

2023年中秋节的活动方案策划内容(通用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

中秋节的活动方案策划内容篇一

农历八月十五是中秋节，那么在这一天中，商场中秋节的活动策划方案要怎么写呢？下面有小编为大家搜集的商场中秋节活动策划方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友！

一、目的：庆中秋，全员参与，创造一个欢乐的晚上。

二、时间□20xx年9月xx日晚

三、形式：集竞技、灯谜、游戏于一体，由师生、员工按兴趣参加，获胜者将可以领取一份奖品。

四. 活动场地：

五、活动项目：

1. 中秋灯谜：

在花园内挂上灯笼和灯谜，师生、员工可随意的猜，猜出来的，根据谜面上的号码到工作人员处对奖，不可擅自将谜面取下，猜对一条可得一张兑奖券。已猜出的谜语，由工作人员将谜面取下收回。

道具：灯笼50个、灯谜100条、绳子、夹子100个，课桌2张，凳子3张

2. 乾坤小挪移：

1分钟内，将10个乒乓球用竹筷夹到相距2米的另一盘里。游戏过程中，乒乓球如果掉落，必须在拾回原处后，方能继续。1分钟夹到5个球可得一张兑奖券，7个可得两张，10个可得三张。

道具：乒乓球20个，筷子3双，四张课桌，计时器1个

3. 超级保龄球

10瓶矿泉水，排成底线1米宽的三角形。参加者站在5米外，双手滚出篮球。倒3瓶可乐得一张奖券。3瓶以上者可得两张奖券。凡有出现抛、弹、砸等动作者，一律不给奖券。

道具：10瓶矿泉水，篮球一个，粉笔一支

4、吹乒乓球：准备好八个等高的碗。每个碗都要装满水，竖排。每四个碗排成一排。每排的第一个碗都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个碗吹向另一个碗，一个一个地吹，不能跳碗。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则可得两张兑奖券。

道具：碗九个、乒乓球两个，等高的课桌四张，一桶水。

5. 两人三足。两人一组绑住脚，两组同时开始比赛，先到10米处者胜。胜出者每人可获两张奖券，负者每人一张奖券。

道具：布条若干根，粉笔一支

道具：蜡烛50根、打火机一个，课桌三张

7、趣味乒乓球：两人对垒，每次球要同时说一个城市或国家的名称，一方未能接到球或未能说出名称，另一方获胜，可得一张奖券。

道具：乒乓球10个，球拍一对，球桌一张

8、背靠背：两人一组，背靠背夹着篮球前进10米，两组同时开始比赛，先到者胜，胜者每人可获两张奖券，负者每人一张奖券。

道具：篮球2个，粉笔一支

10、投篮：在三分球处投篮，每次5个球，投中一个得一张奖券。

道具：篮球2个

六、活动总规则：

1、为防止某些人为取得奖品，只玩简单的项目或自己特长的项目，故规定每人在某个游戏中赢了两次以后就不能再玩(灯谜除外)。

2、活动过程中，应自觉遵守游戏的规则，遵守秩序，服从管理；自觉维护公共卫生，不随地乱扔垃圾。

七、兑奖方式：

各游戏处只发放兑奖券，赢得游戏的人员凭兑奖券到兑奖处兑奖。

八、准备工作：

1、场地的选择与游戏区域的划分

2、购买奖品

3、灯谜：内容，材料(彩纸、笔)，书写，谜底三份

4、人员配备：每个项目由2位学生和一位老师负责，兑奖处由于红斌负责。

5、将游戏的项目、规则、位置张贴在饭堂的告示栏内

6、对奖处：课桌15张，凳子三张，黑板一块(书写兑奖条件)

7、设计及印刷奖券

8、知会总务处帮忙配置道具、用品

9、星期一晚召开工作人员会议，明确游戏规则。

超市中秋促销活动是以中秋月饼的消费来提升超市的销售，有利于稳定现有顾客，提升超市在商圈范围内的形象。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

1、买中秋月饼送可口可乐

买100元以上中秋月饼送355ml可口可乐2瓶。(价值3.6元)

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。(价值9.2元)

买300元以上中秋月饼送2019ml可口可乐2瓶。(价值13.6元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅

3、当日单张小票满59元，可任意到活动区进行飞镖选购奖品一次；满99元，可飞镖选购奖品2次；满129元以上，飞镖选购奖品3次。赠品主打月饼。

(1)超市外

a□在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b□在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

c□在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d□在入口，挂“超市 贺中秋”的横幅。

(2)超市内

a□在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

b□整个超市的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

d□月饼区的上空挂大红灯笼。

中秋活动系列赠品：6万

方案场内、场外的布置费：0.8万

月饼费用：6万

共计：12.8万人民币

1、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可

以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在8月18日完成。

2、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取800元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月8日前完成相关计划。

3、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于8月18日前完成。

4、防损部负责超市防损及防盗工作。

5、生鲜部负责精美月饼的制作。

活动主题：赏月，吃饼，娱乐中秋

活动时间：2019.9.6 19:00——21:00

活动地点：综合楼左侧草坪(建工楼对面)

活动立意：月圆，家远，人圆

1丰富同学间交流，营造团圆气氛，体会中秋主题，共同分享中秋节的喜悦

2进一步加强同学们的集体观念，培养团队意识，同时展现学生们的个性才能，

活动准备：胡春艳负责购置月饼、水果、零食；黄志鸿负责借数码相机；郑素芳对奖品(毛巾.棋.画等)进行编号，供在活动中受过惩罚和在灯谜、拉歌比赛中表现突出者任意选择。

一：赏月，分发月饼，感受中秋节的美好含义(可以给家人打电话，表达我们的美好祝福)

二：简单介绍关于中秋节的来历、意义等相关信息(李静负责)，可同时请大家说出以前过中秋时的情形，与同学们共同分享幸福与乐趣。

三

1.拍七令 从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则受惩罚(说真心话即受罚者任意选择男女各一名同学，请他们提问，并做真心回答;或者接受其他同学的任意提问，从中选三个问题并做真心回答，两种任选其一。主持者可适当要求发问者提比较尖的问题)

2.成语接龙 整个活动一开始大家就已经围成一个圈，这个游戏开始的时候，由主持人选择一个开头的人说出第一个成语，然后一个接一个的顺时针顺序接下去，说出来的成语要是上一个人的成语最后一个字当第一个字，(比如我说四喜发财，你就要说出一个以财开头的成语，比如财大气粗，然后就是以粗开头如此类推)谁在10秒或者20秒钟内没说出来，就受惩罚(惩罚：就是饶着大家跑一至三圈，再跑的过程中，主持人会说出几个指令受惩罚的人就要按照指令去做，比如主持人会说停，你就要停下来，说学猫狗叫你就要学猫狗叫，学僵尸走路你就要学僵尸走路等等。)

届时男女同学随意分成两组，对面而做，一组出一节目后，另一组出一节目，当然主要是拉歌咯，不过也可以表演其他节目(请主持人注意带动活动气氛哦)

1月饼、水果等费用胡春艳尽早完成

2. 奖品一部分是上年留下的，另一部分还得另购

黄志鸿、谭水平、郑素

中秋节的活动方案策划内容篇二

一、花好、月圆、人长寿——礼品展卖!

自8月28日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的情谊!

二、促销活动

活动一、海底捞月大行动

活动时间：9月9日至10月11日

活动办法：9月9日—10月11日，凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。

奖券发放：每组设置3人，一人登记发票，确认抓球次数;一人组织活动的开展;一人发奖券。

预计奖金：预计三日销售1188186.86元，每笔300元，最多有3961人摸奖。按每人平均20元计算，合计约79212.46元(实际约为一半，费用约为实际销售的6.6%)。

要求

- 1、质管部作好促销活动的店内广播。
- 2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、业务部负责购物券的准备。
- 5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

活动二、购物抽奖送月饼

- 1、凡在xx年9月9日-9月11日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。
- 2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。
- 3、抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个(一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个)，空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。
- 4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：
一等奖：奖价值50元的月饼购物券一张
二等奖：奖价值30元的月饼购物券一张
三等奖：奖价值15元的月饼购物券一张
- 5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为

自动放弃，恕不兑现现金。

费用预算：

预计三日销售1188186.86元，每笔100元，最多有11882人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为1.67%(1/60)、3.33%(2/60)、5%(3/60)，相应奖金为 $198*50=9920$ 元、 $396*30=11882$ 元、 $594*15=8911$ 元，共计30695元，占销售额的2.6%。

1. 商场中秋节促销方案
2. 中秋节商场促销活动策划书
3. 商场儿童节促销策划书
4. 商场促销抽奖活动策划书
5. 商场六一儿童节促销策划书
6. 商场促销父亲节活动策划书
7. 返校期商场促销活动策划书
8. 五一商场促销活动策划书
9. 2016商场中秋节促销活动方案
10. 中秋节商场促销活动策划方案

中秋节的活动方案策划内容篇三

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分

卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

第二周：9月6日—9月12日

分析：由于周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9月12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满？（未定）元加？元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有时！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9月19日

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。（每天限量50份）

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9月28日

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

中秋节的活动方案策划内容篇四

文化是民族的根本，而节日正是民族文化遗产的重要载体。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。中秋的月儿圆圆、中秋的月饼香香，中秋的话儿甜甜，中秋的快乐多多，时值“中秋节、教师节”双节来临，幼儿园策划了一系列活动方案，希望通过这一活动，让孩子们了解中国传统节日的许多习俗，更让孩子学会分享、学习感恩、积极表达、体验

活动带来的乐趣。

二、活动准备：

（一）中秋节前，各班教师和幼儿一起学习中秋节的来历、习俗、庆祝方式等系列节日知识，同时创设及渲染以“快乐中秋”为主题气氛的环境。例如“团团圆圆庆中秋”图文并茂的主题环境创设，或者是关于“中秋节的传统故事”的图文并茂资料或者“中秋诗词”等等。

- 1、“情意浓浓，爱满中秋”贺卡展。（中班级）
- 2、“庆中秋灯笼大汇演”亲子制作。（大班级）
- 3、举办小小作品展示“我制作的月饼”。（小班）
- 4、学习歌唱教师的歌曲、儿歌；制作教师节手工小作品；绘画《我的老师》。（小中大班）

（二）家园合作：

- 1、建议家长给幼儿讲一个关于月亮的故事或教幼儿一首有关月亮、中秋节的古诗。
- 2、鼓励家长帮助收集各种各样的月饼盒、月饼礼品袋、中秋节贺卡、图片、灯笼等资料创设班级环境。
- 3、参观月饼街——（了解月饼的制作、原料、品牌、外包装等）。
- 4、亲子猜谜语小游戏。
- 5、人员安排：活动总指挥。

中秋节的活动方案策划内容篇五

中秋节是中国的传统节日，每逢中秋节前夕，商场会举办庆祝中秋节的活动，以此来促进消费。那么中秋节商场活动方案怎么策划呢?以下是小编为大家准备的中秋节商场活动策划书，欢迎大家前来参阅。

一、活动目的

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为中秋篇。中秋篇围绕中秋情浓意更浓这个活动主线，全力突出中秋节的团圆情意礼品三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以欢乐国庆欢乐颂为主线，分幸运实惠会员时尚四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间

20xx年xx月xx日——xx月xx日

三、活动主题

同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩

四、活动内容

欢乐中秋，情浓意浓，欢乐在，情浓意更浓

1□20xx年中秋美食节月饼展

结合美食节举办名月贺中秋名牌月饼大联展，集中推出名牌

月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□20xx年滋补保健品

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模送礼送健康的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、送情意，中秋礼上礼

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

五、活动配合

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

六、广告制作

制作页面为大4k□8p□费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

一、促销目的

以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售。预计日均销量在促销期间增长10%—20%。

二、促销内容

1、买中秋月饼送可口可乐

买90元以上中秋月饼送355ml可口可乐2听。(价值3.6元)

买200元以上中秋月饼送1250ml可口可乐2瓶。(价值9.2元)

买300元以上中秋月饼送20xxml可口可乐2瓶。(价值13.6元)

2、礼篮：分别为298元、198元、98元三个档次。

298元礼篮：七星香烟+加州乐事+价值80元中秋月饼+脑白金

198元礼篮：双喜香烟+丰收干红+价值60元中秋月饼+脑轻松

98元礼篮：价值40元中秋月饼+ 20元茶叶+加州西梅

3、在促销期间xx月xx日——xx月xx日)，在卖场凡购满300元者，均可获赠一盒精美月饼(价值20元/盒)。

三、整合促销

1、媒体

在音乐交通频道，隔天滚动播出促销广告，时间为活动期间，每天播出16次，15秒/次。

2、购物指南

在商场的“购物指南”上，积极推出各类的促销信息。

3、店内广播

从卖场的上午开业到打烊，每隔两个小时就播一次相关促销信息的广播。

4、卖场布置

(1) 场外

a□在免费寄包柜的上方，制作中秋宣传；

b□在防护架上，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势；

c□在广场，有可能的可悬挂汽球，拉竖幅；

d□在入口，挂“购物广场 禧中秋”的横幅。

(2) 场内

a□在主通道，斜坡的墙上，用自贴纸等来装饰增强节日的气氛；

b□整个卖场的上空，悬挂可口可乐公司提供的挂旗；

d□月饼区的上空挂大红灯笼。

5、其他支持

保健品进行让利15%的特价销售。

团体购满3000元或购买月饼数量达20盒，可享受免费送货。

四、促销费用

媒体广告费：1、2万元

可口可乐系列赠品：6万

场内、场外的布置费：0、6万

月饼费用：6万

共计：13、8万人民币

五、具体作业

1、交通频道的15秒广告，由公司委托广告制作，在广告合同中应当明确不同阶段的广告内容；预定在xx月xx日完成。

2、购物指南由采购部负责拟出商品清单，市场部负责与**晚报印刷厂联系制作；具体见该期的制作时间安排。

3、场内广播的广播稿由市场部来提供，共三份促销广播稿，每份均应提前两天交到广播室。

4、场内、外布置的具体设计应市场部、美工组负责，公司可以制作的，由美工组负责，无能力制作的，由美工组联系外单位制作，最终的布置由美工组来完成。行政部做好采购协调工作；预定场内布置在8月18日完成。

5、采购部负责引进月饼厂家，每个厂家收取500元以上的促销费。同时负责制订月饼价格及市场调查计划，在8月5日前完成相关计划。

6、工程部安排人员负责对现场相关电源安排及灯光的安装，要求于xx月xx日前完成。

7、防损部负责卖场防损及防盗工作。

8、生鲜部负责自制精美月饼的制作。

六、注意事项

2、若在交通频道上的宣传不能达到效果时，可选择在报纸等其他媒体上进行补充宣传；

3、市场部应进行严格的跟踪，对出现的任何异样及时进行纠正。

4、店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

一、活动时间

xx月xx日—xx月xx日

二、活动目的

超市在这美好的秋季与您相约[]xx月xx日“花好月圆人团圆、送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题

花好月圆人团圆 送礼喜连连

四、卖场陈设

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒

的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、 活动内容

一次性购物满60元，可抽“仲秋礼券”1张，120元2张，单张小票最多限3张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵5元；(此券限活动期间使用)

指定月饼品种有：

b. 购保健品或酒(指定商品)可分别抵5元、3元、2元使用。(此券限活动期间使用)；已买断的酒为使用品牌。

a 类保健品或酒 此券可抵2元

类保健品或酒 此券可抵3元

c 类保健品或酒 此券可抵5元

六、 注意事项

- 1、 中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、 中秋礼券的左联由收银员负责收取。
- 3、 吊旗dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、 连锁店负责各门店的条幅。
- 5、 在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。

6、 各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。

7、 兑奖时间□xx月xx日——xx月xx日