

2023年中秋活动创意方案 中秋节创意活动方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

中秋活动创意方案篇一

地点：国贸大厦二楼金牛厅、万盛兴酒楼、景阳楼、旅游大厦环境布置：餐厅以及大堂的环境布置，尽量突出“祥和、团圆、喜庆”的中秋佳节氛围用餐特色：

1、9月14日当天，制作一个特大月饼，白天放在大堂展示，营造节日团圆气氛。正式用餐前设一大香案，将月饼放上香案，请酒店总经理和明星代表上来切开大月饼，并宣布团圆餐开始。

2、餐厅中间设一主桌(10人左右)，供参加团圆餐的剧组及明星用。原则上每个宾馆邀请一个剧组。

3、根据游客的需要，制作出经济等、温馨等、豪华等的团圆宴标准，并分别提供菜单，所列菜单中菜名须有“团圆”寓意，具体由酒店落实。我公司统一宣传，具体订餐由旅行社自行与各酒店联系，订完为止。

注：其它酒店可推出有特色且符合中秋含义的菜单来吸引游客。

中秋节活动方案策划参考-月饼商家中秋节活动方案

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月

饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、月饼要求：

2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2) 指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。

3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4) 自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

4、冲饮、保健品、茶叶

1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。

2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

5、糖果、饼干、水奶

1) 糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2、南北干货，多选礼品装多推介

3、粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

庆祝中秋节创意活动方案（四）

一、活动时间

9月1日-9月10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“中秋寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“中秋宝箱”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、中秋八重喜：

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)9月1日、10月2日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4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2000份在9月8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)9月7日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算(略)

中秋活动创意方案篇二

今年中秋节（9月15日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。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、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间：20__。09。07—20__。10。5

四、活动目的：

3) 通过策划一系列活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

中秋活动创意方案篇三

为庆祝国庆节的到来，我校决定举办国庆节庆祝活动。

岁月见证历史的足迹，我们伟大的祖国迎来了71华诞。为营造校园喜迎国庆的和谐氛围，校青志协特以此为出发点举办校内庆祝活动。

此次活动旨在加强广大学生的爱国主义、集体主义、社会主义思想教育。增强民族自尊、自信和自强的精神，体现当代大学生强烈的爱国情怀。统一思想，凝聚力量。为国庆71华诞献礼。

“迎祖国71华诞□xx儿女献礼”

xx

中秋活动创意方案篇四

1、经过各种活动，让幼儿明白阴历八月十五是中秋节，初步了解中秋节的来历，明白中秋节是我国传统的团圆节。

2、了解中秋节人们的活动，让幼儿经过品尝月饼、观赏月亮、学习和欣赏歌曲、制作水果拼盘等活动来体验节日的欢乐，感受中国人的文化习俗。

3、经过活动，促进亲子交流，增进幼儿与父母之间的感情，体验节日的欢乐。

4、体验分享与同伴教师一齐合作过节的欢乐。

班级团体活动

：介绍中秋节、故事、儿歌、各类游戏。

1、和幼儿一齐布置中秋的大型壁画，其中有月亮的变化、宫灯。

2、悬挂灯笼，水果图案营造热闹的节日气氛。

3、展示幼儿在节前观察月亮、绘制出的“月亮变化册”。（事先发放记录单）。

1、绘画：供给水果图片，供幼儿绘画——好吃的水果。

2、泥工：橡皮泥，供幼儿制作月饼。

3、美工：供给各色彩纸、胶水、绘画笔供装饰节日的灯笼。

4、制作灯笼：运用空瓶子、彩色胶带、色纸、粘贴素材，做一个灯笼。

1、家长晚上带着孩子一齐观赏中秋的月亮，并讲讲关于月亮的故事或教给幼儿有关月亮、中秋的古诗。

2、与幼儿一齐准备灯笼，最好是共同制作的。

3、督促幼儿节前节后连续观察月亮，并记录月亮的变化。

中秋活动创意方案篇五

社交媒介已经不是通讯工具，社交媒介是我们这代人的生活方式。

活动流程：

学校为在校的孩子拍摄中秋节祝福视频，放置在官方微信后台。视频的内容可以是说一些对父母想说的话，也可以是单纯的唱首歌，讲个笑话，但最后的结束语一定要是“祝爸爸妈妈中秋快乐，我爱你们”。

家长只要扫描学校的官方微信，输入孩子的名字，就能看到孩子向妈妈送祝福的视频。

该活动的进阶版怎么玩？就是引导家长转发学校准备好的孩子照片（附上学校微信二维码）到朋友圈，凭朋友圈截图可以获得抽奖资格。（该活动适用于有官方微信的学校）

奖品可以是中秋节大礼包，可以是下一期续费的代金券，也可以二者都有。

物料准备：

由于这是借微信环境发生的一次线上活动，基本不需要准备什么物料，但是需要制作好带有二维码的学生照片海报和制作比较精良的祝福视频。建议祝福视频需要提前和学生讨论，最好是让他们真情流露，这是这类活动的精髓。

适用人群：

适合老生口碑维护，不适合新增扩展

举办活动前一天准备好现场物料，邀约工作完成（邀约之前记得先与学生进行沟通，这样会提高邀约成功率）。

活动当天，在接待家长和孩子处安排一位老师专门引导进门、填写联系方式、领取小礼品，活动开始，主持老师致开场词。

在“亲歌比赛”时，每位家长和孩子开唱之前要做“亲情表

达”，可以准备抒情背景音乐，方便主人公情感流露。

颁奖仪式：

分出一、二、三等奖，颁发奖品并合影留念。

课程大回馈：

像这样的课程优惠规则可以直接体现在活动的条幅或者背景喷绘上，活动期间可以专门安排一位咨询老师，关于课程优惠问题都去咨询她。

优惠规则最多两条，可以覆盖老带新和代金券两种：

老生带来一个新生，奖励500元；

转发活动宣传图片到朋友圈可抽奖，有机会获得下一期续报的代金券。

活动流程：

可以在节日前调研几个比较繁华的路段设点，确定好场地之后准备需要的物料，为经过带着小孩的妈妈免费拍照。

多准备一些吸引小孩的毛绒玩具、超大波板糖等作为吸引家长和孩子的小礼品。

主要的对象是邀约老学员来和吸引路过的新生们

照片获得方式一：

制作一块背景板，上面印上机构信息和母亲节祝福话语，让家长和孩子在背景板前拍照。照片拍完后一张贴于我们之前准备好的墙板上，另一张则留给妈妈做纪念。

照片获得方式二：

机构把照片制作成小海报，上面印上日历或者视力表。让妈妈留下联系方式，之后会联系家长到学校取海报。海报右下角可以写上机构信息。

这种活动看似是大费周折的街头活动，但是往往这种情况下能获得意料之外的大批生源，还能够宣传学校的口碑。非常适合人力充足，财力比较雄厚的学校开展。

在日常的工作中，老板都是高高在上的存在，他们说一我们就不敢说二。但是在活动中要是能把平时严肃的老板变成搞笑可爱的老板，这样的场景绝对能引爆全场。试想一下，在中秋节活动当天，当员工看见老板穿着嫦娥的服装来发月饼，整个活动气氛就有可能被瞬间点燃。这样的创意不仅仅适合在中秋节活动，在其他的企业团体活动都可以借鉴，只是创意的形式需要根据具体活动进行适当的修改。

按照心理学上说，每个员工都希望被关注。所以在活动上面更需要定制一些与众不同的东西，最好是能体现每个人的存在。比如在定制一批印每个人卡通头像或者名字的文化衫，每个人定制一份专属的手机壳等等。这样的独特创意的中秋节活动，一定可以让大家感觉到hr的用心，也能让员工感觉到来自团体的温暖，这样也能适当提升员工对这样中秋节活动的参与感。

员工都希望表现自己，只是缺少一个适当的舞台。那么在中秋节的时候，hr可以先提前选择一个主题让员工们自由发挥，舞台就是整个公司。在中秋节的时候可以选择嫦娥主题，月饼主题.....这样让员工乘着中秋节放飞自我吧。在其他的节日主题可以适当改变，比如儿童节的学生主题等等。