# 小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案(十五篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-08-25

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇一**

特惠价格全新推出海南特色水果宴，a款20元/位（一席8-10人）；b款25元/位（一席8-10人）；所有啤酒、软饮品举行买三送一的推广活动。

大堂吧：

“喝咖啡/茗茶配曲奇，喝出新情趣”活动

只要您在大堂吧喝咖啡、茗茶（只限此两类饮品），可免费品尝我们特别为您制作的曲奇饼干两块。

康乐部：

继续开展“买一送一”的优惠大酬宾活动。

咨询电 话：0898-88236888-6/8008

以上活动最终解释权归三亚明日大酒店所有

餐厅酒店十一国庆节促销活动方案参考二：

红珠山宾馆“畅游红珠健康

相伴”国庆促销

金秋的阳光，洒落畔，与自然山水悠然相伴，对我们尊贵的客人，盎然相迎。欢乐假期，到红珠山宾馆放松身心，打造健康、活力的自己。我们祝愿您在这里，找到属于自己的欢乐节拍。

1、红珠湖畔自助晚餐

精心挑选的秋季养身滋补原料，烹饪更加美味的仙山佳肴，于美丽的畔共品秋日的夕阳，绝对是假期的选择。

2、国庆节期间，凡在宾馆餐厅用餐一次性消费500元以上，赠送峨纪念品一份；一次性消费1000元以上，可免费自选本月创新菜一份；一次性消费以上，赠送价值180元的红酒一瓶或每周末推出的价值168元的红珠湖畔自助餐券一张。

3、温泉会馆ktv包间超值优惠

活动时间：9月18日——10月10日

活动期间ktv包间厅费一律5折

ktv大包间1680元/次4小时

赠送：红酒一瓶、啤酒半打、精美小吃2份、果拼1份

ktv中包间1280元/次

赠送：啤酒半打、精美小吃2份、果拼1份

ktv小包间1080元/次

赠送：精美小吃2份、果拼1份

4、红珠森林星光温泉快乐假期优惠价

上午10点——12点68元/人次

中午12点——凌晨1点108元/人次

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇二**

一、比赛内容与时间

1、内容：以“祖国在我心中”为主题，结合个人和社会实际，设计演讲具体内容。演讲题目自拟。

2、时间：9月30日

3、地点：教楼前操场

4、参赛人员：学生组：3至9年级每班选送一名选手参赛

5、参会人员：全体师生

6、初赛奖励办法：以3-6年级段和7-9年级段为单位分别进行评比，对本段各班评选的学生进行评选，评选出1、2、3等奖各一名。学校统一颁发奖状和奖品。

7、决赛奖励办法：每段评选出的获奖同学除了颁发奖状奖品以外还分别加班级量化分。一等奖选手加班级量化分15分;二等奖加班级量化分10分;三等奖加班级量化分5分。

二、 活动流程：

第一阶段：宣传阶段

本次比赛通过召全体教师会议，由各班班主任在各年级进行宣传发动师生踊跃报名，语文老师负责对学生进行指导，由各班班主任落实各班报名，筹备，政教处总协调。

第二阶段：

(一)选手要求

1、形象健康、举止自然、端庄，能体现中小学生的良好风貌 2、吐清晰，普通话标准 3、具备较强的演讲能力 4、主题突出，内容感人 (一)比赛环节

1、时间：不超过6分钟，超时酌情扣分。

2、选材：内容要围绕“祖国在我心中”这一主题。

3、配乐：可以配乐，音乐与内容应相协调，可以自带光碟或自己配乐，或他人伴奏。

4、参赛选手原则上要求脱稿。

(二)评分标准

本次比赛成立评判委员会，对选手成绩进行客观公正的评判。评分标准如下：

1、演讲内容(30%)：主题突出，内容真实感人，结构完整清晰等。

2、语言表达(30%)：普通话标准，声音宏亮清楚，语调和语速与演讲内容有机配合，声音与情感有机结合等。

3、演讲表情(20%)：表情自然并与内容有机结合，声情并茂，感染力强，动作与手势恰到好处等。

4、仪表仪态(10%)：仪表端庄，服装整洁大方，讲究礼仪。

5、其他(10%)：时间控制，出入场，演讲效果，创意及有关内容。 赛前，各班上报比赛演讲稿1份。

四、分工安排

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇三**

一、策划思路

用实惠的价格吸引消费者的目光，使准消费者加强其来真爱消费的欲望，有效利用真爱两店下午及午夜两个空闲时段。让“我们的10+1计划”引导“消费者的10+1计划”，替没有计划的人们计划。

二、活动目的

稳定原有客源，增加新客源，促进国庆黄金周真爱量贩式ktv包房和真爱本色酒吧的营业销售，进一步加大酒吧的宣传力度，充分利用包房空闲时段，使真爱视听分公司现有资源得到合理有效的利用。

三、广告语

休闲娱乐国庆节，真爱欢唱更实惠。不欢唱，51元封顶。

四、活动对象

真爱量贩式ktv的新老顾客。

五、活动时间

20xx年10月1日——20xxx年10月7日

六、活动地点

真爱视听两店，真爱本色酒吧。

七、活动主题

20xx真爱代号10+1计划。

八、活动内容

凡在国庆黄金周期间到真爱两店消费的顾客均可参与51元不欢唱活动及真爱本色酒吧51元超值套餐消费。

活动方案如下：

（1）10月1日——10月7日晚上20：00之前，午夜0：00之后在真爱两店消费的顾客均可享受不欢唱的优惠。包房费不足51元按实际消费计算，超过51元按51元收取（豪包除外）；

（2）国庆黄金周包房费折扣，黄金时段：20：00—0：00，8折；休闲时段：14：00—20：00，午夜0：00以后5折。

（3）真爱视听分公司对本次活动拥有最终解释权。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇四**

一、实施本方案的前提

实施本方案的前提必须是店堂完成，设施到位并能正常运作（定岗、定编），人员到位并能各司其职，当地的消防、卫生、工商、等单位关系已协调到位且协调一致。餐饮消费的原则——就近消费原则。

1、本开业方案具体实施期：x月x日—x月x日，共计x天。

2、本开业方案宣传主题：吃名火锅“火锅”，给您双重惊喜（一重：开业优惠酬宾；二重：好礼送不断）。

3、实施本方案所需物品及经费预算。

二、方案的主要内容

（一）开业前的筹划准备工作

1、物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与有关人员的关系，了解广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

（二）开业前期店内气氛营造与烘托

1、形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券（代餐券）、气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、红门木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些随和安逸的音乐。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求（早9：00，晚16：00）在店外整齐列队（例行检查、企业口号、掌声、班前营业安排等）。

（三）店外气氛营造

1、门头上悬挂两面旗。

2、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“火锅”“隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝培正火锅店开业；消费满100元，送10元消费券。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：培正打边炉店隆重开业！开业大酬宾：吃100元（菜品），送10元（消费券）、吃红门火锅，好礼送不断。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。

（四）广告宣传

1、联系学校各部门外联部成员，大力宣传“火锅”。

2、联系各外卖店主，在他们的外卖单上附加“火锅”。

3、外卖单的发放，选择当地人流量较大且人口质量较高的区域。

发放要求：

（五）开业促销细则

1、消费满100元，送20元消费券。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

另有以下促销细则可供参阅：

1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。

2、活动期间的就餐人员免费喝红门各种滋补酒。

3、凡在活动期间内就餐的人员享受折优惠。

执行此促销活动的意义：吃100元（菜品），送100元（代餐券）活动其实相当于打约八折，但给客人的感觉是吃一次可以免费再吃一次，容易让接受且更有吸引力，赠送的礼品还可以在当地起到宣传作用。

（六）开业庆典

若能请到当地名人或官员可摘一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。注：以上为统一实施方案，可根据加盟店的实际情况重点实施。

第二部分节假日促销方案

一、实施细则

1、广告宣传

（1）横幅：在店门口醒目位置悬挂横幅，内容为“火锅”

2、服务质量

（1）、服务水平要高，服务质量要好，上菜速度要快；

（2）、注意服务员的节日祝福语，要简练有又新颖，要因人而异，祝福各有特点。

5、礼品赠送

（1）、可赠送公仔；

（2）、可送糖包（喻意甜甜蜜蜜，圆圆满满）。

第三部分其它特殊情况促销活动

淡季营销措施

一、行销思路

1、加强员工素质、技能的培训，品德思想的灌输，增加凝聚力、向心力、亲和力。

2、开展、加强客户关系管理，走访、问候老顾客，邀请老新顾客，建立顾客档案，实行情感营销，让所有消费者通过就餐感受我们品牌魅力，认知我们的经营理念，感受到我们的真情、真诚。方式：

1）邀请部分知名顾客来店恳谈，免费就餐。

2）到客户单位进行友情慰问，发邀请卡，一句话：始终从情感上和顾客拉近距离，展开全员行销活动。

3）加强技术研究，提高菜品质量，增加新菜品，提高服务质量，全面提高单店整体水平和档次。

二、适当对部分大众菜品进行降价特销，防御、打击其它店的进攻策略和品牌（战略原则是：降价菜品要在同一品牌档次中，以绝对震撼价进行炒作，大势提高单店知名度“先下手为强”，打击竞争品牌）。

三、对大众喜欢的菜品实行“特价”销售，每天推出一个半价特价菜品。

四、针对当地消费者的吃酒水习惯，争取供应商拿出一部分酒水进行赠送促销。

五、抓住每个节日进行节日内容相关方面的促销，主要促销方式为降低、打折、免费、联销、赠送礼品等。

六、倡导绿色消费，每周推出几样绿色菜品（特色菜），在顾客就餐时向客人介绍。

七、提高员工工作积极性，提高服务质量，内部员工当业务员，业务提成5%。

八、必须搞好制冷通风设施，为顾客提供清爽舒适的环境。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇五**

活动目的：通过本次庆祝活动，培养中兴小学少先队员民族自豪感，调动每个学生积极参与的热情，真切感受艺术节快乐，营造良好的校园艺术文化氛围。

时间：x月x日：x点

地点：xx小学大操场（如遇下雨全校观看，开幕式顺延至国庆节后）

组织策划：

艺术总监：

评委会成员：

活动准备：

1、各级诗歌朗诵排练。负责人：级组长（语文组长协助）

2、彩旗队排练负责人：

3、主持：学生与老师各一名负责人：

4、信息技术支持负责人：

5、活动现场调控负责人：

6、横幅准备：主席台kt板制作：“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会”马绿叶

横幅：xx小学四届艺术节开幕式叶子

1、每班个小氦气球负责人：

每人写上对艺术节的祝福语（两人一个，正反写）负责人：班主任

2、月日综合实践活动课各块彩排。负责人：、各块负责人

3、教师爱国歌曲联唱编排负责人：

开幕式程序：

1、开场合唱《少，少，祖国的春天》校合唱团

2、主持人宣布开始。

3、全体起立，唱国歌。

4、马校长为开幕式致辞。

5、彩旗队欢呼着进场（音乐准备：）

6、大队长宣布：“xx小学四届艺术节开幕”。全体队员此刻放飞氦气球，音乐声进入，主持人煽情的语言转入下一环节。（音乐准备：）

7、“祖国妈妈，我爱您”千人诗歌朗诵会开始。

学生座位：以级为单位六个方阵.

一级负责人：

三级负责人：

五级负责人：

二级负责人：

四级负责人：

六级负责人：

建议：朗诵时间—分钟。低段以童谣为主，中段以纯诗歌为主，高段以诗歌与多种表现形式结合为主.

1、教师爱国歌曲联唱。负责人：

2、全场歌唱《歌唱祖国》。校合唱团领唱

3、开幕式结束，各班退场。

评奖办法：

1、设立级组织奖若干个。

2、评比标准：

（1）仪态大方、着装得体、动作适当。

（2）所选诗歌内容必须是以歌颂祖国为主题。思想健康向上，符合学生龄特点。

（3）普通话标准、声音洪亮。

（4）读出诗歌的韵味，语气、语调适当；重音、节奏恰当。

（5）表达诗歌的情感准确自然。

（6）现场演出效果好。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇六**

一、餐厅店庆活动目的

增加餐厅品牌影响力，提升餐厅知名度和美誉度；提升餐厅形象，增加餐厅竞争力；加强餐厅员工的企业忠诚度和向心力；提高全员服务意识、工作积极性；展现餐厅文化底蕴，进一步提升餐厅的企业文化；提升餐厅销售额，增加利润；为20xx年更好的发展打下良好的基础。

二、餐厅店庆活动时间

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，共计10天。

三、餐厅店庆活动地点

餐厅

四、餐厅店庆活动参与人员

餐厅全体员工、餐厅新老顾客

五、餐厅店庆活动主题

提升顾客满意度、增强员工凝聚力、扩大品牌影响力

六、店庆活动内容

一）外部顾客活动

1、打折促销

1）每日推出一款特价菜，每日不重样。

2）随顾客所点菜品加赠部分菜品，如当次消费满100元，加赠2碟凉菜；满200元加赠4碟凉菜等；

3）打折，这是一个迅速提高销售额的法宝，建议适当打折刺激消费。

2、赠送礼品

有计划发放餐厅店庆纪念品、小礼物，增强与客人亲近感，扩大宣传面。餐厅统一印制部分店庆纪念品要求小而实用、漂亮大方，如带有店庆标志的签字笔、气球、打火机、帽子等，按桌发放。

3、抽奖活动--＂品美食、中大奖、游广州＂

凡是于12日至21日店庆期间，当日当次消费满150元以上的顾客均可以参加。每店设立一等奖2名，奖励＂广州一日游＂，餐厅统一组织，中奖顾客食宿住行完全免费；二等奖11名，奖店庆红包1个，现金100元；三等奖100名，奖店庆红包1个，现金5元。

二）内部员工活动

1、服务大比武

12月12前各店召开动员大会；13日至22日服务员之间开展＂服务大比武＂竞赛，在大厅设立一个专门版面，每日评出＂当日服务之星＂，并给予物质奖；

2、内部征文--＂我的选择--餐厅＂

要求：1）题材围绕微山湖餐厅所发生的事情，可以是工作经历、感想、看法、寄语等。2）体裁不限。散文、杂文、记叙文、议论文、诗歌皆可。3）截止时间为9月18日。希望全体员工积极投稿。本次征文活动将评出一等奖1名，奖金200元；二等奖2名，奖金100元；三等奖5名，奖金50元。并进行集中展出。

七、店庆活动推广

在信息发达的现代社会，媒体无疑是吸引大众眼球的媒介。餐厅根据不同媒体有不同媒体受众的特点，合理进行自己的市场定位和目标客户的定位，合理的选择媒体投放广告，不可片面追求覆盖率，造成广告的浪费。

一）餐厅外部广告推广

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《南方都市报》、广州本地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

4、在线网络宣传（电子优惠卷等）。

二）餐厅内部产品宣传

1、在推行传统餐饮的同时，推进情侣套餐、商务套餐、家庭套餐、孝心套餐等。如：情侣套餐可推出18元、28元、38元、48元套餐等。

2、绿色家宴。随着生活水平的提高，人们饮食已经不仅仅是为了解决温饱，而是吃＂绿色＂，吃＂健康＂。绿色家宴的推出，无疑会受到消费者的青睐。在原材料使用上，力推生鲜类绿色食品；烹饪方式上结合现代人的消费时尚，使菜肴风味化、营养化；在家宴的菜谱上，注重菜肴的营养搭配，平衡膳食，满足人们的健康要求。强烈建议厨房部推出。

3、中秋季节是滋补的好时候，建议引进高档营养滋补菜品。

三）餐厅企业文化宣传

1、借餐厅店庆之机，向消费者宣传餐厅的企业文化，增强餐厅在目标消费者中的影响力。12日至21日店庆期间，设立大型宣传板，上面张贴餐厅的精神口号，广州风景图片，火锅的制作流程，餐厅图片资料，餐厅员工寄语等，让顾客把＂吃＂当作一种享受，使顾客乐而忘返。【餐饮店庆活动方案】

2、餐厅前厅现场气氛，包括灯光、音响、海报、pop等。

八、餐厅店庆现场布置

一）现场布置条件准备

氢气球、条幅、餐厅吉祥物、大型宣传海报、宣传单、展板、pop（各种张贴画）、礼仪小姐、纪念品等。

二）餐厅店外现场效果

氢气球带着条幅在空中飘飘欲飞；吉祥物热情向你招手；楼体外打出＂11周年店庆＂醒目标和优惠项目的大条幅，以及供应商的祝贺单位的条幅；进门处设置一个高精度喷绘的店庆告示牌；礼仪小姐发放餐厅店庆纪念品；整体呈现出一种喜气洋洋的气氛。营造出简洁又有品位的节日氛围，消费者从门前一过，就会被这种气氛所吸引。

三）餐厅店内现场效果

服务员穿戴整齐，面带微笑，热情洋溢；总台服务细致耐心；地面光可鉴人；桌椅一尘不染；餐厅各种宣传资料随手览阅；灯光明亮柔和；音乐如高山流水；绿色盆景赏心悦目；顾客从进店时刻起，即能享受到一流的服务和视、听、触、嗅觉的全方位感官享受。进餐完毕，还可以参与抽奖，并赠送纪念品。

九、费用预算

1、氢气球1500元

2、纪念品1000元

3、条幅200元

4、宣传资料海报500元

5、广州一日游2200元

6、内部竞赛1650元

7、广告费用10000元

8、合计17050元

十、效果分析

1、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高餐厅的知名度和美誉度。

2、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

3、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本餐厅员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

4、通过促销，提升餐厅营业额。

5、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇七**

一、活动目的：

1、以“国庆节、中秋节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业的知名度和美誉度;

2、通过中秋、国庆八天长假，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大专卖店的销售业绩;

二、活动主题：

举国欢庆六十

年立马派送九重礼

三、活动时间：

x2年9月29日——x2年10月8日

四、促销活动内容的设计：

1、一重礼：进店免费礼

无需购物，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明：活动期间礼品发放数量限前30名进店的消费者(预计10天300个)。商家可自行选择，建议商家在中秋前可用月饼代替礼物。

2、二重礼：国庆特价礼

惊爆价，立马优悦车型\_\_1900\_\_\_\_元/辆，立马车型\_2100\_元/辆(推出两款特价车，不参与其他礼品及服务活动)，每天限购10辆。本数量仅供参考，商家可以根据自身情况自行申请。

3、三重礼：中秋团圆礼(特价车除外)

月饼是中国人中秋不可或缺的象征团圆的礼物，又因中秋在国庆之后，可以以月饼作为礼品，更显得贴近时节和氛围。立马商户可和一些超市和商店协商，购车时以月饼为礼物送出，到活动结束后再结账。也可由商户自己视情况而定。月饼档次不能太低，在利润范围内尽量保持月饼的档次，根据店里面的低利润车型送月饼。

4、四重礼：购车豪华礼(特价车除外)

根据不同价位段的车型设立不同的礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔、电磁炉(商家自己购买)等自由组合成多个不同大礼包。

⑴、高端价位车型(如公主马八代、立马喜运、追风马、劲悦、立马鸿运等)的赠送豪华大礼包一个!礼品建议：沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔、电磁炉;

⑵、中高端价位车型(如立马追梦、立马劲驰、公主马五代、双喜马、立马风锐、立马300、立马700等)的赠送大礼包一份!礼品建议：沙滩椅、购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔;

⑶、中端价位车型(如立马风行、立马a梦、阳光马三代、好运马二代、金鹰马等)的礼品建议：购物蓝、打气筒、防盗锁、头盔;

⑷、中低端价位车型的礼品建议：打气筒、防盗锁、头盔。

5、五重礼：中秋红包礼(代金券后附)

凡是在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发中秋红包礼，红包礼50至x元不等，红包派发方式从面额x元发至50元，先到先得。

6、六重礼：国庆现金礼(特价车除外)

活动期间凡购买正价车型的消费者凭购车或收据即可参加抓现金一次。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。

备注说明：

建议此活动商户

在平常卖车时也可采用。一、现金付出不多，二、易树立口碑。

7、七重礼：折旧千元礼(特价车除外)

所有的电动车用户(不管是否为立马电动车用户)，在活动期间凭身份证及旧车购车到专卖店享受以旧换新的优惠：旧电动车、旧摩托车均可以折扣成一定的价格，冲抵为购车的费用，最高折扣可以无差额的直接换取一辆电动车(指定车型)。在利润范围内，也可为其赠送一些精美小礼品。

备注：消费者提供的旧车来源为正规渠道，否则不享受以旧换新优惠活动

8、八重礼：抽奖惊喜礼

为庆祝建国60周年之际，公司申请举办“电动车飞越黄河壶口瀑布”大型旅游文化活动。于x2年7月30日得到了延安当局的批准，同时也为回馈广大消费者多年来对立马电动车的厚爱和支持，特地在国庆、中秋之际举行此次大型购车抽奖活动。

⑴、活动期间凡购车的消费者均可参加一次抽奖活动;

⑵、抽奖细则：

将编号1至6的兵乓球放在不透明的箱子里，抽完一个编号以后，再将此编号的球放入箱子里再抽，抽满6个为一组，即一次抽奖完成;每人只限抽一次;顾客抽奖时不得观看箱内，否则无效，不予兑换;

⑶、本次抽奖活动共设置6个等级的奖励，具体设置如下表所示。

奖项设置表

奖项等级中奖条件奖项名额奖品

特等奖6个61个/天 共3个名额免费电动车一辆(指定车型)

一等奖6个1、6个2、6个3、6个4、6个53个/天 共9个名额返还购车款75%

二等奖5个相同数字5个/天 共15个名额返还购车款60%

三等奖4个相同数字10个/天 共30个名额返还购车款40%

四等奖3个相同数字不限名额沙滩椅一把

五等奖2个相同数字不限名额购物蓝一只

9、九重礼：阳光服务礼(售后优惠服务卡后附)

凡是立马电动车的新老用户，在“双节”促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗、打蜡等维修保养服务。并可以收到价值50元的立马售后维修服务卡。活动期间，购车的消费者可享受：购车一个月内，出现任何非人为问题，商家无条件退还10%购车款。商家需登记购车日期，金额，车型、有效期等内容。

建议商户也可以根据需要做其他的服务项目。如凡在活动期间购车的消费者，可免费换一次大灯，终身免换刹线等在骑行过程中不易损坏的零部件的服务活动，积聚人气和树立形象。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇八**

一、活动内容

《我们的国庆节》北师大版《品德与生活》第一册第二单元第1课。

二、活动目标

1、通过观看录像、亲身体验等方式，感受人们欢度国庆的喜悦心情。

2、选择自己喜欢的方式(唱歌、跳舞、写诗、画画等)表达对祖国妈妈的热爱。

3、知道我国的国名及国庆节的由来，为自己是中国人而自豪。

4、学习收集有关资料。

三、活动重点和难点

活动重点：感受国庆活动的热烈，知道我国的国名和国庆日，为自己是中国人而自豪。

活动难点：理解祖国的含义，学习收集资料。

四、活动准备

1、师生共同搜集人们欢度国庆的图文资料，如阅兵式、文艺演出等。

2、教师准备有关国庆节来历和庆祝活动的相关资料(开国大典和十一庆典、“六十”国庆大阅兵的录像)。

3、教师准备祖国风光录像。(包括长城、故宫、长江、黄河、天安门等祖国著名风光及各族人民载歌载舞的录像。)

4、指导学生细心观察国庆节来临之际周围生活环境的变化，如街上布置的花坛，建筑物上或学校、单位门前庆国庆的标语、灯饰，电视里呈现的天安门广场上的花坛等。

五、活动设想

对于如何过国庆节，学生都比较熟悉，一般是家长利用长假带着外出游览或走亲访友，但国庆节的由来及对祖国的理解，是一年级小学生认知区域中的一个“盲区”第一范文网，因此，我们在设计时从学生比较熟悉的“过生日”这一生活情境入手，以“我为祖国过生日”这一主题贯穿整个教学过程，通过说对国庆节的了解弄清学生的未知，针对学生的未知开展下面的教学，并播放相关录像使问题得以解决;通过观看祖国风光录像知道祖国是指全国人民赖以生存的家园，是我们共同的母亲，并在收集资料、观看十一庆典、“五十”庆典录像、用自己喜欢的方式为祖国庆祝生日等活动中体验人们庆祝国庆节时的喜悦与自豪之情，培养学生对祖国的热爱。

六、活动方案

★ 活动导入

师播放范文(伴随着优美的背景音乐，一个漂亮的大蛋糕出现在画面上，红红的蜡烛燃烧着，象是在欢快的舞蹈……旁边堆满了各种各样的生日礼物)，引导学生说说看到这个大蛋糕，想到了什么?(学生自由答：想到自己过生日，爸爸妈妈送自己生日礼物，同学们为自己唱歌等。)

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇九**

为了庆祝中华人民共和国建国\_\_周年，丰富社区广大居民的假日生活，\_\_花园特举办庆国庆系列文化活动。

\_\_花园庆国庆系列文化活动之——夕阳无限美

时间：\_月\_日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：\_\_花园中老年人

项目：(1)文艺表演类：

由\_\_花园各个小区居委会选拔后推荐出由中老年人排演的文艺节目，反映中年人的精神风貌，老年人老有所乐，老有所为，节目形式不限，曲艺、歌舞均可，能够反映社区中老年人的精神面貌即可。为了调动整个会场的气氛，可以考虑邀请市内一些知名的曲艺演员穿插表演，如：\_\_、\_\_\_、\_\_\_等。

\_\_花园各小区居委会于9月25日前将所选送的文艺节目报送活动组委会，每个小区可推荐1—3个文艺节目。

(2)书法绘画类：

参赛人员将自己的参赛作品递交到各小区居委会，在作品后面注明姓名、联系电话。所有作品一律不退。由活动组委会评选出相应奖次，在文艺表演活动中颁发奖品及证书。

各小区居委会于9月25日前将推荐作品递交到活动组委会，活动组委会将选择优秀作品在10月2日当天在现场进行展览。

时间安排：上午8：30——11：30文艺节目表演

下午2：00——6：30参观书画展

\_\_花园庆国庆系列文化活动之——成长快乐

时间：10月4日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：3—12岁小朋友

项目：(1)、文艺表演类：

唱歌、舞蹈、乐器演奏等均可;

所在小区居委会将与9月25日前将参赛节目推荐到活动组委会选送。组委会将评出优秀节目。

(2)、现场绘画类：

在现场布置部分桌椅及遮阳伞，准备同类尺寸大小一样的绘画纸及绘画笔(一套)，按免费(或按成本价)发放给小朋友，同时参赛的小朋友可以免费领取一个纸品卡通造型的遮阳帽。

画完的小朋友在递交绘画作品后可领取一瓶饮料，同时作品在现场进行布展。纸张和文具以及的准备根据预计参加小朋友人数而定。

时间安排：8：30——11：30现场绘画，随到随领取绘画工具，交稿时间不受限制，但不迟于11：30;

9：00——11：00文艺节目表演

\_\_花园庆国庆系列文化活动之——与时代同步让青春飞扬

时间：10月6日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：青年人

项目：(1)文艺表演类：

时尚动感，唱歌、舞蹈、乐器演奏均可。

节目由各小区居委会筛选推荐，于9月25日前报送到活动组委会，组委会将评出优秀节目。

(2)户外大型攀岩：

按两人赛制，每两个人分为一组，根据抽签的办法决定攀左右岩壁，在攀岩墙的最顶端设置一铃铛，当选手攀到顶端触摸到铃铛时为胜，可奖品一份，另外选手可获得纪念品一份。

同时可设助威团用锣鼓为选手助威加油，调动现场气氛。

时间安排：8：30——11：00文艺表演

9：00——11：30攀岩比赛

本次活动基本上是由活动组委会牵头，基本上以各小区居委会为单位参与宣传和组织的模式，因此本次活动主要以各小区组委会为主，在整个活动结束后组委会将评出相应的居委会优秀组织奖。

各小区居委会于9月25日前将参赛项目，节目名称、人员等报送活动组委会。

篇二

一、活动名称：\_\_社区庆“国庆”升国旗仪式

二、指导思想：为欢庆建国\_\_周年国庆，并积极配合市委、市政府提出的“和谐\_\_行动”计划，建设和谐\_\_，加强社区各界群众的思想道德建设和爱国主义教育。

三、活动主题：弘扬爱国主义，建设和谐\_\_

四、组织机构：活动单位

\_\_区\_\_街街道建设桥社区党支部、居委会;\_\_区\_\_基干民兵连;\_\_\_\_物业管理公司。

五、时间、地点：

时间：20\_年10月1日

地点：社区文化广场

六、活动安排如下：

1、10月1日早8：00全体人员着装整齐，在\_\_\_社区文化广场列队集中;参加人员为：全体社区干部，驻地单位代表、职工，社区民兵连官兵，部分社区党员和中小学生。

2、8：00奏国歌，升国旗;

3、社区干部讲话;

4、社区单位代表发言;

5、中小学生代表发言;

6、仪式结束。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十**

：

1、知道每年的十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。

2、感受节日的气氛，以自己的方式表达热爱之情。

炮竹的图片(没有烟花)人手一份、中国地图一张、五星红旗一面、关于人们庆祝国庆节的场景图片、解放军阅兵的光碟或图片

：20xx年9月29日星期x

1、谈话：观看解放军阅兵的碟子，为什么到处有鲜花?

2、介绍国庆节。

3、幼儿以自己的方式庆祝祖国的生日。

4、幼儿作画，添画烟花。

5、将作品送给“祖国”.

通过此次活动，让幼儿们认识“祖国的生日”,对中国地图也有初步的认识，知道国旗是红色的，有“一颗大星星，四颗小星星”,最后，幼儿纷纷给祖国“送礼”,表达庆祝，将活动推向高潮。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十一**

一、指导思想

以《未成年人思想道德建设若干意见》为指导，丰富我校“以美育人”特色建设内涵，全面提升学生综合素质。热烈庆祝伟大祖国\_岁华诞，加强对学生的爱国主义教育，学校德育处精心组织学生走向社会，亲身体验。充分利用社会资源，发挥校外德育教育基地的育人作用，开展形式多样的社会实践活动，指导学生去探寻家乡，了解家乡，从而产生热爱家乡的美好情感，树立勤奋学习、建设家乡、报效祖国的远大理想，形成正确的价值观，成就美好人生。

二、活动口号及主旨

“以美探寻家乡巨变”：学生用美的心灵、美的眼睛去发现美，通过探寻家乡的自然景观、名胜古迹、风土人情、特产、经济发展等，感知家乡的\'美，激发学生热爱家乡的美好情感。

“用爱指引社会体验”：教师本着为学生幸福成长奠基的理念，根据我校“爱的教育”系列德育活动要求，用真心、诚心、爱心去指引学生参加有教育意义的社会实践活动，丰富学生生活体验，提高学生综合素质。

三、领导组织机构

组长：\_\_

副组长：\_\_

组员：\_\_

四、活动时间

20\_\_年9月30日——10月7日

五、活动内容及目标

1、以班级为单位走进\_\_\_。

(1)了解沙漠变绿洲的历程及防沙治沙的故事和感人事迹，激发学生对劳动者的敬仰之情，学会感恩。

(2)参观恩格贝沙漠科技馆，了解沙漠生态建设现状及“沙产业”的发展前景。

(3)通过亲生体验，感受家乡的环境美，渗透环保教育。

(4)寓教于美，开展丰富多彩的游弋、新颖多样的趣味竞赛活动，潜移默化的渗透教育。

2、以班级为单位参观\_\_工业园区。

(1)通过参观、访问等形式了解达拉特旗的工业发展，感受家乡的巨大变化。

(2)安排小记者采访各类工作人员，了解感受劳动美。

(3)参观后组织开展实践体会讨论交流的班会，展示活动成果，引导学生树立远大理想。

3、以中队、学生个人或家庭为单位组织迎国庆社会实践活动，班主任老师精心设计布置活动任务，学生认真实践，活动结束后及时总结交流，并在班级文化墙上展示实践活动成果。政教处统一组织评比。

六、活动要求

1、班主任老师要拟定实践活动的具体方案，(包括活动主题、活动目的意义、活动口号、详细的活动过程设计、活动安全要求等)。

2、积累并保存好活动中的各项原始、影像资料，活动结束后做好本次实践活动的小结，与全体班主任老师进行交流。

3、召开本班家长委员会会议，共商活动计划并做好学生的动员工作，特别强调安全事项，同时对学生做活动安全、礼仪和纪律等方面的教育，强调学生学生统一佩戴红领巾，讲普通话、爱护公物、不乱丢垃圾。

4、印发一份《给家长的社会实践通知书》发给学生，让家长填好回执单后，班主任整理存档。

5、班主任必须把本班学生的家庭联系电话号码带上，以方便跟家长联系。在综合实践活动中，有效的利用乡土文化资源，让孩子体验家乡的“美”，唤醒孩子们心灵深处埋藏已久的对乡土文化热爱之情。培养学生理解美、创造美以及解决分析问题的实践能力。希望各中队能认真组织，积极开展本次活动，让学生度过一个快乐、健康、有益的国庆假期。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十二**

一、活动时间

\_月\_日——\_月\_日

二、活动主题

八喜同庆，燃情

三、活动内容

1、抢购一重喜：活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

四、活动宣传推广策略

(1)月日、月日各刊登一期报纸广告(1/81/4版)，主题是《八喜同庆，燃情》，介绍所有促销优惠内容;

(2)印制活动宣传页20\_\_份在月日起派发;

(3)在店内设活动宣传的展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆，燃情》，介绍所有促销优惠内容;

(4)月日起通知老顾客和会员参加活动。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十三**

一、活动背景

我国传统的国庆节，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。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，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

国庆期间活动口号：诚信铸就、十九辉煌;众店齐庆、礼礼俱到。贺国庆、一元家电惊爆全城，挑战价格极限

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：\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日

三、活动地点

\_\_超市(包括各大连锁店)

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\_\_超市购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元\_\_\_使用券;购物满3000元送价值30元\_\_\_使用券;购物满5000元送价值50元\_\_\_使用券;购物满5000元送价值100元\_\_\_使用券。

总店由\_\_\_负责联系券，\_\_店由\_\_负责联系，\_\_店由\_\_\_负责联系，\_\_月\_\_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\_\_月\_\_日、\_\_日，\_\_月\_\_日、\_\_日、\_\_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。(具体内容根椐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：\_\_月\_\_日——\_\_日

b、超低价商品明细表(仅供参考，具体由采购部确定)

略

(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)

(b)、\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日各分店每天购物满1000元以上即送1张，每天最多送出50张，每店至\_\_月\_\_日通过购物最多送出550张

d、方法：\_\_月\_\_日—\_\_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(\_\_总事先安排)，派发人员：文员、财务人员。

e、美工在活动前书写抽奖明细海报(活动开始前日晚在店门口划出“领取现金抽号券及购买超低特价机”排队处，并拉起排队隔离绳墙。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、超低价抽号券由市场部设计，数量4000张，各分店平分，由行政专员负责盖店章并负责暂时保管，于活动前交现场负责人。现场派发超低价抽号券及超低价商品购物负责人：行政专员、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：\_\_月\_\_日——\_\_日

b、活动地点：\_\_超市各连锁店

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：\_\_月\_\_日——\_\_日

b、活动地点：\_\_超市各连锁店店门外

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\_\_月\_\_日——\_\_月\_\_日(如消费者反应强烈可继续实施)

c、活动主题：\_\_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。

注：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\_\_还未曾见过，在超市行业已早实施，推出此项业务主要基于：制造舆论效果，从侧面提升\_\_超市的影响力、费用不是很大。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十四**

一、 指导思想

××电视台将在“十一”期间举办一档具有时代气息的，由社会新婚夫妇参与的集体婚礼综合节目。该活动本着简朴、庄重、热烈、典雅的原则,力争办成一个文明、高尚，体现现代青年生活的集体婚礼。

二、活动名称

以体现青春、浪漫为基调，××市首届“地久天长”集体结婚典礼或《喜临门》、《心心相印》、《相约金秋》等。

三、参与范围及报名方式

凡是思想道德高尚、积极向上、适合婚龄要求的青年均可报名参加。报名可通过电视台、市妇联会、市团委等渠道进行。本次活动拟定10对至15对新人参加。

四、举办时间

秋天是一个硕果累累的收获季节，举办时间定于“十一”前。(公历9月29日，农历8月26日)

五、举办地点和场地

场地可放在新城影剧院、新城广场、芒砀山旅游区。

六、举办形式及流程

1、开场以喜庆、欢快的大型舞蹈拉开序幕。

(更多精彩文章来自“秘书不求人”)2、在情歌慢舞中数对新人逐个上场，场面热烈、喜庆、大气主持人对他们一一介绍，并让他们每人说一句爱的简言。

3、活动中采取文艺节目与新人的表演穿插进行。即、文艺节目与新人们的表演结合在一起，新人根据他们的特长和能力表演节目，也可以讲述他们动人的爱情故事。

4、游戏贯穿活动中，通过游戏《过鹊桥》、，点秋香》、《吃开心果》等，还可邀请亲友上台参与游戏，达到台上台下互动的效果。

5、举行集体婚礼：(1)全体新人在《婚礼进行曲》中，身着礼服、婚纱在少年们手持鲜花的族拥下缓步上场，喷花、礼花在舞台上形成花的海洋，让欢乐、让激情在这里绽放。(2)请主婚人讲话。(3)请市领导做证婚人宣读证婚词。(4)全体新人拜天地。(5)请有关社会知名人士颁发集体婚礼纪念证书并合影留念。

6、整个活动将以电视直播的形式对外播出婚礼盛况，以喧然活动气氛、提高活动品位、增强活动的社会效应。

**小学国庆节活动方案 学校开展国庆节活动方案篇十五**

一、活动背景

店庆、国庆双节将至，自助ktvxx店面临严峻的市场形式，周边同行恶性竞争，团购、降价等多方面因素威胁，xx店借此国庆店庆期间拟计划做“双庆”活动，购买ipd2在自助ktv大厅，利用大厅屏幕，举办ipad切西瓜比赛，游戏规则简单移动，又富有挑战性。将ipad、切西瓜、大屏幕结合“双庆”，在自助ktvxx店举办活动，可以有效的将时尚、互动、好玩等元素有效结合，促进国庆、店庆期间大厅氛围的营造，利于提升企业的品牌形象，也能促进门店待客率的提高。

二、活动主题

ipad水果达人秀

三、活动时间

20xx.10.1--20xx.10.31

四、活动对象

自助ktvxx店所有顾客

五、活动地点

自助ktv解放路店

六、活动简介

ipad切西瓜比赛灵感来源于休闲益智类游戏“水果忍者切西瓜”，这是一款基于目前年轻人最流行时尚的平板电脑ipad，游戏规则很简单，目的只有一个，就是砍水果！屏幕上会不断跳出各种水果--西瓜，凤梨，猕猴桃，草莓，蓝莓，香蕉，苹果等等---在它们掉落之前要快速的全部砍掉！千万别砍到炸弹！不然就over了。

七、活动规则

由于“一分钟或一分半钟模式”的随机性太大，比赛的分数往往取决于运气和游戏中爆发奖励分数的概率，所以我们决定放弃选用这种模式，而改用更为传统和公平的“经典模式”--就是游戏目录中选择英文“classic”的模式，即不的，以最终掉落三个水果或者切到炸弹为比赛结束的模式。经过实践，这种模式能够更公平公正地测试出玩家的真实水平。

八、活动内容

1.10月1日-10月30日期间凭超市小票参加活动，超市消费每满50元可兑换游戏筹码一个，凭游戏筹码至大厅参加游戏。（游戏筹码可累计使用）

2.游戏得分及奖项设置：

得分奖品

200分k歌礼包一份（限次日使用）

300分现场赠送大爆米花一份500分现场赠送大果盘一份

600分100元包厢抵用券（限次日使用）800分200元包厢抵用券（限次日使用）

1000分邀请函一张（免唱3小时加6瓶啤酒，限次日使用）（游戏分数和奖项还有待实际验证后再确定）

3.每日达人榜更新，取每日得分前20名录入达人榜，之后每日更新，最终留在10月30日达人榜上的人员进入10月31日ipad水果达人秀总决赛，最终得分的前三名分别颁发奖项。

冠军htc手机一部（附ipad2水果达人秀证书一本）亚军美的电磁炉一个（附ipad2水果达人秀证书一本）季军飞科剃须刀一个（附ipad2水果达人秀证书一本）

九、活动道具

1、苹果ipad2一台

2、高清数据转接头1个，15米高清数据线1条

3、比赛现场桌子/桌布

4、大厅大屏幕

【活动宣传】

1.电梯海报、电梯门口海报、展架、桌贴、胸牌、dm单、写字楼电梯门广告（拟）。

2.活动每日达人榜（kt板+太空架制作）

3.包厢字幕、点歌屏屏保、电脑屏保、会员短信、新浪微博、腾讯微博/空间

【活动费用】

2一部、高清转接头、高清数据线（费用约4800元）

2.现场物料布置费用20xx元

手机一部800元，其他活动所需礼品为原有库存或由赞助商赞助。

4.短信发送费用28000\*0.05=1400元（从原有短信平台中扣除）费用合计：7600元

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