

2023年中秋策划案活动内容(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

中秋策划案活动内容篇一

中秋节是我国一个重要的传统节日，中秋节的最大意义与主旨是团圆。团圆与和谐紧密相连，团圆不仅是外在的形式，而且是内心的和谐与相通。为充分发掘传统节日内涵，弘扬祖国的优秀文化，激发广大师生的民族情感，我校德领组、少先总队决定在中秋节前后，开展月圆人圆主题活动。

20xx年9月15日——9月25日

第一阶段：佳节读月——主题阅读

- 1、搜集与中秋节有关的故事、诗歌、书籍，各班开展有关的晨读。
- 2、举行一次中秋主题班会。搜集、诵读有关中秋的经典诗词，在品月饼、诵古诗的过程中感悟团圆、和谐的幸福，增进同学之间的友谊。

主题班会时间：9月15日

第一阶段：佳节忆月——交流展示

- 1、组织学生搜集有关中秋节的节日起源、传统民俗、逸闻趣事、诗词佳句的资料，各班将资料、活动开展过程中的照片等经过精心设计，展示在教室布置及黑板报中，少先总队将

进行检查评比。

2、各班可以在班内设一面寄情墙，学生可以把对同学、亲人、老师、长辈想说想表达的情义写纸上并贴在墙上。

第二阶段：佳节赏月——实践活动

1、开展一次小小月饼寄深情亲子互动活动。鼓励学生为父母制作中秋贺卡，帮长辈做家务，与家人一起品月饼、赏明月，感悟举家团圆的幸福。

2、开展快乐体验志愿者活动，少先总队向敬老院的孤寡老人、留守儿童送月饼，送温暖。

3、将品月饼赏明月中发生的令你最难忘的一幕用自己喜欢的方式记录下来。

第三阶段：佳节思月——交流汇报

1、回顾自己读、忆、赏月的历程，与亲友、同伴交流分享感悟，感受今天生活的幸福，更期望伟大的祖国在未来更加繁荣、富强。

主题教育活动时间：9月23—25日交流汇报。

中秋策划案活动内容篇二

情迷中秋月——大型灯谜活动。

待定。

商xx楼中厅。

活动期间，凡在本商场一次性购物满xx元(含xx元以上)即可

参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份；每天限送礼品xx份，先到先得，送完即止。

(一)、活动细则：

- 1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满xx元(含xx元以上)，即可参加猜灯谜活动；猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。
- 2、每天送出奖品xx份，数量有限，送完即止。
- 3、顾客凭有效的销售小票先到xx楼中厅兑奖处核实参加活动资格，再到谜语悬挂处选择谜语。
- 4、每张谜面编号(1至xx号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格；如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。
- 5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜(采取这种方式即可增加活动的趣味性、参与性，又能减少工作人员的工作量)。
- 6、营运部安排xx名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品；并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合：

- 1、营运部：安排兑奖工作人员xx名，其中指定组长xx名，并负责活动期间场内突发事件处理。
- 2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

- 3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。
- 4、物管部：中厅及活动现场布置。
- 5、服务台：作好顾客咨询工作。
- 6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

中秋策划案活动内容篇三

中秋节促销不能只单单关注中秋节商超促销活动，还应该做好零售系统的覆盖率工作、零售系统的氛围工作、渠道体系的推广等各项工作。因此，中秋节营销是一项系统的营销行为，成为了旺季营销的桥头堡。那么要怎样做好中秋节的各项营销活动，吹响旺季营销的号角，打好旺季营销的第一仗呢？下面笔者就从“产品档次、销售环节和形式以及销售团队管理”等三个方面来介绍一下白酒行业中秋节营销工作，还会重点介绍“商超堆头实操和促销员的管理”。

一、从产品的档次方面：

高端产品（零售价格200元/瓶以上的产品）

这类产品基本都集中在茅台、五粮液、剑南春、水井坊、泸州老窖等一线品牌，还有部分地产酒的强势高端品牌。高端产品一般都会选择在大卖场，专卖店等，以地堆的形式做买赠促销活动。积极开展团购工作，并同时开展渠道的促销活动，以获得渠道内的资源和支持。增加广告的频次，用多种方式进行品牌和产品的宣传推广，以增加品牌的曝光率，刺激消费者的购买欲望，促使消费者采取购买行动，提升销售量。

中档产品（零售价格30——199元/瓶的产品）

这类产品基本都是区域强势的地产酒，中档品牌一般都会选择在大卖场连锁店、烟酒专卖店及部分小零售店，以地堆、专架（柜）陈列的形式，做买赠或特价促销活动，还会在餐饮终端，进行宣传氛围的梳理和建设，并在此时派出促销员加强推销工作，有时还会在餐饮店做免费品尝和买赠的促销活动。部分经销商或白酒企业，有时是厂商联手，选择在此时开展社区宣传活动，推动品牌的提升。以刺激消费者的购买欲望，促使消费者采取购买行动，提升销售量。

中秋节之前，中档产品还会针对渠道开展促销活动。为了提高产品的覆盖率，针对零售小店和餐饮小店还会开展以消灭空白点为目的的促销活动。为了提高餐饮店的销售积极性，白酒企业或经销商会和餐饮店签定销量激励协议，以争取终端的最大支持，提升销售量。

低档产品（零售价格29元/瓶以内的产品）

低档产品此时也没闲着，开展的活动有，针对渠道的促销压库活动，以占压渠道的资金和仓库，获得渠道的资源和支持。针对零售小店开展购货奖励，开箱有奖，销售有奖等促销活动。有条件的还会针对零售小店开展灰尘清理和陈列的整理工作。近年，由于市场竞争激烈，低档产品也在开展针对消费者的促销活动，如光瓶酒的每个瓶盖可兑换现金0.3元/个——2元/个金额不等的促销活动。在瓶盖内设奖，还有“再来一瓶”的获奖机会。奖励形式多样，目的都是刺激消费者的购买欲望，促使消费者采取购买行动，提升销售量。

二、从销售环节和销售形式方面：

一、商超、卖场的促销活动

是中秋节一过，却发现投入都打了水漂，没有取得想要的效果，有的根本就是凑了一回热闹，基本没有效果。许多的老总和市场营销员在和笔者交流的过程中，对中秋营销显得又

爱又恨，所以，很多企业中秋节营销也就热情不起来了。“该做的工作都做了，可是为什么达不到想要的效果呢？”很多经理人这样说。没错，现在的卖场是越来越难做了，没有关系根本就不行，有了关系没有费用也还是不行，有了关系有了费用还得要有一个好的促销员，否则一样不行。有了关系有了费用又有了一个好的促销员，这下总该行了吧？回答是“不一定”，那又是为什么呢？消费者的引导也起着关键性的作用。就算你所有的工作都做好了，最后，消费者不卖帐，这一切就都算是白忙活了。所以，现在的商超、卖场难做啊！每一个做过卖场的人都会发出这样的感慨，只凭着“一招鲜，吃遍天”，“咱卖场关系硬”的时代已经成为了过去，现在，要想把卖场做好，得要紧紧的依靠团队，发挥系统的力量，系统制胜。

中秋策划案活动内容篇四

一、指导思想和目的：

为了迎接中秋节，增强年级教师的光荣感、责任感和使命感，激励教师们以先进模范为榜样，立足岗位，创先争优，为人师表，以及培养老师们的传统观念，从中国传统佳节中秋中体会中国源远流长的华夏文化情结，增强民族自信心、自尊心和自豪感。五年级教师工会活动小组决定举行“中秋节诗歌朗诵比赛”。

二、活动主题：“弘扬师德，传承民俗”

三、活动对象：五年级工会小组成员

四、活动时间：9月28日下午4：00

五、具体要求及时间安排：

1、每个工会小组成员朗诵一首诗歌，内容要求：一、与中秋

节有关；二、形式上要求多样化；三、原则上要求所有工会会员参与。

2、如有配乐，请在9月25日之前将节目及配乐交黄玉梅老师处。

六、评分：

（一）评分办法：

总分采取10分制；参赛节目最终得分为去掉1个最高分和1个最低分后其余评委评分的总分。

（二）评分标准：

（1）主题内容：1分

主题鲜明，内容健康向上。

（2）表演形式：2分

节目的选择编排富有创新和个性。

（3）表演艺术：3分

表演娴熟自如，朗诵技巧得当。

（4）服装、化妆：1分

服饰整齐大方，化妆自然得体。

（5）表情演技：1分

表情自然，动作大方、不矫揉造作。

(6) 总体印象：2分

包括上台退台紧凑有秩序，演出时间适中，服装、道具选择及使用得体色彩搭配效果好。

五、工作人员安排：

总指挥：袁静

副总指挥：李如轩

总策划：黄玉梅

主持：周家芳、张放

评委：袁静、胡志全、杨庆华、叶强

统分：李如轩

摄相：杨勇

音响：黄玉梅

舞台布置：工会小组

中秋策划案活动内容篇五

月儿圆圆，心儿甜甜

9.21

小班教室

1、通过各种活动让幼儿知道阴历八月十五是中秋节，初步了解中秋节的来历，知道中秋节是我国的传统节日。

2、让幼儿通过品尝月饼，制作水果拼盘，月饼拼盘等活动体验节日的快乐。

3、通过活动，促进亲子交流，增进幼儿与家长之间的感情。体验节日的快乐。

1、水果、月饼家长提供。

2、呼啦圈、气球若干个。

3、一次性水果盘

第一环节：

介绍中秋节的'知识

第二环节：

亲子其乐融融

亲子游戏：

蜈蚣散步

先讲一个故事：森林里举行运动会，蜈蚣报名参加了赛跑。一大早蜈蚣妈妈就把小蜈蚣从床上拉了起来，叫他吃好早饭后赶到比赛现场。说完妈妈便到屋后菜园种菜去了。好半天，忽然听见小兔在喊：“蜈蚣，蜈蚣，比赛快开始啦！你怎么还不快去呀？”蜈蚣妈妈想着：“这孩子跑到哪去了？”推开门一看，可把她吓了一跳。原来小蜈蚣在忙着穿鞋呢。他的脚太多太多，穿了好半天都还没穿完。

目的：

锻炼孩子的耐力和腿部力量。

准备：

给孩子看蜈蚣的图片，让孩子知道蜈蚣走路的方式。

1、由孩子做排头，家长将手搭在孩子肩上，蹲下。

2、随着一、二、一、二……的口令，孩子和家长向前行走，脚步要协调，不能乱。

提示：

可以多叫几个家庭成员一起参加。

再念一首儿歌：

一百只脚的小蜈蚣，穿起鞋来不轻松，不轻松，快用功，赶紧上路急匆匆

第三环节：

亲子制作水果拼盘和月饼拼盘

按六个家庭为一组，利用自己带来的水果和月饼合作制作水果拼盘和月饼拼盘。并且和幼儿一起品尝。

第四环节：

放孔明灯，活动结束。