# 中秋节班级活动策划方案及流程 中秋班级活动设计方案(六篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-08-27

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。中秋节班级活动策划方案及流程中...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇一**

中秋节是我国仅次于春节的第二大传统节日，这一天家家吃团圆饭，品月饼，赏明月，到处洋溢欢乐喜庆气氛。今年中秋正好的十一黄金周，也是举办活动的黄金时机。

中秋之夜，明月当空，清辉洒满大地，业主集聚的情形，不仅体现出小区大家庭般的和谐氛围，进一步提升物业公司形象。

（一）活动主题

中秋佳节，团圆新居

——“新居”二字也可由开盘小区的名称替代

（二）活动目的

1、 以“中秋”这个众所周知的传统节日为由头，让业主每逢中秋便会回忆起这次中秋活动的欢乐景象，印象良好。

2、通过这次文娱活动，增进物业与业主之间的和谐沟通与合作，留下美好的第一印象，保持了两者之间友好和谐的关系。

3、提升小区物业的影响力和吸引力，树立良好形象。

（三）活动形式

以“中秋”为主题的文娱活动，形式丰富多彩

（四）活动对象

入住小区的业主

中秋节活动专用节目

（五）活动时间

12年10月3日晚（由贵公司自行决定）

（六）活动地点

可选择小区里宽阔的场地

（一）前期造势

1、交房时主动向业主提起此项活动，并热情邀请业主的参加。

2、海报形式的宣传

3、宣传单形式（选用）

（二）活动的前期准备

1、活动前10天，宣传动员会，确定活动主题、活动方式、娱乐节目、活动流程发到每名员工手中，这样让员工知道自己的任务，同时也可以明确告诉业主有什么亮点及娱乐项目，吸引业主的积极参与。

2、通过预热把台词及文艺节目进行实战演练，并总结问题再熟练、自然地运用。针对不同的工作设置专职主持人和会务人员负责。

3、活动现场的彩排及音响调试及布置

4、安排专任布置场地

5、活动前一天晚上，召开活动动员会，总结宣传活动，明确活动现在的.分工及出现意外情况的应急预案。

6、活动当中用到的礼品要在活动前3天到位，不要到活动开始那天，出现礼品不足或者不到位的问题。

7、寻找小区中有艺术特长的儿童，并进行邀请。

8、了解业主中是否有新婚夫妇，进行邀请，并可事先跟他们说好活动规则和安排。

(三) 企划准备

1、现场布置所需物品：横幅、气球等营造节日气氛

2、制作礼包，准备礼品

3、画出活动现场平面布置图，事先演练

1、赏月，分发月饼，同时用心体会中秋主题意义，如有可能建议业主给家里的父母或者亲人打电话，捎去对远方亲友的思念之情。

2、简单介绍关于中秋的来历、意义等相关信息，可以让业主们说出以前或者最难忘的一次过中秋的情形，与大家一起分享幸福和乐趣。

3、互动游戏：

（1）吟对与中秋有关的诗句。谁吟对的多，就赠送精美小礼品

（2）吟唱歌曲，歌曲里带“月”字，谁唱得好唱得多，赠送小礼品。

4、中秋“最棒家庭”竞赛

可以进行拉唱节目，即歌唱带“月”字的歌曲（或吟对与月有关的诗句或成语），邀请几户业主进行对抗，以所唱歌曲的多为胜，赠送礼品，其他参加的家庭也赠送小礼品。每组家庭只需赠送一份礼品。

5、最好安排小区中儿童的才艺表演，儿童表演一般都是观众愿意看到的节目。

6、相传中秋之夜，静沐月光，可使妇女怀孕。因此在一些地区，逢中秋月夜，妇女会走出家门，沐浴月光，希望早生贵子，谓之“照月”。公司可以借鉴这个传说，邀请新婚不久的夫妻上台，恭祝早生贵子。

（活动期间也可以有贵公司的员工参加）

1 现场布置:提前将现场根据预选描绘的现场平面图加以包装布置，安装调试仪器，音响、活动时间等必须逐一落实。

2、统一着装，员工提前到场，鼓舞士气，热身，调整到最好的精神状态；需要协调和强调的工作，严格按操作标准及分工进行。

3、保证礼品的到位

4、活动进行中，指挥人员根据活动中暴露的问题及时规范和调整各环节的操作，提高活动质量。

1、可以考虑编写新闻报道，利用新闻媒体提高公司的形象。

2、公司领导对活动进行总结，发表简短的说话

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇二**

城区政府第二会议室

(一)城区四家班子领导，两院、公安分局、直属机关工委主要领导;

(三)各乡(镇)党委书记、乡(镇)长;

(四)城区规模口企业各1名主要负责人(由经贸局负责通知并报名单给两办)。

主持人：何东就常务副区长

(一)x月x日上午

1、温达勤书记讲话;

2、黄宁区长讲话;

4、邕宁区20xx年主要经济指标完成情况、争取十佳乡镇各项指标完成情况、邕宁区20xx年固定资产投资完成情况、邕宁区招商引资完成情况。(表格、书面)

(二)x月x日下午

分组讨论(具体见分组讨论安排)

(一)温达勤书记讲话稿由区委办杨建军副主任负责;黄宁区长讲话稿由政府办苏元列副主任负责;何东就常务副区长主持词由政府办张春喜副主任负责。

(三)传达全区20xx年年中工作会议精神、市委十届七次全会精神书面材料由政府办郑程负责;邕宁区20xx年主要经济指标完成情况、争取十佳乡镇各项指标完成情况由统计局负责;邕宁区20xx年固定资产投资完成情况由发改局负责;邕宁区20xx年招商引资完成情况由招商局负责。上述材料于8月3日上午下班前将电子版送到政府办张春喜副主任。

(四)城区政府办负责会议材料的打印、装订、装袋等工作。

(五)请区委宣传部、信息化办派员做好宣传工作。

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇三**

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

二、活动主题

“中秋同欢喜，好礼送不停”。

三、活动对象

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

中秋节。

五、活动形式

打折、赠送、抽奖。

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受\_折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇四**

1、知道“八月十五”中秋节是我国的传统节日，除了了解中秋节的来历和相关习俗，还要理解月圆人圆的寓意。

2、喜欢过中秋节，体验并分享与教师、同伴共同过节的快乐。

二、活动准备

1、经验准备：幼儿和家长共同做好迎接中秋节的准备，共同收集有关中秋节的来历及主要习俗的资料;近期与家长共同关注并观察月亮的变化。

2、材料准备：有关月亮的电子图片，幼儿自带月饼、各种水果，背景音乐《春江花月夜》。

三、活动过程

1、猜关于月亮的谜语，引发幼儿的兴趣。

2、了解有关中秋节的来历和相关传说。

提问：你知道中秋节是怎么来的吗?(幼儿根据已有经验自由讲述)

教师：中秋节还有很多美丽的传说和故事，谁来说一说?

小结：人们关于中秋的来历有很多美好的想象，一代一代传了下来。古代的人们将一年分为四个季节，八月正好是秋季中的一个月叫“仲月”，农历八月十五是这个月中间的一天，所以把这一天叫“中秋节”。

3、了解人们过中秋节的有关习俗。

教师：小朋友们，你们会怎样和家人一起过中秋节呢?

4、了解月饼的意义，体验月圆人圆的寓意。

教师：小朋友都知道中秋节要吃月饼，今天大家带来了各种各样的月饼。你们吃过月饼吗?月饼是什么味道的?你们发现这些月饼都是什么形状的呀?中秋节为什么吃月饼?为什么人们要把月饼做成圆形的呢?(引导幼儿感受月圆与团圆的关系，引申到月圆人圆又表示圆满、丰收之意。)

5、体验与同伴、教师一起过节的快乐。

欣赏乐曲《春江花月夜》，师幼边听音乐边品尝月饼、水果，引导幼儿互相说一说祝愿的话或吟诵有关中秋的诗句，体验节日的快乐。

四、活动延伸

1、鼓励幼儿在中秋之夜与家人共同赏月，感受月圆之夜月色的美好。

2、将赏月的情景或感受画出来或描述出来，带到幼儿园与同伴分享。

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇五**

中秋节到来，由于赶上非常时期，同学们无法回家和家人们过上大学以来的第一个中秋节。同学们在九月初才组成一个班级，虽然经过了军训，但是有些同学还没来得及互相熟悉甚至是没有交谈的机会。

二、活动主题

中秋班级联欢

三、活动目的

1、使同学们感受到家的温暖，不至于在这样一个团圆的日子里感到寂寞。

2、增强同学之间的情感，是同学之间有进一步的了解，来弥补未军训造成的同学之间不熟悉的缺憾。

3、锻炼同学们表现自我的能力，使同学们敢于表现自己。

4、增强班级凝聚力，为下一步班级工作的开展打下坚实的基础。

四、活动时间

\_年\_月\_日晚7：30至9：30

五、活动地点

\_楼\_\_教室

六、活动流程

1、由\_\_同学带来的名为《\_\_》的独唱，深情的演唱，轻柔的声音一下子拉近了同学们之间的距离。

2、智力问答。现场同学自由参加，选六名同学分为三组由主持人提问，答错者就对折脚下的报纸，直到报纸过小站不下的同学将被淘汰，选出前三名同学有奖励。

3、歌曲独唱。由\_\_同学带来的《\_\_》。

4、小游戏：踩气球。以两人一组为单位。将气球绑在脚上，踩破对方气球数量最多者获胜。

5、歌曲表演。由文艺委员\_\_同学演唱《\_\_》。

6、小游戏：指手划脚。两名同学在规定的时间内一人负责根据主持人手中的卡片上的内容比划另一个人负责猜，猜对题目最多的那一组可得到小礼物。

7、小游戏：抢凳子。班级气氛达到高 潮，选七名同学围着六个椅子转，音乐中断时要迅速坐到椅子上，没抢到椅子的同学被淘汰出局。

8、\_老师讲话并做班会总结。在中秋来临之际给同学们送上祝福。

9、送月饼和全体同学合唱。由于我们有中秋节吃月饼的传统，在班会结束之前大家一起吃了月饼并合唱了歌曲《朋友》。主持人宣布班会结束。

七、人员安排

1、主持人：\_\_、\_\_。

2、活动场地布置及用品准备：媒体\_班十一名班委。

3、活动过程摄像：\_\_。

4、活动记录：\_\_。

八、预期效果

1、营造热闹，和谐，欢快的气氛，提高大家的积极性，争取让每个同学都参与到活动中。

2、突出本次活动‘中秋联会’这个主题。

九、经费预算

游戏中的小奖品+(每人一个月饼，共\_\_个)=\_\_元。

**中秋节班级活动策划方案及流程中秋班级活动设计方案篇六**

优势：

1、品牌全球注册

2、得天独厚的数码音频技术

3、1000—20xx的手机价格竞争优势比较强

4、经验优势

5、雄厚的.自主研发能力

劣势：

1、起步较晚，目前市场占有率较低

2、产品少，机型单一

3、功能不够强大

4、产品线有限

机会：

1、市场容量巨大

2、3g宽带的显著提升

3、科技技术不断发展

4.中高端收入人群不断增多，对音乐的要求也越来越高

威胁：

1、国内国外竞争者多，竞争比较大

2、核心技术掌握不够

3、各大手机品牌销售价格竞争激烈

4、同类手机竞争品牌多且已有一定优势

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客满意度技术上不断创新，扩大生产规模，降低生产成本继续保持原有品牌定位，扩大消费群体加大研发力度，推出新品牌，形成自己的品牌。xx手机关于“留住最真的”促销活动方案为了迎接五一小假期的到来，抓住一个节日购买的金朝日。xx如何在激烈的手机市场竞争中打响名号，独树一帜?达到销售和宣传双赢的效果。通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里xx的名气，增加销售量，传递xx给我们彼此带来最真的爱。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

xx万达广场、xx坝三峡广场

大学生、情侣、工人

活动前的准备：

1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于xx有一定的印象和了解。

2、准备好一切促销所需物品(例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰)。

3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。

4、街道布置：在步行街每隔80米，高3.5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)广告策划，一共三个条幅。

5、舞台布置：1米高，长为4.5米什么是策划，宽为2。5米的台子，用红地毯铺上，背景长4.5米 ，宽2米;上行写：xx手机，真情回报重庆人民(xx手机四个字用别的颜色)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)，舞台左右各放三个音响舞台前摆上电视机，电饭锅等盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字;舞台摆个气模。

6、柜台设置：真机放在柜台里;柜台上放模型，模型下放着相应的传单;柜台的手机应按价格摆放，每个柜台有两位销售员。

7、人员选择：舞台人员选择，舞台的演员应选择乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工，(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的);柜台销售人员选择，首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的。接触或根本就没接触过销售，表达能力上欠缺一些房地产策划，也没有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解天时达每款手机的功能，并灵活运用手机企业策划，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

8、服装的选择：舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感;柜台人员的服装应统一，并佩带柜台销售人员的标志。

活动中的操作节目设置：

1、情侣组：

(1)现在邀请几对情侣上台前来，都着装好xx公司统一的服饰。

(2)由几对情侣之中的一位男士(女士)蒙上眼睛摸台上的其余嘉宾女士(男士)的脸，看是否可以辨认出对方。

(3)最后找准了自己的另一半的将送出由xx公司提供的精美情侣手表一套。

2、学生组：

现场邀请一些学生清唱xx广告的音乐，最后由场下观众决定最终的冠军，将由xx公司提供xx(mp4)一部。

3、游戏组(快速投球)：

(1)把不同颜色的篮球球投掷在我们现场的篮筐里。

(2)按照规定的时间投进。

写有xx的篮球最多者为胜利，送由xx公司提供的直板体验机一部。

活动后的延续购买现场：当天购买xx任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存;对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

略。

此次促销是刺激消费者的认知，以品牌认知为目标的表现策略，提高认知度，强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的，运用广告引起消费者的注意，通过介绍手机，作游戏，无偿领奖的方式引发消费者的兴趣，增强消费者的记忆，良好的服务态度，以及广告宣传来左右消费者的态度，相信20xx年度xx real会“留住最真的”爱。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找