

# 中秋国庆银行活动策划方案(通用11篇)

合理的广告策划可以帮助企业树立良好的品牌形象，增强消费者对品牌的认同感和忠诚度。下面是一些专业婚礼策划师的分享，他们将告诉你一些婚礼策划的秘诀和技巧。

## 中秋国庆银行活动策划方案篇一

### 一、 主题说明：

国庆节是祖国妈妈的生日，为了让幼儿了解十月一日是国庆节，知道五星红旗是中国的国旗，中国的国歌雄壮有力，天安门是中国首都的象征，“黑眼睛、黑头发、黄皮肤，永永远是龙的传人”，长江、黄河是中国的象征，从古代的四大发明到现代的火箭卫星上月球，“我们是聪明的中国人”，这些都在孩子们的头脑中留下了痕迹。假日里，亲朋好友和和美地围坐在一起包饺子，吃团圆饭；国庆佳节中，全家人亲亲热热地团聚在一起赏月赏花小小的心灵在一次节日里、相聚中，亲身体悟着华夏的传统与文化。

孩子了解了在“中国”这个好大好大的大家庭里有着许多的民族。通过让幼儿了解多个民族传统习俗文化，激发了幼儿喜欢各民族的情感。在与同伴共同欣赏各地游览的照片录像，领略了祖国山河的秀丽；收集展览的各地特产宝藏，让幼儿们知道祖国地大物博，我们旨在通过设计的这一系列活动，激发幼儿热爱祖国的情感，同时激起幼儿作为中国人的自豪感。

### 二、 主题目标：

- 1、 知道我是中国人，了解中国的名胜古迹和重要的人、事、物，萌发幼儿爱祖国的的情感。
- 2、 知道我国是个多民族的大家庭，并让幼儿了解各民族的传统文化，激发幼儿喜爱各民族的情感。

3、 激发幼儿参与丰富多彩的游戏活动，体验庆祝国庆的快乐。

### 三、 环境创设：

1、 “欢腾的国庆”主题活动开展的过程中，应结合幼儿收集的图片，实物资料，师幼共同讨论环境布置的形式、位置、所需材料等，可以分别布置出“各族儿童是一家”、“北京天安门”、“旅行去”、“了不起的中国人”等教育环境，环境随着活动的开展不断丰富变化，孩子们的创造力在活动中不断提高，孩子们热爱祖国的情感也在一天天地增长。

2、 活动室挂一副中国地图，让幼儿了解有关中国的地理位置，中国之最等有关情况，扩展幼儿的认识和视野。

3、 幼儿将收集的北京名胜古迹的图片、各自画好的作品合理地组合布置。

### 四、 家园共育：

1、 识地通过看电视、上网等形式，让孩子欣赏、了解祖国各民族的服饰特征、习俗、文化，向孩子介绍各民族的风土人情和节日。

2、 带领孩子共同制作和品尝不同民族的小吃，如羊肉串、馄饨、牛肉、奶茶等，体验各民族的饮食文化。

3、 收集不同民族人们日常生活的图片、祖国自然风光图片和书籍，首都天安门的照片、图片和录像片，与孩子一起欣赏，并回答孩子的问题。

4、 积极参与本站幼儿园组织的“国庆大联欢”活动。

### 五、 主要活动：

- 1、 国庆前夕
- 2、 首都——北京
- 3、 欣赏《国歌》

## 中秋国庆银行活动策划方案篇二

国庆节是一个不可多得的销售旺季，下面小编整理了商场国庆节活动策划方案活动，欢迎阅读！

- 1、 电器有限公司成立19周年，为更好的证明了实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。
- 2、 直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。
- 3、 为了减少电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。
- 4、 中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

国庆期间活动口号:诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间:9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号:贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极

限。(具体时间:9月28日——10月5日)

2、活动思路:充分利用两大契机,通过特惠酬宾、豪礼派送、一元特价机热销等一系列促销手法,直接让消费者“礼”、“利”双收,从而提高公司商品销量及展现辉煌历史。

3、活动时间:9月24——10月5日

各连锁店(包括xx店)

四、活动组织:

总监督: 总负责部门:销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人:各分店店长(监督人:销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排:

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上,特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表,要求特价与原价的差距有一定的幅度。

## 2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

## 3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券□xx店由负责联系□xx店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

## 4、厂家好礼送

及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

## 5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、5日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式:签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根据采购部提供的资源再来安排)

## 6、一元超低价活动

a□活动时间:9月24日——26日;10月1日——3日

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

d□方法:9月24日—26日;10月1日—3日各分店每天上午9:30开始派发抽号券,排队两列,一列为通过购物已经拿到抽号券,一列为没有抽号券人员,派发只派发给没有抽号券的一列,后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内,事先说明每人只能有一张,如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算,其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“xx商品,1元”及数量,并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人:派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解,并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排),派发人员:文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章,后交各分店负责本次活动的财务人员处,由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管,因本次超低价商品为非正常销售,顾客抽中后即在现场交款,由现场财务人员负责收款,活动结束后统一交到财务,如为赠品列为营业外收入,正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处,并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上,要求堆放要有气势,当通过抽号产生购买超低价商品后,由现场司仪宣布中奖号码,并把超低价抽号联交到售超低价商品处,现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定,如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时),各店把超低价特价海

报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

## 7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱;行政专员兑取抓现金的一元硬币,数量可根据抓现金箱的大小来安排。

## 8、演艺狂欢、热力酬宾

a□活动时间:9月24日—25日、10月1日—2日、10月4日—5日

b□活动地点:各连锁店店门外

c□活动形式:根据厂家提供的文艺资

源,在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系列活动。

d□场地气氛营造:拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外,着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核,尽量做到最好最有影响力。

## 9、放心服务全方位体验

# 中秋国庆银行活动策划方案篇三

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸,装点活动气氛,观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖),之后到x店的x专柜兑换奖品。

奖品设置:

每日x枚价值x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

## 活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买x珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，例如：某顾客购买x首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

## 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在x珠宝专柜购买首饰x元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套[x月x日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

## 活动四：“数字柜台”促销

# 中秋国庆银行活动策划方案篇四

活动时间：月日—一月日

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

## 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。(时间：月日一月日)一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

## 二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

## 三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

### 二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

### 三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

#### 四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

## 中秋国庆银行活动策划方案篇五

一、活动目的：中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：9月30日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据实际情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.30-10.7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200\*秋装展示会。

#### 4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

#### 5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

#### 6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

#### 7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不

渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

## 8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：通过各类媒介做好活动推广的宣传。

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日—一月日

活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动地点：商场前广场

具体活动内容：

### 一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。由商家与商场按6：4共同承担差价。（时间：月日—一月日）一元十元产品放在大厅统一销售。购物满1000元即可抢购一元十元商品。

### 二、购物得大奖力帆轿车开回家

凡月日—一月日在商场购物的消费者，可把购物收据的财务联

放入抽奖箱内，参与商场于月日下午统一抽奖活动。奖项有：

一等奖：力帆三厢汽车一名

二等奖：洗衣机三名

三等奖：空调被五十名

纪念奖：杂物袋若干

备注：个人所得税及其他相关费用获奖人个人承担

### 三、全市承诺

商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。

附：促销活动告业主书

尊敬的各位商户：

您好!月日一日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额，经市场研究决定，将于月日—一月日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一品牌建材十元一元大放送

活动时间：月日一月日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。(时间：月日一月日)

## 二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者(以成交额为准)。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。(特价、团购商品除外)

## 三、商家签名低价销售全市

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市商场统一标记。

## 四、国庆购物大奖等你拿回家活动100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。(购的越多，奖的越多)活动时间月日一月日。

奖项设置：一等奖：品牌空调每日一名

二等奖：彩电每日五名

三等奖：电饭煲每日十名

纪念奖：精美小礼品人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

1、商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。

2、商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。

3、在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。

4、此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于月日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。

5、展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

某某公司

年月日

活动时间□xx月xx日(周五)——xx月xx日(周日)

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

(一)穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折)

(二)购物某商场，尽享意外惊喜—“国庆购物不花钱”

时间：201\*年xx月xx日—xx日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球(其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

### (三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为220xx元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖“1”(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约□20xx0张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收□20xx0张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四)真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

活动时间：9月26日(周三)——9月30日(周日)

## (1) 7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外，
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

## (2) 花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭201\*年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间：201\*年xx月xx日至xx月xx日

地点：某商场商城、某商场购物广场、某商场八一店、某商场北园店、某商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元(某商场联名信用卡单卡消费金额满188元)，即可获赠招行餐刀或叉一个。

## 一、活动背景

1、电器有限公司成立19周年，为更好的证明了家家乐的实力，传达经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金(无论是在电视广告、报纸、单张上)全力反搏;国美电器欲于国庆前后在新塘开业;大环境上，国美、苏宁、永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二、三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3、为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4、中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费、进行品牌宣传的好机会。

综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

## 二、活动主题及思路

### 1、活动主题

司庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到;(具体时间：9月24日——9月30日)

国庆期间活动口号：贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限。(具体时间：9月28日——10月9日)

2、活动思路：充分利用两大契机，通过特惠酬宾、豪礼派送、

一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”、“利”双收，从而提高公司商品销量及展现家家乐辉煌历史。

3、活动时间：9月24——10月9日

三、活动地点：家家乐各连锁店(包括河源店)

四、活动组织：总监督：总负责部门：销售管理、采购部、各分店

各分店总负责人：各分店店长(监督人：销售管理部、采购部)

五、活动内容及安排：

1、各分店全场特价

各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a□库存量较大、急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。

具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送(司庆有喜、畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮)

活动主要针对司庆期间光临家家乐电器连锁店的顾客，不需

购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划、有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

### 3、购又送(购物送麦当劳券)

活动主要针对国庆期间在家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券;购物满3000元送价值30元麦当劳使用券;购物满5000元送价值50元麦当劳使用券;购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。

日日新店由负责联系券，新塘店由负责联系，河源店由负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

### 4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

### 5、老总签名、字字重金

活动期间联系众厂家资源分别在9月24日、25日，10月1日、2日、8日、9日(星期六、日)开展老总签名售机活动，活动形式：签名优惠、现场竞猜、游戏娱乐、文艺表演、购机有礼、现场新机及主推机展示、赠送礼品等。(具体内容根据采购部提供的资源再来安排)

### 6、一元超低价活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□超低价商品明细表(仅供参考,具体由采购部确定)

价位商品数量单价合计亏损

1元风筒5台20元100元95元

1元烫斗5台30元150元145元

1元电话机5台30元150元145元

1元风扇5台40元200元195元

1元微波炉1台280元280元279元

1元dvd1台280元280元279元

1元彩电1台600元600元599元

总计1760元1737元

3店共5280元5202元

两天共10560元10404元

c□超低价抽号券2种领取途径：

(a)□每天的排队的前150名顾客都可以领取抽号券。(凭单张排队)

d□方法：9月24日—26日；10月1日—3日各分店每天上午9：30开始派发抽号券，排队两列，一列为通过购物已经拿到抽号券，一列为没有抽号券人员，派发只派发给没有抽号券的一

列，后两列共同把抽号券的抽号联投入到希望购买对应商品箱子内，事先说明每人只能有一张，如发现一人有两张或多张的只按照1张有效计算，其它的按作废处理。各分店箱子由各分店美工负责制作并在箱子上书写“商品，1元”及数量，并在现场用大海报纸书写细则。现场负责人：派发前由行政专员负责对本项活动用话筒讲解，并有4名售后服务人员负责现场秩序(廖总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

g□所有超低价商品必须在活动前开好收据在相对应地方填写商品名称、型号、价格并盖本分店章，后交各分店负责本次活动的财务人员处，由其在收款人处书写自己的名字活动前统一保管，因本次超低价商品为非正常销售，顾客抽中后即在现场交款，由现场财务人员负责收款，活动结束后统一交到财务，如为赠品列为营业外收入，正常商品亏损列入店费用。

h□当天所有超低价商品统一堆放在店门口显眼处，并由美工负责书写海报并张贴在相应超低价商品上，要求堆放要有气势，当通过抽号产生购买超低价商品后，由现场司仪宣布中奖号码，并把超低价抽号联交到售超低价商品处，现场负责人通过检查顾客的顾客联和抽号联及骑缝章是否相信吻合来判定，如无误在现场付款后现场领取超低价商品。

i□活动开始的前一天晚上(营业结束时)，各店把超低特价海报全部张贴于店门口显眼位置。要求海报价格、商品及数量要明确突出，并尾注：数量有限，送完即止。每次活动前晚由各分店行政专员负责安排布置好超低价购物现场，并拉好隔离带，同时安排美工书写“排队处”

j□在派发超低价购物券前由现场负责人通过咪头或大声公讲解超低价购物细则。在派发超低价及抽号过程中由售后中心安排维修师傅(4人)维持现场秩序。

## 7、购物抓现金活动

a□活动时间：9月24日——26日；10月1日——3日

b□活动地点：家家乐各连锁店

c□活动方式：购物抓现金

d□方法规则：

(a)□活动期间凭本公司购物满1000元及以上收款单据，即可参加抓现金一次。满5000元及以上抓两次；购物满10000元以上可抓三次，最多三次。

(b)□抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(c)□顾客所抓硬币，通过现场抓奖负责人点数核对后，可直接在兑奖区领取现金，并登记。(须登记有关资料：抓奖人姓名、身份证号码、地址、电话、购物金额、单据号码、抓现金金额等)

e□美工在活动前书写抓现奖明细海报(活动开始前日晚在店门口规划好“购物抓现金”区。店长安排两名员工提前在排队处接待及解释活动的具体做法，控制现场气氛。

f□各分店美工负责各分店抓现金箱；行政专员兑取抓现金的一元硬币，数量可根据抓现金箱的大小来安排。

## 8、演艺狂欢、热力酬宾

a□活动时间：9月24日—25日、10月1日—2日、10月8日——9日(活动期间星期六、日，具体情况也调整)

b□活动地点：家家乐各连锁店店门外

c□活动形式：根据厂家提供的文艺资源，在现场开展歌舞表演、互动游戏、礼品派送、现场靓机展销等一系列活动。

d□场地气氛营造：拱门、汽球、彩旗、横幅、促销帐篷布置以外，着重于舞台、舞台背景、音响(调试)、产品展示为主。

e□采购部根据厂家回复情况与市场部做统一调整和安排表演具体时间、内容、具体厂家。

f□司仪、文艺节目、互动游戏、现场赠送礼品(糖果火为主)要提前由市场部审核，尽量做到最有影响力。

## 9、放心服务全方位体验

a□活动目的：目的是在消费者心中提升我司的服务形象，本次活动无论是从售前、售中还是售后一体化、全方位较以前有所改观，目前各家电连锁商品、质量、价格基本相同，仅仅从三方面竞争已经很难由绝对胜出的把握，在服务方面的提升是目前各商家所追随的，但真正在服务方面有所突出是少之又少，我司在此时推出也是胜人一筹的措施，提升消费者购物的附加值。

b□活动时间：9月24日——10月9日(如消费者反应强烈可继续实施)

c□活动主题：家家乐电器放心服务全方位体验；

d□活动内容□(a)□售前服务体验;(b)□售中服务体验;(c)□售后服务体验。

e□活动详解及分：

a□售前服务：主要是指免费接送消费者，目前在家电零售行业免费接送在广州还未曾见过，在超市行业已早实施，推出

此项业务主要基于：创造增城首家，制造舆论效果，从侧面提升家家乐的影响力；费用不是很大；突出家家乐的服务质量；为以后的服务提供借鉴依据。

实施措施：

(a)时间：9月24日—10月9日，24日前通过广告宣传，渐渐把顾客注意力注意到家家乐，国庆前再通过广告宣传活动内容以此把活动推向高潮。

(b)是以打电话预约形式完成(未形成惯性，避免无目的性)，我司通过广告形式向顾客说明预约电话号码，一般情况下是提前1天预约，次日根据顾客的购买时间定时到顾客家中接人。

(c)各片区、分店接电话负责人：各分店文员，分店文员接电话后登记顾客的姓名、电话号码、地址、及接送时间，如顾客需当天来店内购买，文员电话至接送司机，司机负责到顾客家中接人，每天下班前文员负责登记需接顾客名单并交班给车队长。

(d)接顾客车安排：增城区安排面包车接顾客，新塘安排售后面包车接顾客，河源安排长安面包车接顾客，由车队长负责安排接顾客司机(原则上一个司机负责一天接顾客的工作)。如司机把顾客接到店内后又到其它地方接顾客首先到仓库询问是否有到该地方的货物并顺代送货。

(e)顾客到车上后，司机负责给顾客发“购买商品意向”纸条(到店门口用，后有介绍)，并告诉顾客把希望购买商品写在纸上，由顾客保留，司机向顾客说明到店门口后交在门口接待的服务人员。

b□售中服务：是指顾客到店门前后到购完商品后阶段的服务

(a)负责接顾客的司机把顾客接到店门口后，司机向顾客说明

到店门口由接待员接待并把“顾客购买意向”书交给门口接待人员。

(b)9月24日至10月9日各分店负责安排至少2名接待人员在店门口接待顾客，接待人员要统一(男：上衣为公司服装，下身为深蓝色裤子。女：上衣为公司服装，下身为公司蓝色裙子)同时带公司绶带，接待服务人员不仅仅是在门口微笑、鞠躬，而也要带领顾客到店内对应组(如是车接来的顾客会有“购买商品意向书”，如没有接待人员要问顾客要购买商品)，接待服务人员把顾客送到对应组并交接给销售员后再回到原位。

(c)销售员在接到顾客后要微笑向顾客解说并在顾客选商品的同时给顾客倒杯水，现场会出现顾客先不购物而是到其他商场比较或者是等几天再购买的现场，销售员要极力挽留顾客，提高购买完成率。

(d)顾客购物后，如小件商品顾客自行提走，如是大件商品顾客可自愿选择自行走或跟车走，如顾客选择跟车走购物后到休息区休息，各分店安排一个休息区，休息去旁要有饮水机一台及当天或前日报纸，并在现场摆放一台彩电和dvd并播放精彩电影，现场安排一名服务人员负责现场倒水和处理其他事项工作，让顾客真正感受到的放心服务。

c□售后服务：具体由廖总负责，按照以往操作执行。

## □宣传安排

活动时间：9月21日(周五)——10月7日(周日)

活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

活动内容：

中秋活动：【超市中秋档期dm海报9月5日—25日同步跟进】

华信店中秋同步跟进

活动主题：月饼+红酒某商场携您度中秋

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动时间：9月21日(周五)——9月25日(周二)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

“月圆中秋，情浓某商场”中秋礼品节

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

## 中秋国庆银行活动策划方案篇六

活动期间，在xx西门口□xx为您在xx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

### 2、我是中国人，国旗大派送

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

### 3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起□xx三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200\*秋装展示会。

### 4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日（7天）

10月1日起，在xx广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到xx名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处

理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼一次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸xx彩电一台；

二等奖□xx洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠xx婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

## 中秋国庆银行活动策划方案篇七

活动地点：中班

活动人员分配：

\_总指挥负责班级一切工作指挥安排。\_老师负责放音乐及组织幼儿如厕和拿去食品。\_老师负责帮助楠组织游戏，月饼制作辅导。\_老师负责班级物品领取及简单卫生打扫。

活动具体安排

12：50——13：30 班长开班级小会，明确个人工作，班级桌椅摆放。

14：30——15：00 幼儿准时起床进行加餐、如厕、卫生整理、稳定幼儿情绪迎接家长到来。

15：00 开大门迎接家长。

15：10 第一项活动：制作月饼

过程：

1、教师讲解中秋节、国庆节家长和幼儿欢聚一堂来共同庆祝并制作月饼。

2、介绍制作的工具材料。

3、家长和幼儿共同制作月饼(放轻音乐)。

15: 50月饼制做结束，由王老师将月饼迅速送至厨房烤制。

15: 50——16: 10 幼儿及家长休息、如厕、喝水。

16: 10——16: 40第二项活动(亲子游戏)

目的：为了更好的烘托气氛，让节日不在死板，运用了3个音乐游戏进行活动。

1. 音乐游戏：卷白菜

过程：教师与幼儿先玩一次。第二次要求家长参与其中。

2、音乐游戏：七个半跳

过程：以幽默风趣的形式讲述秋天的蚊子特别厉害，当你看到蚊子时你的第一反应是什么：拍蚊子，教师扮演蚊子，根据音的时值请大家拍手，第一遍音乐，教师扮演蚊子，家长与幼儿跟随音乐进行游戏(本班领两名教师带领)。第二遍音乐，请一名幼儿和他的家长进行表演。第三遍音乐可以做早操形式的动物模仿，提高气氛。

3、预备游戏《田纳西》

小孩子于家长手拉手跑园玩音乐游戏。

4、动画片欣赏(幼儿与家长可以边观看边休息)。

动画内容《动画片大耳朵图图第四季22中秋节的月亮》。

16□40——17□00

1、幼儿及家长休息、如厕、喝水。

2、王老师、韩老师一起领取月饼、幼儿晚餐。

17□00——17□30

1、幼儿进餐时请王老师到物管处领取幼儿礼物;(其他教师按正常吃饭礼仪进餐)。

2、家长可于幼儿共同分享自助餐，放照片让家长参看9月幼儿生活情况。餐后发放中秋节礼物。

17: 40 活动结束，欢送家长幼儿离园。

## 中秋国庆银行活动策划方案篇八

中秋节的'活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

精彩华诞，举国同庆

9月31日—10月7日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福!

2、我是中国人，国旗大派送:

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小

票到一楼服务台领取小国旗一面。(限500面，送完为止)

### 3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200\*秋装展示会。

### 4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：10月1日——7日(7天)

10月1日起，在惠万家广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到锦上花西门名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

### 5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

### 6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖!

## 7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜!

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好!亲爱的，我们结婚吧!让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝!

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县紫梦婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

## 8、您来购物我送礼:

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。(小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品)

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：9月27日至10月6日

3□dm(5万份)活动内容大度16开8张16页码

4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞举国同庆

5、喷绘中厅及店外活动信息

6、喷绘5米\*12米晚会演出背景

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

- 8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等
- 9、地贴全楼卖场主要通道
- 10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板
- 11、吊挂装饰卖场通道喷绘

## 中秋国庆银行活动策划方案篇九

### 一、设计意图：

中华民族五千年的悠久历史，积淀着许多洋溢着浓厚东方文化色彩的传统节日。文化是民族的根本，而节日正是民族文化传承的重要载体。

春节、元宵节、清明节、中秋节等传统民俗节日，无不大力弘扬着民族文化的优秀传统，传承民族精神。

时值中秋节的来临，让我们的孩子了解这一传统节日，学到科学小知识，并且在活动过程中把礼仪渗透到各个细节处。

### 二、总体活动目标：

1. 让幼儿知道农历八月十五是中秋节，并了解中秋节的来历。
2. 丰富幼儿的科普知识，了解“月食”现象，与影像知识。
3. 了解中秋节的风俗，让幼儿自己动手制作食物再一同分享，同时体会到劳动与分享的乐趣。

### 三、活动时间

中秋节当天下午14：30——17：30

#### 四、活动准备：

环境准备：园所室外与教室能凸显中秋节日氛围的环境布置。

有些简单，最好再具体些，都可以准备哪些具体的材料，列举出来，最好有图片也可以附上。

道具准备：绘画工具；灯泡、皮球(大、小各一个)；手电筒、白墙/屏幕；月饼、水果、盘子、水果刀。

其它准备：凳子、大桌子、家长签到本、话筒、条幅等。

#### 五、活动过程：

全园孩子参加，通过自愿报名的形式选择自己活动的的项目。

##### 活动一、美丽图，我来画

时间：14：30---15：30

活动一、二、三、四是同时进行的，所以有一个统一的时间就行，活动五的时间可以另加的，但要结合实际定时间。

活动准备：教师事先准备一些中秋相关的图片贴、挂在教室。让孩子在作画期间寻找灵感，以及准备绘画工具。

活动目标：让孩子用绘画的手法表达自己认识的中秋节，开发幼儿的动手能力与想象能力。

活动过程：形式不限，画风不限，工具不限，作画出与中秋相关的美丽图画。

作画期间，其它幼儿以及家长可以保持秩序的观看。

作画后(15：50)教师帮助幼儿一起把画粘贴在教师四周墙壁

上。

活动二、小故事，大家讲。

时间：15：00---15：50

准备：提前两天教师给讲故事的孩子布置任务，和家长一起寻找、准备中秋节的小故事。

目标：准备期亲子互动，提高家长的认识。通过孩子讲故事培养幼儿语言表达能力。

活动：

1、先由一名教师生动的给大家讲中秋故事。

再每位幼儿轮流上台讲故事，幼儿独立讲，其他人做观众，要有观看的礼仪。

要求：家长、教师、幼儿都保持安静状态听故事，并对讲者用以掌声鼓励。第一组作画的幼儿边听故事，边作画。

可以再丰富些，比如，小讲台可以怎样布置，观众席怎么摆椅子，上台讲故事的幼儿可以穿上有魔力的魔法衣、魔法帽(也可以换成其他的名字，要对幼儿有吸引力)并附上咱们能搜集到的所有故事，供老师选择。

2、可以将故事改编成剧本，幼儿排演成情景剧，情景剧的表演和讲故事可以穿插着进行，提前准备好道具和服装，小演员要画好妆，舞台可以跟讲故事的是同一个舞台。

活动三、学科学，懂知识。

时间：16：00---16：40

知识准备：熟悉一些物体、动物的轮廓形状。

注意：

2、如果空间不够，可以选择大一点的教室或分批进入。

目标：开发幼儿的创造力与艺术想象力，培养手指精细动作，和动手能力，模仿能力；丰富幼儿科学小知识。

活动：（一）奇妙的手影

教师引导幼儿用小手做各种各样的动作，激发幼儿对手影游戏的兴趣。教师通过一个小故事(如果有要附上)让幼儿充分发挥自己的想象能力根据故事做出相应手影。

（二）“嫦娥奔月”。用“小孔成像”法，展示嫦娥奔月

前期教师与幼儿共同抠画出嫦娥奔月形态的纸板，用纸板遮挡在屏幕与投影仪之间，屏幕上就会形成物的倒像，我们把这样的现象叫小孔成像。在幕布左上角粘贴上月亮图片。

前后移动中间的板，像的大小方位也会随之发生变化。通过此方法，既让幼儿更生动的看到了嫦娥奔月的情形，并且让幼儿增加了小孔成像的科普知识。

（三）神奇的月亮

1. 导入：展出各种形状的月亮图片。

2. 模拟月食全过程：使用灯泡代替太阳，一个孩子举起大皮球代替地球，另一名还在举起小皮球代替月球。

打开灯泡，大皮球围绕太阳转，小皮球围绕大皮球转，观察大皮球、小皮球各自被对方的黑影遮挡的情况。

第二个和第三个活动，是否尝试过，是否在操作时能完成？

#### 活动四、齐动手，共劳动

时间：16：40---17：15

准备：各种水果与食品、水果刀、盘子

目标：培养幼儿帮助父母做家务的良好行为习惯。

活动：幼儿、教师、家长齐动手制作美味的食物，教师与家长帮助切食物，例如水果、月饼等。让孩子充分发挥自己的想像空间制作水果拼盘以及食物作画等。

此活动都要准备什么(除了水果、还有哪些图片)?准备多少?

水果有一部分可以做成拼盘，另一部分直接清洗好并分类。

什么人负责切水果?什么人洗?什么人拼摆?

制作月饼都需要准备什么?制作过程是怎样的?

画鸡蛋要准备哪些图片供幼儿参考?

活动五、吃月饼，同分享。

时间：17：15---17：30

准备：若干名教师做为引导员，个人小餐具，音响，乐曲。

活动：用自助餐的形式，把每组小朋友做的食物都摆放在大桌子上，然后全园共同品尝。同时欣赏歌曲《春江花月夜》、《爷爷为我打月饼》等。

# 中秋国庆银行活动策划方案篇十

中秋国庆都是我们中华民族的重要节日，下面小编整理了中秋国庆节活动策划方案，欢迎阅读！

金秋十月，在举国欢庆祖国67大寿庆典的同时。我们这班意气风发，挥斥方遒的高校学子也纷纷想为亲爱的祖国献出自己的满腔热情！更恰逢中秋佳节，风华正茂。就让我们在这特殊的日子，熟悉的季节中展现自我，燃烧自我吧！

活动的目的是发扬爱国精神、促进房产班与读书协会的友谊。增进读书协会在学院的影响力以及促使房产班日益团结向上！

沉浸在书香之余再品味美味佳肴实在乃乐事乐事。其意义有：可以让学院广大学子感受中国风情，回味古色古香的传统节日，发扬爱国情怀，铭记传统节日，传承民族文化！我们的目标是：“举校同庆、八系同乐”。中国学子，中国情怀。

活动名称：深秋十月，品书、品乐、品人生。

活动内容：第一阶段猜灯谜、字谜、书籍相关题目来换取食物券、饮料券、奖品券；第二阶段参入乐器及音乐舞蹈演出以及浓厚的民族风竹子舞。

活动单位：读书协会、 房地产班联合举办。活动地点：中区篮球场。

活动嘉宾：老师嘉宾、各兄弟协会会长等。

协办单位：醒狮团、乐队表演、管乐团、歌唱队、武术协会、书画协会等

活动观众：全院所有人员。

a□人力资源：房产班及读书协会加起共一百二十多人。分外联（公关部）部、宣传部、组织部、学习部、秘书部、人力资源部。

b□物力资源：需要长椅、长凳数十张。中心舞台一个、方桌数张。宣传物资、演出物资等。

1、前期宣传期：10月9号----10月16号

（备注：1、10月13号前完成展板及其海报绘制工作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。）

2、10月14号前完成部分邀请函制作。工作任务由读书协会和08房产班宣传部负责。4、10月16号前协会学习部、班级资讯部筛选出600道难度系数分为难、中、易的谜及文学题目。

5、10月14号前，协会、班级公关部拉赞结束。拉赞目标：原点小筑园、保利城地产、祈福辉煌台等。）

（备注：经过实地考察我院中区篮球场更加适宜举办此次活动。中区篮球场长约60米，宽约45米。有灯柱共16根。

其中共有6.5个大场，场地及其氛围适合此次活动需要、电源及灯光设备齐全。）

i□活动准备：0、猜谜区布置、兑换区布置、中心舞台布置。

1、乐器、音响、灯光、麦克风、灯笼。2、主持人确定。3、会场布置：椅凳准备整齐。4、服装准备（向模特队借取）。

5、颁奖及礼仪培训。6、协助单位邀请。7、老师嘉宾、社团嘉宾邀请。3、出入口布置。4、音响、灯光、音响设备搬运及摆放。5、后勤准备：（食物、饮料、奖品发放、表演人员安置、工作人员调动、服装更换等）

# 中秋国庆银行活动策划方案篇十一

活动方式：

1. 展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依

次类推。领取后在小票上盖章。

活动时间：\*\*\*

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

\*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

\*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

\*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

\*可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

\*最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。

如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

4. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。