

最新迎中秋庆国庆抖音文案 迎中秋国庆活动策划书(精选13篇)

通过朋友圈，我们也可以传递正能量，鼓励他人，让世界变得更美好。下面是一些关于爱国主题的相关报道，让我们一起了解吧。

迎中秋庆国庆抖音文案篇一

欢度中秋，喜迎国庆

金秋九月，中秋人月两团圆，为迎接新中国成立69周年，弘扬中华民族优秀传统文化，加强学生爱国主义和民族精神的教育，营造校园热烈的节日气氛，我系决定开展“欢度中秋，喜迎国庆”的主题文化活动。

20xx年9月20日

经管系全体学生

另行通知

1、由学生会各部门到各班进行宣传。

2、由宣传部制作相关海报。

1、在活动宣传期间选拔培训活动相关负责人员，确定活动现场负责人，确定活动进度记录人员。

2、由各部门共同负责现场布置。

3、准备比赛所用工具。

4、准备相关纪念品。

5、确定裁判员。

在一米外套中瓶子，瓶子内有关于中秋国庆的各种知识问答题目，越近题目越困难，越远题目越简单。每人最多有两次机会，套中瓶子并且答对题目者就可以获得相应的纪念品。

迎中秋庆国庆抖音文案篇二

x月的故乡欢迎您!

20xx年10月1日至7日(共7天)。

1、寨门入口景区:景区主入口，包括停车场、公厕、游客休息中心、售票厅□xx寨门。热情好客的阿细人民，在山寨大门举行浓重朴实的迎宾仪式，吹唢呐、跨火盆、迎客敬酒、载歌载舞。

2、密枝山景区:位于寨门入口左侧原始森林之中，蜿蜒曲折的神秘栈道，沿途俊美的自然风光，种类繁多的树木植被，沁人心扉的天然氧吧，丰富多彩的民俗展示，对歌台、观景亭、祭祀点等全程2公里。

3□xxx林景区:位于进入可xx村道路的'左侧山顶□18.2x7.2x17米高的巨大威猛石虎、傲视远方、守卫山寨，宽大的基座四周雕刻着虎的图腾传说。

4、古村景区:xxx村已有360年的历史，彝族传统民居、民族文化和古朴的民风民俗，在陈列室观看反映阿细民族故事的微电影;在xx月广场体验观看节奏明快、热情奔放的《阿细跳月》大型歌舞表演(上午10:30、下午4:30);在非遗传承四合院领略浓缩着阿细文化精华的《阿细的先基》演出，感受古朴的阿细民族文化。

5、新村景区：“美丽家园”的新村。

xx市xx镇xx村，门票80元/人(开业优惠期60元/人)。

迎中秋庆国庆抖音文案篇三

1、负责：董事部, 企划部, 营销部, 财务部, 餐饮部等部门

2、成员：各部门负责人

9月11日至9月30日

庆团圆，迎国庆，送大礼！

我们都是一家人，乡亲相爱的`一家人

(一)、店外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；

外墙悬挂巨幅：宽：高=10x13m□宣传活动内容；

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)、店内布置：

1、分别在一、二、三、四、五楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）；

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼88个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊

旗100张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、前厅中央吊一个大型（1.5米宽）的灯笼（用kt板制做），在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

1、报纸、酒店内刊宣传；

2、电视媒体宣传：

a□宣传内容：特色月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容；

b□时间：9月20日26日；

c□费用收取：

d□宣传形式：动画图片加文字。

3、店外巨幅、展板宣传；

4、店内播音宣传；

5、周边小区、超市以小条幅宣传，内容：“会宾楼宾馆祝全市人民中秋节快乐；中秋大宗购物热线□XXXXXX”

活动一、各楼层满指定金额留住快乐瞬间

活动时间：9月11日~9月30日

活动内容：一次性在一楼消费满660元、二楼满1000以上可凭菜单在酒店入口处xx新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到xx新娘婚纱摄影咨询处咨询。

迎中秋庆国庆抖音文案篇四

1、百元买钻饰，现金大返利

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰，现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖，返现金1000元

二等奖，返现金300元

参与奖，送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜，黄铂金换靓钻

活动时间：8月3日——9月3日

3、大礼送会员，好事与您享

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、688钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性，度身订做，选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货（能否做到？）。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中。

1、开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.8688钻石走进寻常百姓家

1.9百元买钻饰，现金大返利，抽奖活动，即抽即兑100%中奖

1.10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张

1.11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张

2、开业前三天在金叶广场内放置×展架20个

内容：

2.1哲里木金店隆重进驻金叶广场

2.2促销内容

2.3爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户

3、开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰，现金大返利”，内容是开业贺词（条幅内容）和以上所有促销内容。

1、联系充值卡

2、买一台电脑，联系会员资料联网

3、与金叶联系放鞭炮事宜

4、与民政局联系结婚喜卡事宜

5、与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜

6、哲里木金店之夜

7、与影楼联系互动互惠

8、开业场地布置和店面布置专人负责

迎中秋庆国庆抖音文案篇五

a□全体员工聚餐

b□员工与领导之间相互交流,实现零距离沟通

c□组织卡拉ok比赛

xx年9月18日(星期天)

好乐迪

公司全体员工

1、员工聚餐300元

2、卡拉ok比赛：360元

共计：660元。

比赛设三个奖项一等奖：玉兰油沐浴露或海飞丝洗发水

二等奖：一箱(红富士、葡萄、丰水梨)三选一

三等奖：棕榄旅行套装或威露士洗手套装

18：00用餐

20: 00比赛开始

23: 00评奖开始

23: 30活动结束

附--卡拉ok比赛规则：每人献歌一曲。由现场抓阄指定3位评委，最终排名按平均分的`高低，前三名获奖者将给予奖励。不唱歌者自由发挥，表演一个节目(节目需评委认可)，否则将作为下次留守仓库的首选。

迎中秋庆国庆抖音文案篇六

xx月xx日—xx日

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小消费下降趋势。

“金”喜不断“金”彩连连

1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买xx珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

2、给爱人最保值的礼

如是1年时间内到店可抵300元；

如是2年时间内到店可抵用815元。

3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815元等钻石、黄金K金系列等限量爆款限时出售。

4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝K金代金券。消费满3999元，可免费获得**影楼拍摄全家福照片一张。

1、外场布置

2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

(1) 在led显示屏上加入金秋活动内容。

(2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情。

(3) 邀约新老会员，传达金秋活动。

(4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。

(5) 针对本次活动制作专属的宣传单页。

(6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。

(7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。

(8) 火车站旁边楼盘的策划。

(9) 媒体宣传内容。

(10) 金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销。

(11) 三圆金秋相关活动内容。

迎中秋庆国庆抖音文案篇七

一、活动目的：

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送！

2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

迎中秋庆国庆抖音文案篇八

在全校营造欢度中秋、国庆的喜庆气氛，激发学生的爱国热情，感受中华传统与诗文魅力，力求全员参与又不影响学生的学习。以年级为单位进行承办，分期举行，即减轻承办人员的压力，又能让节日气氛延续。

“唱经典，颂祖国”歌咏比赛

- 1、以班为单位进行集体歌咏比赛；
- 2、歌曲以歌颂祖国的爱国歌曲为主，每班一首参赛歌曲；
- 3、自己编排造型、指挥，自己统一服装，学校不作统一要求，力求突出创新与特色；
- 4、抽签决定出场顺序，有现场的评委进行当场打分，最后评出一、二、三等奖并给予一定的奖励。

- 1、地点设在学校文化小广场；
- 2、时间定于国庆节前夕某天下午的三四节课。

活动主题：“我的青春我做主”风采展示

- 1、以“唱红歌、迎国庆”为主题开展学生的个性风采展示活动；
- 2、各班积极动员，认真推荐，选出班里有文艺天赋的苗子，参加学校的节目选拔；
- 3、地点在学校操场，时间定于一年级主题活动之后。

迎中秋庆国庆抖音文案篇九

迎中秋，庆国庆

长沙康明中等职业学校学工处

9月29日上午9点

学校多功能厅

- 1、各班级至少准备5个节目，学生会每两个部门至少准备1个

节目，以备筛选，形式不限。

2、思想健康，积极向上，切合主题。

3、节目要有一定的创新和艺术性。

从所有参加演出中评选出一等奖一个、二等奖二个、三等奖三个，并分别给予一定的物质和精神奖励。

各班级积极准备节目，由学生会文娱部到各班级收集节目单，最后由陈校长审查后参加彩排，彩排筛选出优秀的节目参加正式演出。

尹晓雪

9月27日晚19:00

迎中秋庆国庆抖音文案篇十

正值中秋佳节来临之际，为了弘扬中华民族的传统文化，传承民族精神，丰富我校同学们的课余文化生活，为同学们提供一个互动交流的平台，xx学院学生联合会特举办迎新生贺中秋庆国庆游园晚会活动。具体安排如下：

迎新生贺中秋庆国庆

9月25日17:30-21:00

活动地点：北校区足球场

主办单位：学工部、国学院、团委

策划承办单位：

合作媒体：

在活动现场摆设游戏摊位，同学们可以通过参与游戏（闯关）得到礼品。具体开展形式：同学们可以自由参加各摊位的游戏，在游戏中取得胜利（成功闯关）的同学将得到由摊位负责人分发的记号纸。凭记号纸可到活动现场的服务总台登记并换取礼品。

由同学们可以对当天活动摊位进行投票，选出本次游园会荣获最佳摊位等奖项的获得者。

在活动现场设置买卖摊位让同学们自由销售物品或举行拍卖会。各摊主需要经过提交申请表、通过审核、签订活动协议等程序方能参与本活动，名额有限，先报先得。同时，每个摊位需缴纳20元的摊位费。

注：一个组织、团队或个人只能参与游戏摊位或买卖摊位中的一项。另外，跳蚤市场的摊位不参与任何评奖活动。

请有意者按规定填写申请表，并于9月10日下午5点前发送申请表的电子版至院团委邮箱：过时不候。

（一）9月17日下午6点前收集并整理好申请表。

（二）9月18日中午召开工作会议。会议的主要内容是布置游园晚会的具体事宜。包括：介绍活动流程、各摊位的具体位置、工作人员安排、突发状况的应对方案等内容。

（备注：工作内容以及工作人员的具体安排详见附件1:20xx年游园晚会工作人员安排表）

（三）9月20日（提前5天）下午5点前清点全部物资（本活动所需的物品、礼品）。

(四)9月25日下午1点全体工作人员对活动现场进行布置，准备好所需物品(桌椅、电源等)。协助各摊主布置摊位。

迎中秋庆国庆抖音文案篇十一

时值中秋及十一黄金周，属一年中的消费高潮时段。秋季新品目前已经全面上市，本次活动时间，恰逢秋季产品和冬季产品的换季时节，前期部分区域市场还有一定数量的夏季库存品，因此□yek皮具可以借双节相连时机，以宣传冬季新品为主，以处理夏秋库存尾货为辅，大力度回报顾客，扩大品牌知名度，提升销售额，并对夏秋季压仓库存尾货进行处理：

第一阶段“中秋月饼免费送”活动的开展，主要目的是为了预热国庆节的重点促销，并对国庆促销信息进行提前宣传，同时通过中秋促销活动的推广和宣传，利用佳节送好礼的感性诉求来提升品牌美誉度，避免了国庆活动前的“持币待购”现象，既促进了销售，又为下一阶段的工作起到铺垫作用。

第二阶段“欢乐国庆大抢节！”的推出，是对顾客真正的超值回馈，是为了与顾客一起欢度国庆，同时利用限时抢购来制造促销紧迫感，促使顾客快速进行品牌选择，让顾客在好奇和紧张期待中争相抢购，这样不但使销售额大幅提升，又可借机大量处理过季品。经以往实践，这种促销效果非常好。

活动目的：

活动目标：平均每日比正常无促销期间提升50%—200%的营业额；并清理过季品库存尾货。

中秋连国庆，好礼送到底！

第一波活动主题：中秋月饼免费送；

活动主题：

促销时间□20xx年8月20日~20xx年9月12日

第二波活动主题：欢乐国庆大抢节；

活动主题：

促销时间□20xx年8月26日~20xx年9月12日

活动准备重点工作要点：

a□宣传媒体的选择，保证及时提前做好活动宣传工作

b□广告物料的设计制作，保证营造良好的销售氛围

c□配货中心对专卖店相关工作的传达以及指导

2、活动结束后，要求所有配货中心对促销活动进行汇总，形成书面的活动效果评估报告传真至总部营销中心周海峰收□yek皮具（中国）品牌管理机构。

中秋国庆活动策划书14

正值中秋佳节来临之际，为了弘扬中华民族的传统文​​化，传承民族精神，丰富我校同学们的课余文化生活，为同学们提供一个互动交流的平台□xxx职业学院学生联合会特举办“迎新贺中秋庆国庆”游园晚会活动。具体安排如下：

“迎新贺中秋庆国庆”

活动地点：北校区足球场

主办单位：学工部、国学院、团委

策划承办单位□xxx职业学院院团委

合作媒体□xx校园活动网、大学生比赛网

xxx

形式一:游戏（有奖品）

在活动现场摆设游戏摊位，同学们可以通过参与游戏（闯关）得到礼品。具体开展形式：同学们可以自由参加各摊位的游戏，在游戏中取得胜利（成功闯关）的同学将得到由摊位负责人分发的记号纸。凭记号纸可到活动现场的服务总台登记并换取礼品。

由同学们可以对当天活动摊位进行投票，选出本次游园会荣获“最佳摊位”等奖项的获得者。

形式二:跳蚤市场

在活动现场设置买卖摊位让同学们自由销售物品或举行拍卖会。各摊主需要经过提交申请表、通过审核、签订活动协议等程序方能参与本活动，名额有限，先报先得。同时，每个摊位需缴纳20元的摊位费。

注：一个组织、团队或个人只能参与游戏摊位或买卖摊位中的一项。另外，跳蚤市场的摊位不参与任何评奖活动。

请有意者按规定填写申请表，并于9月10日下午5点前发送申请表的电子版至院团委邮箱：过时不候。联系人□xx□

（一）9月11日下午6点前收集并整理好申请表。（负责人□xx□

（二）9月12日中午召开工作会议。会议的主要内容是布置游园晚会的具体事宜。包括：介绍活动流程、各摊位的具体位置、

工作人员安排、突发状况的应对方案等内容。（负责人□xxx□

（备注：工作内容以及工作人员的具体安排详见附件1□20xx年游园晚会工作人员安排表）

（三）9月13日（提前5天）下午5点前清点全部物资（本活动所需的物品、礼品）。（负责人□xx□

（四）9月18日下午1点全体工作人员对活动现场进行布置，准备好所需物品（桌椅、电源等）。协助各摊主布置摊位。（负责人□xxx□

（一）活动热身。（播放激情的音乐，活跃现场气氛，吸引更多的同学参与活动。）

（二）主持人宣布游园会正式开始。（暂停音乐，让主持人进行开场白，同时在入口迎放礼花。）

（三）游园会进行当中。（1.工作人员紧守工作岗位，协助各个游戏和买卖摊位的顺利进行。2.现场播放音乐，营造气氛。3.。主持人公布首先获奖的的幸运儿。4.工作人员分发奖品。）

（四）游园会尾声。（20：15，准时以公平，公正，公开的形式当场清算各摊位的票数，评出“最佳摊位”和“优秀摊主”各5名，并进行颁发奖状。合影留念。）

（五）游园会结束后。（1.全体同学合影留念。2.工作人员和各摊位人员清理现场。）

奖项人数 获奖要求 奖品价值

参与奖

一等奖320张记号纸50元

二等奖1515张记号纸20元

三等奖5012张记号纸8元

优胜奖5002张记号纸2元

最佳摊位5票数最高者100元

优秀摊主5票数最高者100元

优秀工作人员20参与活动的同学奖状

（一）兑换优胜奖的同学，需两张记号纸；

（四）若摊位出现作弊行为，一律取消其评选为“最佳摊位”和“优秀摊主”的资格。

注：奖品先到先得，送完即止。

（一）在活动期间应保持现场卫生干净，不得随地吐痰，乱扔垃圾；

（三）各摊位应听从指挥，服从安排，有异议者请向院团委提出，不得擅自作主张；

（四）游园摊位应安全使用电源，若有摊位人为造成电路故障，则取消该摊位的摆摊资格；

（七）本次游园活动的最终解释权归院团委所拥有。

迎中秋庆国庆抖音文案篇十二

浓情中秋，喜迎国庆”

让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围，以及家庭的温暖。

农历八月十五晚上（7点30分到9点45分）

院图书馆喷池广场

经济管理系xx级商务英语专业

全院师生

活动形式：聚会+自助餐

环境的布置：

场地布置主要围着喷池进行，大致的布置情况如下：

聚会地点选在图书馆的喷池广场上进行，场地分为7个部分，分别是主席台（包括唱歌场地）、喷池、餐台a和餐台b（三米长）、工作后台和游戏场地橘子灯、猜灯谜和“你信任我吗？”。

场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

猜灯谜“你信任我吗？”

宣传形式：

- 1) 校园海报宣传；
- 2) 校园播音宣传；
- 3) 校园各人流密集处以传单方式宣传。

餐点样式：

2) 饮品类：可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

节目内容：

1) 小橘灯：把线

6) 交际舞：在广场上放一段华尔兹音乐，让在场的师生自由组合，跳舞放松心情。

7) 赏月吃月饼：月亮高挂于空，最圆最亮的时候，大家团团坐，边赏月边聊天吃月饼

聚会开始之前，准备好一切招待师生工作，并分发荧光棒和小灯笼。一切准备完毕，聚会仪式开始：

1) 领导致词并宣布晚会开始7点30分

2) 猜灯谜、小橘灯、“你信任我吗？”7点45分—8点15分
(自助餐在游戏结束后正式开始)

3) 我爱记歌词8点20分—8点50分

4) 交际舞8点55分—9点05分

5) 赏月吃月饼9点05—9点30分

6) 许愿船9点30分—结束

宣传费：100元（横幅、传单、海报）

餐饮费：400元（批发价格）

奖品费：200元（学习用具、毛公仔、体育用品、精品）

其他杂费：100元（丝带、灯笼、气球、节目材料费）

总金额：800元

学院拨款

1)对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要求：准时到位、认真

2)对环境布置的要求：简单即可

3)对活动议程安排的要求：紧凑有序

4)对活动内容的要求：尽兴就好

5)其他要求：随便

迎中秋庆国庆抖音文案篇十三

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福xx牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获

得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费凭据者即可参加中秋大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

国庆中秋活动策划书4

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

——

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福xx牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费凭据者即可参加中秋大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后工作，以备再战。