

2023年中秋节活动方案内容(优质8篇)

整改措施是一种提升工作质量和效率的重要手段，也是组织内部监控和改进的必然要求。以下是几个备受瞩目的游戏策划案例，它们在创意和用户体验方面表现出色。

中秋节活动方案内容篇一

一、活动时间：

20__年__月__日—__月__日

二、活动内容：

为回报广大顾客朋友，凡于活动期间在福隆钱柜ktv一次性消费满288元，均可凭单据到服务台参与“消费抽奖”活动，您仅需填写好您的姓名、联系方式，身份证号码，投入到抽奖箱内，即可有机会免费获得钱柜ktv赠送的礼品：

一等奖：价值不菲的精装礼盒月饼一份。

二等奖：高档红酒一支

三等奖：精美果拼一份

三、国庆中秋钱柜送大礼

活动时间：20__、__、__—__、__号

中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的赠送券，到钱柜ktv消费满100元可使用一张，直接省10元现金，消费满200元可使用两张，现金券不可兑换现金。

消费满180元送30元现金

活动时间：20__年__月__日—__月__日(八天)

活动内容：为庆祝国庆节的到来，回报广大顾客朋友，活动期间，凡在钱柜ktv消费满180元即可返回30元现金，满360元可返回60元现金，多消费多返，依此类推，欢迎广大顾客朋友前来娱乐消费。

中秋节活动方案内容篇二

9月xx号上午

- 1、花好月圆之时，不忘亲恩，使学生们学会感恩。
- 2、中秋佳节，欢乐学校气氛，张扬学校风采。

学校操场

横幅，节目道具，小礼品等

活动节目由诗朗诵，大合唱，乐器演奏，舞蹈，演唱及互动游戏等组成。(具体以节目单为准)

1、开场词

甲：这是金风送爽，丹桂飘香的季节

乙：这是普天同庆，合家团聚的时刻

甲：正值中秋，让我们婆娑起舞，引吭高歌

乙：恰逢佳节，让我们真情感恩，盘点收获

合：这一刻，我们欢聚一堂，共诉心中的喜悦

甲：海上生明月，天涯共此时，是我们共同的期盼

乙：但愿人长久，千里共婵娟是我们共同的祝愿

甲：中秋月圆寄托人们无限的思念

乙：温馨校园，浓浓亲情与你我相伴

甲：遥想当年为我们的懵懂，父母的脸上写满忧伤

乙：难忘现在，因我们的改变父母的笑颜闪烁泪光

合：感恩父母寸草春晖，祝福父母幸福安康

甲：今天，我们释放真情，倾诉衷肠，共度这美好的时光

乙：今天，我们载歌载舞，尽情欢笑，让这里成为欢乐的海洋

合：xxxxxxx学院二零一四年“迎中秋，念亲恩”文艺

2、串词

2、一曲父亲完毕，我们不禁想起了曾经的点点滴滴，都说我们跟父母有代沟，他们不懂我们，但我们又可曾读懂过他们的快乐伤悲，下面请欣赏带来的白天不懂夜的黑。

3、不要让我们和父母变成白天和黑夜，永远没有交集，因为你不曾知道，当你来到这个世界的时候他们是多么的高兴，捧在手心如获至宝，你就是他们心中的小苹果。

4、一年一度的中秋节来了，除了赏月吃月饼，咱们最不能丢的另一个习俗就是猜灯谜，这里我给大家准备了好多灯谜，考验你们智商的时候到了，今天咱们就来个猜灯谜比赛。（将学生分组，实行抢答，多答的一组卫生，撒糖奖励，一组内

某个同学答对的多的另给奖品)

5、游戏过后，咱们再来乐一乐，不过有人喜来有人悲，到底是为什么呢?大家来看看，请欣赏《装修》。

6、随着我们年龄的增长，慢慢我们都会发现我们都在改变，不再懵懂，不再任性，是的，一点点的改变就能起很大的作用，下面请欣赏《改变自己》。

7、相信大家跟着音乐的节奏已经有些沸腾，那就让我们伴随着这沸腾欣赏男儿本色，看看他们带来的武术表演，有请。

8、人都说以柔克刚，一段血气方刚的武术表演后：一首缠绵柔丽的歌，温情，感动，难忘，表达了他无尽的情怀，下面有请带来《残酷的月光》。

9、说到温柔，就能想到古代的四大美女，比如唐朝的杨玉环，汉朝的赵飞燕，她们的舞姿请欣赏舞蹈《汉宫秋月》。

10、中秋是家人团聚的日子，现在我们虽然没有跟家里人在一起，但是这里有我们的同学朋友，教官，就向月亮寄托我们的思念之心，下面有请为我们带来萨克斯曲《月亮代表我的心》。

11、精彩的萨克斯曲过后，下面请欣赏歌曲《礼物》。

12、壮美的青春，不止在课堂里。绚烂的青春，更是在才艺表演中。如花的锦绣，如霞的青春，在欢歌劲舞中，才更激荡出中秋的喜悦、青春的浪漫。请欣赏街舞爵士串烧!

13、鸦有反哺之情，羊油跪乳之恩，感恩的心感谢父母，赐予我生命给我如水柔情如山坚毅。下面请大家用心感受诗朗诵《感恩父母》。

3、结束语

甲：月是牵挂，月是思念

乙：月是期盼，月是团圆

甲：月圆中秋，尽情展示我们的风采

乙：中秋月圆，让我们的青春不再有遗憾

甲：这一刻，让欢乐留在彼此心间

乙：下一刻我们将走向更加灿烂的明天

合：文艺汇演到此结束，再次祝大家中秋快乐，阖家幸福

中秋节活动方案内容篇三

中秋节前两天。

二、活动目的

- 1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。
- 2、通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活幸福。
- 3、通过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。
- 4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

三、活动准备

将学生分为一组分课题收集各地中秋节的节日和风俗习惯，以

及中秋的相关资料。

四、学校中秋节活动方案

第一阶段：活动准备

- 1、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。
- 2、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

- （一）情境导入。
- （二）进入活动主题，交流感悟。

第一主题：话说中秋

- 1、中秋节的由来。
- 2、中秋节的传说与民间故事。
- 3、中秋诗词佳句知多少。

第二主题：中秋实践活动

- 1、设计别致、精致一月饼图案。
- 2、举办月饼宴。

（三）讨论中秋节活动方案。

- 1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗？谈谈今年打算怎么过中秋节。

2、同学们之间交流。

中秋节活动方案内容篇四

- 1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；
- 2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽。

二、时间

定在中秋节前一天，即（星期六下午16：00在公司集中）

三、地点

__镇__山脉

四、参加的人

公司全体员工（值班人员除外，值班人员：公司办公室留客服务部一人值班，保安照常上班）。

五、相关准备

- 1、请各位带好自己应该带的物品；
- 2、行政部准备好三份公司员工内部通讯录；
- 3、大巴车二辆；
- 4、相机□cd机、小音箱、笔记本电脑、麦克风；
- 5、帐篷、席子、小被子、枕头等睡觉用品及自己日用品；
- 7、烧烤所用的食物、用具及饮用水；

8、粮食，具体包括

9、一份好心情，并准备一些有趣的故事或熟悉几首歌曲；

10、行政部/企划部勘探并熟悉地形、地势，联系好场地，预先设计好活动安排；

11、月饼___个。

六、行程/活动流程

（一）当天：

1、当天于下午16：00准时在公司大门口报到、集中；请各位留下自己的联系电话，以方便到时联系，行政部准备好三份公司员工内部通讯录。

2、然后乘车前往___山营地（乘车时间约一个半小时）抵达后到a区扎营；

3、夜晚烤大餐，点燃篝火欢乐派对、卡拉ok大家围成一团，谈谈心事，聊聊天，数数星星，晚上失眠的员工可以在山顶观日出。

4、晚上住在帐篷里。

（二）第二天：

1、第二天早上先观光__玩玩水、合影；

2、约10点后徒步到b区活动；

3、饱餐午饭后，可以参加二军对垒水枪交锋战，还可以钓大鱼，泡潭水和玩玩有益身心健康的游戏节目。

4、约14：30集中下山，乘车返回__原集中地点，结束活动。

八、策划与执行

策划：企划部；

执行：行政部，

本活动由行政部负责，企划部协助实施。

中秋节活动方案内容篇五

1、时间：中秋节当晚、或前一晚。

2、地点：本园或社区、公园宽敞的户外场地。

3、参加人员：

a□幼儿园孩子、家长（自愿参加），幼儿园工作人员和家属；

b□主管单位领导及家属。

4、材料：幼儿园准备灯笼、蜡烛，家长自备月饼、水果、饮料。

5、活动内容：

a□赏月□b□儿童自由活动□c□唱歌□d□亲子游戏

二、意义

1、让中华民族的传统节日更有意义，让孩子们获得更多快乐的童年体验。

2、家长、孩子、社会更加喜欢你的幼儿园。

三、新闻卖点

1、创新传统佳节，弘扬民族文化。

2、做实事，落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》。爱父母，爱幼儿园，爱社会。

3、培育良好的亲子感情。

四、建议合作单位

精神文明建设办公室、妇联、关工委、小区管理处等。

五、建议邀请单位

福利院孤儿，老人院老人

特别提醒：请媒体记者带自己的爱人、孩子一起参加。

你有这样的执行力吗？？

中秋节活动方案内容篇六

活动目的：

活动时间：

20__年__月__日（今年的中秋节在开学一个月以来，因为时间关系，孩子差不多刚刚适应幼儿园生活，所以不建议开展长时间大型的庆祝活动）

活动形式：

班级集体活动

活动内容：

中秋月饼圆又圆（小班）

2、活动过程：

卡片文字内容参考：

3、注意事项：

中秋节活动方案内容篇七

活动主题：

中秋团圆，每天特惠

活动时间：

20__年__月__日-20__年__月__日

活动内容：

一、箱庆中秋，每天特惠

1、斗牛王美乐干红葡萄酒6瓶+斗牛王6支装木箱，仅399元；

2、绅士洛66色拉子干红葡萄酒6瓶+6支装松木盒，仅568元；

二、佳节亲情，甜蜜每天

三、福礼传情，感恩每天

1、法兰帝金色田园干红葡萄酒1瓶+法兰帝礼盒，仅168元；

- 2、雷格斯堡干红葡萄酒1瓶+单支红色木盒四件套，仅298元；
- 3、格兰德庄园干红葡萄酒1瓶+单支黑色皮盒四件套，仅396元；

四、财福双全，幸福每天

- 1、宝特庄园干红葡萄酒2瓶+双支黑色皮盒四件套，仅396元；
- 2、雷格斯堡干红葡萄酒2瓶+双支棕色皮盒四件套，仅596元；
- 3、贝莱特堡干红葡萄酒2瓶+双支lv高档皮盒，仅1136元；

五、富贵万年，礼享每天

- 1、凯宾庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅666元；
- 2、格兰德庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅888元；
- 3、珈帝70干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅1116元；
- 4、拉卡斯特庄园干红葡萄酒2瓶+月饼礼盒套装，仅1399元；

注：1、一次性购单瓶酒满300元可送单只装包装1个；

2、一次性购两瓶酒满500元可送双支装包装1个；

3、一次性购两瓶酒，单瓶满100元，加50元即可获赠双支装皮盒1个；4、以上优惠活动不可累加，包装随机赠送，数量有限，送完即止。

中秋节活动方案内容篇八

每年农历八月十五日，是传统的中秋佳节。这时是一年秋季的中期，所以被称为中秋。在中国的农历里，一年分为四季，

每季又分为孟、仲、季三个部分，因而中秋也称仲秋。八月十五的月亮比其他几个月的满月更圆，更明亮，所以又叫做“月夕”，“八月节”。此夜，人们仰望天空如玉如盘的朗朗明月，自然会期盼家人团聚。远在他乡的游子，也借此寄托自己对故乡和亲人的思念之情这样一个节日寄托了一份对老百姓感激和深情的祝福，希望我们的劳动人民健康、快乐。这样一个含义与我们企业的经营理念“爱国、敬业、优质、争雄”一脉相承。具有多年历史的张裕公司，过我们劳动人民千年来努力，才有今天的张裕红酒系列的的延伸和创新，承载着人类健康的使命！在这样一个具有深刻意义的节日，张裕更渴望表达她的报答之情！彰显我们品牌的价值！

二、活动主题

逢佳节倍思亲，张裕不曾离开。

三、活动目的

1. 利用节日消费高峰，提高销量
2. 借势推广我们产品，促进认知
3. 回馈广大消费者，建立忠诚度
4. 加强与终端合作，改善彼此客情

四、活动时间

20__年_月_日-----20__年_月_日

五、活动产品

主推产品：张裕葡萄酒的三个品牌(黄金令，白玉珠，可雅白兰地)

六、活动城市

淄博

七、活动规划

(一)活动内容

赠送会员卡。

在中秋接期间：

购买价值100元以上的红酒即可得到泡芙面包一袋。

购买价值200元以上红酒即可得到白银会员卡一张。

购买价值500元以上红酒即可得到金色会员卡一张。

购买价值1000元以上红酒即可得到至尊会员卡一张。

本次活动的解释权归山东张裕葡萄酒有限公司。

(二)活动形式

在购买张裕葡萄酒后，可凭消费凭证在任何一个张裕葡萄酒专卖店领取相应奖励。

(三)奖励设计

1、最高奖励为标志“中秋合家欢”至尊会员卡一张(终身享受9折优惠)

2、二级奖励为标志“中秋团圆”金色会员卡一张。(终身享受9.5折优惠)

3、三级奖励为标志“中秋快乐”银色会员卡一张。(享受9.5这优惠。一年)

4、奖励法式小面包泡芙一袋。(值100元)

(四) 补充说明

1、本活动可以结合终端进行联合促销，例如购买本终端产品满20__元以上可以直接先进反馈。我们目的是让终端对我们活动有一个很好的配合，同时也为增进彼此的客情，为未来的合作打下基础。

2、本次参加活动消费者必须凭电脑小票或收银条(具体控制方法各分公司可根据当地情况自行调整)。

八、促销价格策略

1、经销商控制的终端：要求经销商给予活动的配合在供应价经常让利5%-10%或由我们与经销共同让利5%-10%。

2、我们直营的终端：在供应价的基础上让利5%-10%。

3、不管是经销还是直营的门店多要争取终端同时让利，要求他们也给予5%-10%点让利，我想这样才能在终端形成一定的价格优势，做到互惠互利，共同争取更多的消费者，回馈我们的顾客！

九、活动终端要求

1、根据现有的资源和能力准确安排本次活动的点，作为活动点应具备的基本条件：

(1) 现有产品结构比较合理，特别要有足够的礼盒搭配陈列陈列。

(2) 此店在活动期间要有堆头展示，同时能配备导购小姐，至少保证一天一名。

(3) 此店要有足够的人流量，我们的产品在里面要有一定销售基础。

(4) 需要有良好的客情关系，能配合本次活动的有效执行。

2、网络征文，加大宣传力度。

3、终端的布置设计

(1) 在店门口要有活动的告知(比如海报或kt板展示活动内容)。

(2) 在店门口要有赠品说明及活动宣传单页发放。

(3) 店内的堆头上要尽可能贴上我们活动海报，彰显活动气氛。

(4) 在店内堆头上要放上赠品进行展示，激发消费者购买欲望。

(5) 店内堆头上要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅。

4、在活动开始前三天，需要在目标终端附近的小区进行目标人群的。活动宣传单派发，扩大活动的目标影响力。

十、宣传物料

1、活动宣传单页。

2、活动海报。

(设计由企划部完成，印刷和发放由事业部完成)

3、各销售终端可以根据自身的一些宣传资源丰富终端的布置。

十一、关键控制点

- 1、产品进场。
- 2、促销员招聘、进场、对促销员的培训。

十二：效果预估

- 1、促进现有产品的销售(估计出销售的。数量)。
- 2、提升产品的知晓度(估计出产品的知名度提升程度)。
- 3、树立彼此的信心。
- 4、为国庆，春节等以后销售打下基础。