

中秋节策划案活动方案(大全12篇)

合理的市场定位和差异化竞争战略是成功的营销策划的关键要素。掌握好项目策划的方法和技巧，可以帮助我们提高项目管理的效率和质量。

中秋节策划案活动方案篇一

亲情南交人——与你同行的明天

1. 让学生充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及学校的学习氛围。
2. 实现老师和学生的互动，让学校的教职工在共同的平台下交流。
3. 有效的利用活动的过程促进学校外部形象和内部文化的形成。
4. 通过活动使同学认知及发现自我，为未来的行为改善进行一定的铺垫。

交院学子及外校学生

20xx年10月5日晚

南交院行健馆

- 1、学校各系，每一系部至少表演三个节目；各系学生会不少于一个节目
- 2、本周四十二点前完成节目申报工作
- 3、本周五进行排练

4、节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

主干时间分配：

1、民乐中秋宣传片

以一段短小的宣传片作为晚会的开端

2、学校领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾及邀请来宾给学生致辞，并邀请大家共筑美好明天 演出

3、由各个系部选报的活动（具体编排待订）

4、学生我型我秀

说明：此项活动旨在让各位同学认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天同学们代表一个部门，未来代表的`是整个学校的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

有每个系部推选出两名员工作为自己系部的形象代表，由个人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套校内服装，一套由本系部设计搭配的服装。来参加这场我型我秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

5、游戏

同一首歌

邀请教师和学生共同合作一首歌曲，邀请领导人数三，学生人数三 我猜，我猜，我猜猜猜

邀请舞台下的同学上台来用五个问题猜出一件物品，猜出的

即可以拿走奖品 奖品设置可以是U盘，日常用品等，主要增强娱乐效果)

你是我的眼

游戏有两人完成，一人将眼睛蒙住，一人在终点指导他完成路程，在t台上设置障碍若干，时间最短的小组获得胜利。

6、抽奖与礼品的颁发

鉴于本活动是传统佳节学校组织的活动，富有创意和互动，只要实施得法，实施落实，可以引起本校同学积极参与和外校同学一定的关注，预计活动的实际参人数可达300以上，学校网络报道2篇。对学生覆盖面有望达到1/3以上。同时，这次活动将有利的推动新学习氛围的形成，增进师生交流，对外展示亲切团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。

1、鉴于《南交院报》十月号已交付印刷，先期报道将利用网络媒介，即在交院主页新闻中心发表通讯一篇。

2、活动执行后跟踪报道，有效运用《南交院报》和交院主页的优势。

3、活动执行后在相关的贴吧进行新闻通讯类投稿。

4、活动后在食堂里公布图片资料和相关报道。可以采取宣传板和海报的形式，将实况刻成盘作为以后历届策划的资料。也可以上传网页。

1、既定演出部分事先发函至各系部（文件通知）。

2、活动前的海报宣传（可以作为海报文化普及的前期引导）。

3、一句话表述“中秋您想怎么过，意外惊喜等着您”设立留言点，节目及电影放映确定前作为参照，使学校文化对内拓展合理化。

1. 联络院办公室，邀请领导作为本次活动的主办单位，并邀请各系部作为协办单位。

2. 经主办单位协商通过后，将本次活动方案上报有关领导批准。

3. 建立统一的实施策划小组，将工作进行分类，实施落实至责任人 活动场地布置

1. 在设计和布置上，必须注意整体风格的统一和局部装饰的差异性，即保持标志，背景板和主色调的一致，充分利用现场原有的条件下，做出新意。

2. 中心背景有，一面珠光气球和细霓虹组成的背景墙构成，上面粘贴活动的主题和南交的形象标志。

3. 在舞台中心背景的两侧，分别设置有白色广告背景板的屏风，用于隔出舞台的层次感还主要用于投影的背景墙配合电脑投影设备工作。

4. 舞台类似t型，由细霓虹直接在地面连接成舞台的形象，配合花草和适当的装饰品，观众席在舞台的两侧。这样的设计便于台上下的互动关系，也配合节目的表演。

中秋节策划案活动方案篇二

交院学子及外校学生

20xx年10月5日晚

南交院行健馆

一、节目征集：

- 1、学校各系，每一系部至少表演三个节目；各系学生会不少于一个节目
- 2、本周四十二点前完成节目申报工作
- 3、本周五进行排练
- 4、节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

二、20xx年中秋晚会现场

主干时间分配：

1、民乐中秋宣传片

以一段短小的宣传片作为晚会的开端

2、学校领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾及邀请来宾给学生致辞，并邀请大家共筑美好明天演出

3、由各个系部选报的活动（具体编排待订）

4、学生我型我秀

说明：此项活动旨在让各位同学认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。今天同学们代表一个部门，未来代表的是整个学校的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

有每个系部推选出两名员工作为自己系部的形象代表，由个人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套校内服装，一套由本系部设计搭配的服装。来参加这场我型我秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

5、游戏

同一首歌

邀请教师和学生共同合作一首歌曲，邀请领导人数三，学生人数三我猜，我猜，我猜猜猜

邀请舞台下的同学上台来用五个问题猜出一件物品，猜出的即可以拿走奖品奖品设置可以是U盘，日常用品等，主要增强娱乐效果)

你是我的眼

游戏有两人完成，一人将眼睛蒙住，一人在终点指导他完成路程，在t台上设置障碍若干，时间最短的小组获得胜利。

6、抽奖与礼品的颁发

效果预测

鉴于本活动是传统佳节学校组织的活动，富有创意和互动，只要实施得法，实施落实，可以引起本校同学积极参与和外校同学一定的关注，预计活动的实际参人数可达300以上，学校网络报道2篇。对学生覆盖面有望达到1/3以上。同时，这次活动将有利的推动新学习氛围的形成，增进师生交流，对外展示亲切团结高效的形象，有效提升自身的知名度和美誉度。

媒介传播策略

- 1、鉴于《南交院报》十月号已交付印刷，先期报道将利用网络媒介，即在交院主页新闻中心发表通讯一篇。
- 2、活动执行后跟踪报道，有效运用《南交院报》和交院主页的优势。
- 3、活动执行后在相关的贴吧进行新闻通讯类投稿。
- 4、活动后在食堂里公布图片资料和相关报道。可以采取宣传板和海报的形式，将实况刻成盘作为以后历届策划的资料。也可以上传网页。

广告媒介传播策略

- 1、既定演出部分事先发函至各系部（文件通知）。
- 2、活动前的海报宣传（可以作为海报文化普及的前期引导）。
- 3、一句话表述“中秋您想怎么过，意外惊喜等着您”设立留言点，节目及电影放映确定前作为参照，使学校文化对内拓展合理化。

实现活动方案的措施

- 1、联络院办公室，邀请领导作为本次活动的主办单位，并邀请各系部作为协办单位。
- 2、经主办单位协商通过后，将本次活动方案上报有关领导批准。
- 3、建立统一的实施策划小组，将工作进行分类，实施落实至责任人活动场地布置

- 1、在设计和布置上，必须注意整体风格的统一和局部装饰的差异性，即保持标志，背景板和主色调的一致，充分利用现

场原有的条件下，做出新意。

2、中心背景有，一面珠光气球和细霓虹组成的背景墙构成，上面粘贴活动的主题和南交的形象标志。

3、在舞台中心背景的两侧，分别设置有白色广告背景板的屏风，用于隔出舞台的层次感还主要用于投影的背景墙配合电脑投影设备工作。

4、舞台类似t型，由细霓虹直接在地面连接成舞台的形象，配合花草和适当的装饰品，观众席在舞台的两侧。这样的设计便于台上下的互动关系，也配合节目的表演。

工作程序及分工

工作程序

1、前期的准备工作

20xx年9月25日至10月5日上午

1) 活动方案的申报办理

2) 活动请柬的设计寄发

3) 活动场所的设计落实布置

4) 活动节目的征集和申报

5) 有关新闻资料和新闻报道的编写

6) 物资采购

2、活动现场工作

20xx年10月4日

- 1) 活动全过程的接待
- 2) 活动全过程的监控和具体事物协调
- 3) 现场摄像摄影及现场制度
- 4) 现场各节目人员的落实
- 5) 物资调配礼品和奖励的发放
- 6) 现场的清理和保管

3、善后处理

时间20xx年10月5日至10月6日

- 1) 活动全部文字和图片的整理
- 2) 活动新闻报道的搜集整理
- 3) 工作总结和效果评估

以上工作中，工作有主办单位落实，其余由各系部落落实活动经费及预算(rmb)

- 1) 场地布置费用
- 2) 瓜果费用
- 3) 各种活动用品的购置费用
- 4) 礼品费用

5) 奖金费用

6) 机动费用

7) 宣传海报费用

中秋节策划案活动方案篇三

秋节燃情

花好、月圆、人长寿——礼品展卖!

自x月日起,各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动,优惠的价格,精美的礼品,表达您一份浓浓的情谊!

活动时间□x月x日至x月日

活动办法□x月x日一日,凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上,即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置:设置一个透明玻璃摸奖箱,箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上,一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法:顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球,当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元,均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次),奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定,每个球1元,抓多少,送多少。

奖券发放:每组设置3人,一人登记发票,确认抓球次数;一人组织活动的开展;一人发奖券。

预计奖金：预计三日销售万元，每笔300元，最多有人摸奖。按每人平均20元计算，合计约x万元（实际约为一半，费用约为实际销售的x%□

要求：

- 1、质管部作好促销活动的店内广播。
- 2、综合办负责活动的.宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、业务部负责购物券的准备。
- 5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

1、凡在20年x月x日—x月日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。

2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。

3、抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个（一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个），空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否（每次只能抽一个球，多抽作废）。

4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖价值x元的月饼购物券一张

二等奖：奖价值元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值元的月饼购物券一张

5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现现金。

预计三日销售x万元，每笔100元，最多有人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为 $x\% \times 1/60$ 、 $x\% \times 2/60$ 、 $x\% \times 3/60$ ，相应奖金为元、元、元，共计x万元，占销售额的 $x\%$

中秋节策划案活动方案篇四

20xx年9月22日(中秋节) 18:00—21:00

xx晶晶家园中心广场

xx望月

主题释义：该主题将开发商与中秋有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入xx就是回到了家。

- 1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台
- 2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘
- 3、深度挖掘潜在消费群体

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作“xx晶晶家园”字样的中秋印入场卷(造型可参考月饼造型)；

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。

中秋晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由xx集团相关领导为xx地产第1000位业主授予xx荣誉员工称号(注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位)。

现场互动环节：

1、现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

2、现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品(例如：歌曲、诗词等)送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听(看)。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

3、月饼的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件让他(她)感到心酸的事；吃到甜的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事；吃到苦的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件(段)感到最为痛苦的事(历程)；吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣！

4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“xx”□将“xx”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

中秋节策划案活动方案篇五

本次促销主要是以中秋节月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的'形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长x%~%□

20xx年x月~x月日

团团圆圆过中秋

- 1、买200以上中秋月饼送电影票一张。
- 2、买300以上中秋月饼送价值50元超市电子券一张。

活动期间，在超市消费后，每张打印出来的电脑小票的底部会随机出现“中”、“秋”、“快”、“乐”某一个字，集齐四个字即可兑换中秋大礼包一份！

中秋大礼包可定为：品牌月饼一盒+10元超市券+2张电影兑换券。

月圆之夜，惊魂10分钟！活动期间，超市区特别推出“10分钟抢购”活动，场内所有正价商品一律8折优惠！与速度比拼，抢到就是赚到！月饼也参加哦！

在内部电视广告中，隔天滚动播出促销广告。

- 1、制作宣传单页，积极推出各类促销信息。

2、公众微信号推广宣传活动信息。

3、从卖场的上午开业到打烊，每隔一个小时就播一次相关促销信息的广播。

(1) 在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传。

(2) 在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势。

(3) 超市门口可悬挂气球或拉竖幅，挂“超市庆中秋”的横幅。

(1) 在主通道、斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛。

(2) 卖场陈列尽量有创意，吸引眼球。

1、若场外促销的布置与市容委在协调上有困难的，场外就仅选择在免费寄包柜的上方制作中秋宣传。

2、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。

中秋节策划案活动方案篇六

大家都知道中秋节是中国的传统节日，我们要通过中秋节来更加了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。中秋节也不失为一个与家人团聚在一起的好机会，可以与家人增进感情。

教师要围绕“独具匠心的中秋节”为主题让学生带着自己的问题引导学生走进书店、走进计算机室、走进老师的办公室、走进社区……广泛地开展阅读交流、调查分析、实践体验等

综合实践活动，让他们自己去寻找答案，把各自的思维引向深处，从而进入研究者的境界。

中秋节，也就是夏历八五月十五。

教室、自己家里

活动一、中秋节的风俗和来历

- 1、知道中秋节的日期，了解中秋节的一些风俗和来历。
- 2、对中国的传统文化产生初步的兴趣，对屈原产生崇敬之情。

活动二、月饼

- 1、感受月饼的香甜。
- 2、体验劳动和分享的乐趣。

活动三、网上阅读

为了拓宽学生的知识面，可以组织学生上网浏览，查阅有关中秋节的故事和诗歌，并将自己最感兴趣的内容记录下来。

活动四、协作交流

为了锻炼学生的动手能力，让学生相互协作，根据自己的爱好，组成相应的小组，来交流自己的发现和收获，一同来体验共同的快乐。

通过调查研究，学生了解了有关中秋节的一些知识，让学生设计自己怎样度过今年的中秋节，并通过语言或其他方式表现出来。通过对有关中秋节诗歌的搜集，鼓励学生培养善于搜集整理的能力与习惯。

通过师生讨论交流、学生作品的展示与评比，指导学生总结研究成果，最后举行“我的中秋节最快乐”主题展示活动，让学生在活动中充分展示自己的研究成果与价值，同时，教师适当引导与鼓励学生进行其他研究活动的兴趣。

期待每个学生的参与，相信我们的明天会更美好

中秋节策划案活动方案篇七

向幼儿介绍有关中秋节的来历，让幼儿知道农历8月15日是中秋节。

(二) 园长致辞

(三) 欣赏故事

听故事“月亮姑娘做衣裳”，了解月亮是不断变化的。

讨论：为什么月亮姑娘的衣服总是穿不下。

(四) 制作月饼

- 1、中秋节吃什么？
- 2、老师示范做月饼。
- 3、幼儿动手做月饼。

六、师生表演

中秋节策划案活动方案篇八

- 1、周一升旗仪式国旗下的讲话，以“我们的节日·南京中

秋”为主题进行演讲，宣传；

2、利用主题班队会形式，让学生了解和讲述与中秋有关的民间故事。

(二)分阶段活动：

第一阶段：佳节思月——主题阅读

1.活动内容：

(1)搜集与中秋节相关的知识，并在班内交流，让同学们了解中秋节的来历与含义，并从中解读传统节日在生活中的韵味。

(2)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、参加对象：1——6年级的学生

3、活动负责人：各班班主任

第二阶段：佳节赏月——实践活动

活动一：每逢佳节倍思亲——家庭欢度中秋节，全家一起赏明月，吃月饼或者做亲子月饼。

活动二：共看明月皆如此——以“美好传统节日，多彩民俗风情”为主题撰写感言，拍摄中秋照片等。

活动三：动手动脑过中秋——让学生做小橘灯：把线穿在吃完的橘子皮的瓣儿上，相互串接，然后把所有的线统一绑在一根小木棒上，在橘子里点上一条蜡烛，就可以做成一个小橘灯。材料有橘子、丝线、15厘米长的小木棒、一条小蜡烛、打火机。

活动四：创意抒情。利用做贺卡，画幅画的形式表达中秋团圆之意。

第三阶段：佳节忆月——交流展示、反思评价

活动内容：各班将活动中搜集到的诗歌，故事等资料，活动开展过程中的照片等通过班队会的形式，以及经典朗诵会，灯谜的形式开展活动成果交流会。

中秋节亲子活动策划(三)户外中秋节活动策划

中秋节策划案活动方案篇九

- 1、知道中秋节的日期，了解中秋节的一些风俗和来历。
- 2、对中国的传统文化产生初步的兴趣，对屈原产生崇敬之情。

活动二、月饼

- 1、感受月饼的香甜。
- 2、体验劳动和分享的乐趣。

活动三、网上阅读

为了拓宽学生的知识面，可以组织学生上网浏览，查阅有关中秋节的故事和诗歌，并将自己最感兴趣的内容记录下来。

活动四、协作交流

为了锻炼学生的动手能力，让学生相互协作，根据自己的爱好，组成相应的小组，来交流自己的发现和收获，一同来体验共同的快乐。

五、应用与深化

通过调查研究，学生了解了有关中秋节的一些知识，让学生设计自己怎样度过今年的中秋节，并通过语言或其他方式表现出来。通过对有关中秋节诗歌的搜集，鼓励学生培养善于搜集整理的能力与习惯。

六、反思与拓展

通过师生讨论交流、学生作品的展示与评比，指导学生总结研究成果，最后举行“我的中秋节最快乐”主题展示活动，让学生在活动中充分展示自己的研究成果与价值，同时，教师适当引导与鼓励学生进行其他研究活动的兴趣。

期待每个学生的参与，相信我们的明天会更美好。

学校中秋节策划方案：

中秋节策划案活动方案篇十

一、活动主题：情满月圆举国同庆**好礼重重送！

二、活动时间□20xx年9月15日-10月9日

第一阶段：9月15日-9月25日(中秋送礼、新款上市主题)

第二阶段：9月26日-10月9日(国庆佳节、实惠多多主题)

三、活动目的：通过推出新款优惠及赠送活动等方式，营造中秋传统节日购物气氛，促进夏装最后清仓销售，将店铺货品按新、旧款式不同划分布置，推出部分8折优惠酬宾的新款秋装，并继续以清仓的价格，刺激消费者选择多购买夏季产品和旧款货品，利用应季购物需求拉动新款销售，从而整体

提高业绩。

四、活动地点：各自营/合作店(柜)及各代理商、加盟商(可根据具体情况选择参与)

五、操作说明：

(一)背景及现况分析

时值中秋,换季甩卖和秋装上市形成该时段市面上服装销售的主要通路,中国人重视传统,讲究合家团圆,每当节日到来时,买节日礼品送祝福团圆的习惯拉动了消费的巨大增长。早在节日到来前的一段时间,各个商家就纷纷亮出自己的绝招,准备迎接中秋带来的消费热。而消费者们更是体现出了对节前消费的巨大热情,依据商家提供的服务,策划好自己的消费,体验着节前消费的乐趣。

每当有大节日来临,各大商家都会掀起一场销售的革命,用实惠的价格吸引大量的消费者。如今正值服装换季期间,不断在推出新品种,所以原来的不当季货品就不断在进行降价促销,各品牌纷纷出炉实惠的价格吸引消费者,让消费者从中得到真正的实惠,所以国庆前的服装市场呈现走旺的景象。

分时间段的促销活动安排,可使活动具有连续性、衔接性,容易记忆,并利用活动的时间分段主题轮番对顾客进行促销,持续刺激消费者的购物欲望,加深顾客对叮当猫品牌童装的印象,并不断实施消费行为。

(二)店铺形象和货品陈列

1、店面货品pop布置：在店里通过货场陈列的调整和广告展示来吸引路人、招揽顾客及让顾客持续产生新的购物欲望。

2、通过优惠酬宾活动,让顾客体会到真正的优惠,挖掘潜在

的顾客变为实际的购物者。

3、配置赠品促销方式，以提高附加推销的成功率和鼓励顾客多顾买。

4、通过卖场广播、门头广告条幅等方式的宣传，从优惠酬宾和品牌形象多角度进行宣扬，达到提高品牌的知名度和美誉度，让品牌家喻户晓，让优惠信息迅速、直观的传播给消费者。

5、推广方式：

(1) 门头横幅：各店根据店面门头实际尺寸制作，内容为：

情满月圆举国同庆叮当猫好礼重重送

(2) 橱窗布置：突出主题，设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

a□具体操作可考虑：

橱窗刻字：“月圆了天凉了该给孩子添衣了”、“特惠款2折起”、“新款8折起”

商场专柜x架：中秋主题促销海报(卡通风格)，醒目标示优惠信息、礼品信息及购物优惠活动内容。

(3) 店内天花：可考虑用黄色气球若干，组成月亮图案吊在天花上，营造节日气氛(可选)

(4) 吊旗：新款上市吊旗

(5) 收银台(猫头告示牌)：

衣到情意到礼到心意到!

情满中秋加1元送1件礼品

活动期间(9月15日-10月9日):

- 1、凡在店内一次性购物满88元，可送叮当猫钥匙扣一个。
- 2、凡在店内一次性购物满128元，加1元，可送闪光电风扇一个。
- 3、凡在店内一次性购物满198元，加1元，可送叮当猫太阳帽一顶。
- 4、凡在店内一次性购物装满298元，加1元，可送叮当猫书包一个。

(6)货品陈列：将店铺货品按新、旧款式不同及不同优惠区分布置。

六、可选广告内容(x架、橱窗内容)(供加盟商参考)

1、情满月圆举国同庆喜临门

叮当猫好礼重重送!

2、新款上市8折起款款有情暖人心!

3、05秋装新品闪亮登场，健康环保拥时尚

4、月圆了天凉了该给孩子添衣啦!

七、可选优惠方案(供加盟商参考):

花好月圆喜相送

惊喜一重礼：特惠款式2折起，新款8折起

惊喜二重礼：捷足先登超值送

惊喜三重礼：衣到情意到礼到心意到！

情满中秋加1元送1件礼品

活动期间：

- 1、凡在店内一次性购物满88元，可送叮当猫钥匙扣一个。
- 2、凡在店内一次性购物满128元，加1元，可送闪光电风扇一个。
- 3、凡在店内一次性购物满198元，加1元，可送叮当猫太阳帽一顶。
- 4、凡在店内一次性购物满298元，加1元，可送叮当猫书包一个。

八、人员分工与物料准备

1、参与活动相关人员：各店店员、领班，各办事处主管、公司零售部、企划部

2、现场物料准备：

门头横幅、橱窗pop架、吊旗、气球、礼品

3、准备礼品赠送登记表、客户联系登记表等。

中秋节策划案活动方案篇十一

时值中秋节，有的幼儿从家中带来了月饼，一下子激发了孩

孩子们探索中秋节的兴趣。“这是什么口味的月饼?”“我还吃过蛋黄的呢!”“中秋节得吃月饼!”“还有嫦娥奔月呢!”于是,我们可以调动家长资源,搜集很多关于中秋节的资料,设计开展“快乐的中秋”主题活动。

1. 简单地了解中秋节的来历,接触中国的文化传统、习俗、并对其感兴趣。
2. 了解故事内容,感受故事表现的情趣,知道月亮在任何有水的地方和透明的玻璃上都会出现映像。
3. 知道月亮每天都有不同的变化,时圆时缺,产生爱科学、爱探索的情感。
4. 欣赏有关月亮的文学和音乐作品,感受作品的有趣和奇妙。
5. 与家长一起搜集有关中秋节风俗习惯和资料,培养收集和整理资料的能力。

将以神话(如后羿射日、嫦娥奔月)为主题的故事连环画作为主题墙饰背景,同时请幼儿通过绘画与照脸展示自己与月亮的故事。

1. “神秘的月亮”:展示幼儿在节日前对月亮进行的观察记录,并整理成册子《神秘的月亮》。
2. “我设计的月饼”:把幼儿设计的月饼图片展示在墙上。
3. “中秋乐团圆”:展示幼儿和家长一起过中秋节的照片。

图书区:提供有关月亮的图书和有关中秋节的古代神话故事图书。

科学区:提供关于摄像的玩具和月亮变化的操作卡。

美工区：月饼模具、橡皮泥、不同花纹的月饼照片。

中秋节策划案活动方案篇十二

活动一：

主题：“景区中秋祭月仪式” 特色民俗活动【景区的传统文化号】

活动时间□20xx.09.15晚

活动介绍：中秋祭月会一直是景区的`传统节日庆典，今年新增了荷花灯、烛舟、寺庙钟声的配饰，加上景区夜晚的蛙叫虫鸣，使得整个祭月仪式更具有复古的味道。仪式中除了汉服歌舞文化表演，仪式结束后还有祭月贡品分食的环节，不仅让人能感受到浓烈的汉风民俗文化，也能让部分幸运的参与者得到象征福泽的贡品吃食。

参与群体：广大市民、相亲活动男女、大学生、孤儿等

活动二：

主题：慰问孤残儿童、看美景、做月饼、献爱心

主题口号：“月圆天上，情满人间”

活动时间□20xx.09.15

活动介绍：中秋是个月圆人也团圆的日子，但是总有一群人在这个日子无法与家人团聚。这次景区邀请了扬州孤儿院的孤儿们来一起过这个节日，内容不再是简单的给孩子吃的、喝的、玩的，取而代之是教他们在中秋节自己动手做月饼，同时将做好的月饼献给一直以来关心和照顾他们的爱心人士。此外，在当晚的中秋祭月仪式上，他们中的一些小朋友也会

为大家带来精彩的节目表演。

参与群体：社会各界爱心人士

活动三：

主题：相亲会

主题口号：爱情的主旋律

活动时间：1期 9.15 2期10月中下旬

活动介绍：景区是第一个把交友类活动和户外旅游相结合的景点。

活动四：

主题：“中秋夜·露营赏月会”

活动时间：9.15

活动五：

主题：“景区大寻宝”

活动时间：中秋（15—24号）、国庆（1—7号）

活动介绍：大寻宝活动是景区的又一特色活动，以往一般只在五一、十一期间举办，今年的中秋节排在了国庆之前且靠得很近，景区将寻宝活动跨度拉长，让更多的市民游客可以参与其中，获得更多的乐趣和幸运。

参与群体：中秋国庆来景区的所有游客

活动六：

主题：景区趣味表情大征集

主题口号：“我是主角我happy□定格快乐景区”

活动时间：9.13—10.3

活动介绍：只要在9.13—10.3期间，在景区迷人的背景下留下自己好玩的、搞笑的表情记录，快乐的、有趣的瞬间场景。摄影设备不限，不玩技术玩心情，不要专业要开心。相片发送至论坛、邮箱xxx□或手机彩信发送xxx□相片要求：景区游玩过程中表情特写，有趣的瞬间记录即可。

参与群体：中秋国庆期间在景区游玩的游客。