# 中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案(七篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-26

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇一优...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇一**

优惠酬宾，降低一点点价格，赠送果盘，饮料，小玩具什么的。

当然还有月饼。其实要做这个方案很简单的，不要太新颖，只要有点传统过节的气氛就ok了。

上一些好玩的节目+发放代金券。

现在其实每个ktv都有什么买一箱送几瓶，买二送一什么的。其实现在的人都不缺那点钱，在说，中秋去ktv过节的世上男女占了比较大的比例，只要你有一些好玩的节目，比送什么都强，适当的时候在大家开心完了，发点代金券，为期几天用完，还能提高中秋10来天的生意，这不是一举两得?

代金券+抽奖

过节都有人会去，所以不用担心没人。

中秋活动搞代金券最好。发放代金券，只能下一次来的时候使用，不能马上使用。

这样的话别人有这里的代金券，估计下次要去玩首选也是这里啦。

规定消费多少多少以上，可以参加抽奖，奖品不要另外去买什么东西了

就把奖品设置为酒吧里本事有的小吃或者酒水。

最好奖品就是50.100.150消费卷啊，只能当天使用的

要是留到下次，那下次不就是可以白吃了-。-...

另外果盘是要送的喔`

这样对自己有好处，大家也玩的开心啦。

送月饼包不同价钱包厢送不同等级的月饼

当然，除了迎合中秋节日气氛，平日里的促销措施也是可以拿来用的，比如：

网友闲的支招：

ktv促销就是为了能赚钱了挖简单。我就是在ktv里做的。推出优惠活动。例如：买洋酒2瓶送一瓶(软饮不包括，这样就赚软饮的钱了)，每个月推出一些优惠的项目比如下午唱歌打7折拉什么的!反正下午也没什么生意

还是老样子,送点果盘、酒水之类的,包厢打折之类的

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇二**

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋佳节最大限度的提高人流量、提升人气、扩大店铺的销售额，势必提高企业知名度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

相聚“金”秋

“金”喜不断“金”彩连连

消费者

20xx年8月23日至20xx年9月22日

1,中秋节、中国传统三大节日之一，以中秋节为契机，通过策划一系列活动，进一步宣扬企业的整体形象，提高企业美誉度

2,借助中秋节节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额

第一重；消费有“礼”

活动期间，首饰金购物满500元或投资金条购物满50克，送一个带有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣外形多样，制作精致，最好上面有中秋欢乐，健康长寿，平安是福等祝愿语

操作说明

钥匙扣由店里依据预期销售定做，每个成本掌握到两元

钥匙扣上最好要有品牌

满意条件的客户凭商品保证单到礼品发放处领取，领取后在保证单上盖章

其次重；团团聚圆

首饰金购物满1000元或投资金条购买满100克凭保证单可拍7寸全家福照片一张，以作留念

时间：中秋当天

地点：中金店内

协办某某影楼（柯达）

操作说明

现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团聚喜庆的场景把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金

第三重；梦圆“非常”大抢购

限时抢购，抢购时间为非常钟，在抢购时间里，首饰金每克优待两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开头，助您幻想成真！

操作说明

事先不告知详细抢购时间，保证现场秩序设立抢购专区，并公示金条类商品不参加此活动

第四重；顺手牵“羊”

方案1

活动期间，首饰金购物满1000元或投资金条购买满100克，在专利特色“.”卡通金专柜，选购任意一款一口价商品，均可享受优待81.5

操作说明

1,外场布置

悬挂5盏笼灯，粘贴中秋对联一对，摆放桌子一张，上面铺放活动宣扬单，桌子两侧立放针对本活动的x展架一对，支配专人负责

2,内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，实行多种方式陈设，给人以丰富感。

推出中秋商品组合套装，（金条类），把产品分档，如5000元，10000元，15000元等

在收银台处摆放商品礼盒及精致包装纸（服务礼品客户）

3,宣扬

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣扬金秋活动

针对本次活动制作专属的宣扬单页

支配员工晚间在人流多的广场派单加大宣扬力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场

火车站旁边楼盘的策划

媒体宣扬内容

金秋特色商品上市（金月饼，中秋金邮票等）起销

三圆金秋相关活动内容

本次活动时间及地点

活动钥匙扣待定

全家福照相7寸每张7元

灯笼5个待定

对联一对待定

活动宣扬x展架一对70元（不要展架一对30）

活动宣扬单页待定

报刊或广播待定

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇三**

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。老师要围绕“独具匠心的中秋节”为主题让同学带着自己的问题引导同学走进书店、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沟通、调查分析、实践体验等综合实践活动，让他们自己去查找答案，把各自的思维引向深处，从而进入讨论者的境界。

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

活动二月饼

1、感受月饼的香甜。

2、体验劳动和共享的乐趣。

活动三网上阅读

为了拓宽同学的学问面，可以组织同学上网扫瞄，查阅有关中秋节的故事和诗歌，并将自己最感爱好的内容记录下来。

活动四协作沟通

为了熬炼同学的动手力量，让同学相互协作，依据自己的爱好，组成相应的小组，来沟通自己的发觉和收获，一同来体验共同的欢乐。

通过调查讨论，同学了解了有关中秋节的一些学问，让同学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，鼓舞同学培育擅长搜集整理的力量与习惯。

通过师生争论沟通、同学作品的展现与评比，指导同学总结讨论成果，最终进行“我的中秋节最欢乐”主题展现活动，让同学在活动中充分展现自己的讨论成果与价值，同时，老师适当引导与鼓舞同学进行其他讨论活动的爱好。期盼每个同学的参加，信任我们的明天会更美妙。

中秋节活动策划

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇四**

团聚，购划算

9月12日——9月15日

中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。团聚是这一天中华民族共同的心愿。

中秋8重好礼

参考页面风格和素材

第一重 一元秒杀

1款商品 每天上午8点 晚上20点 进行1元秒杀

第二重 全场包邮

活动期间，全场满150元包邮，港澳台及海外地区不在包邮范围。

第三重 五折秒杀

每天2款，9：00—24：00限时抢购哦！每个id限购2件。

（建议这里出现的产品，是原价100多的，折扣后几十元的产品。是作为给顾客尝试的产品）

第四重 满送

购物满200元，即送20元优惠券

购物满300元，即送40元优惠券

购物满500元，即送80元优惠券

下次即可使用

第五重 新店特惠

清仓产品 买一送二 （送的产品，可以由指定产品区中任意挑选）

第六重 中秋免单

特定产品 第一件原价 第二件5折 第三瓶免单！

第七重 好评返现

只要给予好评，并留言30字以上好评，进行“跟随购”的顾客，切图给客服确认后，可以获得现金支付5元的返现。

第八重 团圆照评选

谁和家人最亲热，来拍一张亲热的全家福吧！

笑的最开心的，经过群众评选后，可以免费活动价值500元的超值大礼哦！

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇五**

中秋节是我们民族仅次于春年的欢度盛会，而今年的中秋节的农历日期恰好与国庆节相连。中秋结束后马上迎来国庆小长假。对于酒店来说更是一次难得的促销机会。将中秋节与国庆节结合成一个活动周期，这样是两个活动可以互相造势，另外也可以节省媒体投入资源。降低宣传预算成本。更重要的利用活动连续性，在做好酒店促销的同时带动旅游市场。进一步扩大景区的市场影响力。

本酒楼的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是私款消费，这要求酒楼在提高档次的基础上必须兼顾那些私款消费者的个人利益。另外注意周边城市的旅行团队。和有能力消费的自驾游团体。

与国同庆，共谱天伦

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折的方式。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

3、中秋节的套餐的价格不要偏高，人均消费控制在20-30元。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价。

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼（价格不需要太高）。

2、如果一家人里有一个人的生日是x月x日或者x月x日，可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受7折（根据酒楼的实际决定）的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐（套餐不打折扣）。

3、如果手机和固定电话号码尾号是xxx或xxx（寿县、凤台、六安、合肥地区以内），可凭借有效的证件（户口本和身份证），在酒店聚餐可享受7折的优惠。建议给他们推荐中秋节套餐（套餐不打折扣）。最好是酒店直接联系一下这些人。

4、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物（上面要印上酒楼的名称、电话、地址、网址）。

1、客房

活动期间单标间可享受xxx元/间/天，含早餐优惠；

活动期间入住宾客每间房可获赠餐饮代金券x元；

活动期间入住宾客免费赠送果盘一份；

活动期间入住行政套房，商务套房免费赠送豪华月饼礼盒/水果拼盘一份；

如果宾客生日是八月十五或十月一日的，凭有效证件，客房可享受房间原价的xx折，含早餐优惠；

每间客房配发由酒店总经理签名的节日贺卡一张。

2、餐饮

活动期间推出黄金套餐：

合家团圆套餐：xxx元；

财富团圆套餐：xxx元；

良朋相聚套餐：xxx元；

活动期间在餐饮提前订餐或消费xxx元以上的免费赠送节日特别菜；

活动期间内在餐饮享受节日套餐免费赠送月饼、果盘一份；

活动期间凡在本店婚宴达x万元以上的赠送酒店豪华套房（商务套）一间一晚和价值达千元的精美蜜月礼品一份；

建议：餐厅推出具有本酒店特色的关于中秋节菜品，月饼等。

①推销贵宾卡充值；②推销折扣卡办理；

20xx年x月x日——x月x日

1、背景音乐：以国庆、中秋为主题。

2、门厅装饰：酒店用气球做彩门装饰，营造热闹气氛。

3、酒店大厅及餐饮大堂悬挂八角灯笼各两个。（节日结束后可以用于元旦、春节等节日）

4、酒店大厅及餐饮大堂布置写真展架各一副。用于突出节日气氛，宣传酒店促销节目。

5、led显示屏循环滚动播出节日活动主题。

6、媒体宣传：xx电视台、宣传单页、xx电视台、xx电视台。

7、提前一周开始宣传，主要以条幅、写真展架、彩色单页、网络宣传、口碑宣传、向新老顾客介绍等多种形式推广，以达到最佳的效果。

1、促销活动以通知的形式下发到各部门，要求所有工作人员必须了解促销内容及内容

2、加强服务人员的服务意识及操作规范培训。

3、各部门加强节日之前的统筹协调工作。

营销部：负责活动的宣传、策划、操作及跟进。

采购部：负责活动所需要商品的组织、到位。

财务部：负责活动所需预算资金的到位。

前厅部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传、咨询、解释促销活动内容。

餐饮部：对部门人员的通知、培训。并提前向酒店顾客宣传活动内容和套餐优惠政策。

办公室：负责活动的统筹协调，酒店led字幕的播出和突发情况的应急指挥。由营销部对节日礼品的发放。

酒店领导：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

1、写真展架：xx\*x=xxx元（x个）；

2、八角灯笼：xxx元；

3、彩色气球：xxx元（x个）；

4、宣传单页：xxx元（x份）；

总计：xxx元。

由于今年国庆和中秋只有一天之隔。作为一个黄金小长假，除了中秋的合家团圆是个卖点之外，还有周边城市的旅行团队可以带来一定的消费。另外，婚庆也是此次活动的卖点之一。如果宣传和服务到位，此次活动收益将会是平时2倍以上。通过此次活动，也可以提高酒店的知名度和当地的影响力。提高顾客回头率。保证相对稳定和较高的开房率。为达到此目的。必须加强酒店的软硬件配套服务。

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇六**

让学生充分了解中秋节的起源和形成，不同的民间庆祝活动以及其中所承载的中国独特的文化内涵，强化学生热爱祖国、传承中国传统文化的朴素情感，弘扬创新的节日文化，让节日真正带给我们快乐和幸福。

xxx(每个班级会根据班级的情况进行调整)

(1)学校活动:xxx。

1.活动时间:晨会课、班队课或劳动技术课。

2.等级要求:

低年级:主题“谈中秋节”

(1)告诉学生中秋节的由来。

(2)说说中秋节的传说和民间故事。

(3)谈论中秋节的风俗习惯。

(4)制作中秋贺卡。

中年级:主题“月饼文化”

(1)举办月饼宴，带各种月饼品尝，了解月饼知识和文化。

(2)讨论:如何看待目前高价月饼的现象？

(3)“我最喜欢的月饼图案设计”，设计精美独特的月饼图案。(每堂课缴交3-5张a4设计图纸，一张或多张)

(4)制作“中秋手抄报”。(每堂课选择5-10本)

(5)制作中秋贺卡。

学长:主题“中秋诗社”

①成语接龙用“月”。

(2)赏析中秋诗词。

(3)选择2-3篇文章进行全班朗读和背诵。

(4)感受中秋作文。(每班5-8名学生的精选作品上交)

(5)制作“中秋手抄报”。(每堂课选择5-10本)

(6)制作中秋贺卡。

(二)家庭活动:x日至x日(中秋节)

1.调查走访身边的长辈，了解家乡中秋节的风俗习惯。

2.拍摄中秋节家人团聚的欢乐场景。(每班上传一张照片，注明班级和学生姓名，邮箱:校园网xxx邮箱)

1.各班开展活动时请做好拍照工作，各班主任可根据本班活动情况做图文报道。交给行政办公室。

2.所有班级应该在x日10: 00前上交材料。

3.校大队部于x月x日将组织的活动总结及活动图片上报区教体局。

动词 （verb的缩写）活动描述

以上活动方案仅供老师参考，你可以根据本班学生的特点进行拓展和延伸。欢迎老师们创新活动。

**中秋节活动计划中班 中秋节活动计划方案篇七**

活跃节日气氛，丰富员工业余生活，增强员工凝聚力和归宿感；

激发员工的感恩心与荣誉感，为自己、为公司，更努力、更有价值感地投入工作；

九州升明月亿兆贺金秋

总策划：余松华

活动协调：李典喜、徐爱国

活动主持：黄剑平、李慧云

奖券制作：杨超安全保障：欧阳农庄现场清洁：王定聪、操国有现场组

织：柳平、大卫环境布置：

安装调试：江乃山米购：谢祥林

时间：20xx年9月17日至晚上12：00

活动项目：中秋送祝福活动对象：亿兆全体员工活动说明：亿兆公告栏处放置一个

白板，备有便签纸，笔。每位成员可以对家人或者工厂任意人或团体送出内心的祝福。

奖励：参与者均可获得一张兑奖卷；并评岀5名优秀奖

活动项目：游园活动活动对象：亿兆全体员工活动地点：亿兆厂区

时间：20xx年9月1日下午5：00

项目：亿兆厂3人篮球赛地点：亿兆篮球场

对象：亿兆办公室vs亿兆车间

最新财经经济资料感谢阅读

上场比赛人数：每队3人

每队限定人数：6人；比赛过程中可暂停换人。

比赛时间：50分钟全场

奖项：冠军：$200.00元

季军：$ 100.00元

活动项目：聚餐+唱k活动对象：亿兆全体员工活动地点：成品仓库+活动室活动流程：

开幕式：

1、公司领导及嘉宾入场；

2、佘总致辞；

3、徐总经理宣布：我宣布亿兆工艺品厂中秋游园活动现在开始！”；

4、主持人宣布大家可自行在厂区内

游玩；

游戏区：

1、乾坤小转移地点：成品仓库

2分钟内，将30粒玻璃珠用竹筷夹到相距3米的另一只盘里。游戏过程中， 最新财经经济资料感谢阅读木珠如果掉落，必须在拾回原处后，方能继续。

2分钟时间夹到10个珠可得1张兑奖券，夹到15个珠可得2张兑奖券，一次一人进行；

2、吹乒乓球地点：成品仓库

准备好4个等高的碗。前3个碗装面粉三分之一高度，竖排。每排的第一个碗放一个乒乓球。参赛者要将乓球从第一个碗吹向另一个碗，一个一个地吹，不能跳碗，直到最后一个碗。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则可得一张兑奖券，每次1人参加。

3、吹焟烛地点：成品仓库

点起10根焟烛，参赛人员站在桌前指定位置，一口气吹熄5根焟烛的可得1张兑奖券，吹熄7根焟烛的可得2张兑奖券，参赛者不可前倾，每次可参赛1人。

4、创意赛跑地点：成品仓库

起点距离终点约5米，蛇形跑道。

每次参赛：2人。参赛人员在起点处头压 最新财经经济资料感谢阅读木棍转10圈后开始沿着跑道起跑，允许单脚越线一次，双脚越线一次算违规，规者重新转3圈再起跑。第一名获得1张兑奖券。

5、无间道地点：过道

两人一组绑住脚，只准跳，不准跑或走，五组同时开始比赛，先到20米处终点为胜者。胜出者每人可获一张兑奖券，每次参赛2组。

6、赛酒地点：成品仓库

每轮2人比赛。

比快：看谁用最快的时间将一瓶啤酒喝完。快者获胜。

比多：每人根据自己的酒量往盆中倒酒，在2分钟内喝最多者获胜。胜出者每人可获一张兑奖券。

7、我猜我猜我猜猜地点：过道两

位员工一组，选2组员工同时上场，由一位员工看题目，并做出相应的提示，可以做动作或说话，但不能说到词语中的任意一个字，否则算犯规；由另外一位员工说出答案，在5分钟内

第一名获兑奖券3张，

第二名获兑奖券2张，

张，第三名获兑奖券1张。

投篮高手地点：球场由一员工

8、站在二分球外，定点投篮，10次机会，中3次者得奖券一张，中5次者得奖券两张。

9、猜灯谜地点：活动室

厂区小三角山位置挂有中秋灯谜，每位成员都可以到那里参与猜灯谜活动，请将自己能猜对的灯谜编号记录下来，游园活动中到兑奖处进行审核兑奖。猜对2个可领1张兑奖卷，猜对4个可领2张兑奖券，猜对6个可领3张兑奖券。

★备注：

活动中获胜者若想再赛一次，需增加难度，但同时会增加获奖筹码，同意后方可进行。兑奖区：

各游戏处只放兑奖券，赢得游戏的员工凭兑奖券到兑奖处兑奖，奖品分六个等级：

五等奖：凭2张兑奖券换取相

四等奖：凭3张兑奖券换取相应奖品；

三等奖：凭4张兑奖券换取相应奖

二等奖：凭5张兑奖券换取相应奖

一等奖：凭张兑奖券换取相应奖特等奖：凭10张兑奖券换取相应奖

一等奖：凭张兑奖券换取相应奖

特等奖：凭10张兑奖券换取相应奖

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