

# 最新团支部端午节活动方案(实用10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？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。

## 团支部端午节活动方案篇一

凡在金石广场填写了《选房确认书》并付款的客户凭《选房确认书》领取抽奖券一张（每套房源限领一张），在签订《认购协议》后参加抽奖。领取抽奖券后申请退房客户自动失去抽奖资格。

1、特别奖：宝马x1（20xx款sdrive18i手动型）汽车

2、幸运奖：长安悦翔v3（20xx款1.3l手动标准型）汽车

1、本次抽奖活动设置特别奖壹名和幸运奖若干名；

第一步：在金石广场售楼部外场或内场集中公开抽奖；

第二步：中奖客户凭抽奖券正券、身份证原件和《认购协议》填写“奖品申领表”；

1、本次活动抽奖时间以公示时间为准；

2、领券时间截至于抽奖前三日；

1、奖品产生后若现场无具备条件的客户认领，则视为中奖客户自动放弃此奖；

3、所有中奖车辆为使用权；

6、中奖客户须同意配合我司相关此项活动的宣传工作，同意接受媒体采访并报道。

1、一次性付款优惠

1、新增媒体

2、更换媒体

1、凭抽奖箱中的抽奖券现场抽奖。

2、抽奖箱里面装有已认购客户抽奖券副券。

3、抽奖顺序以先按照30比1（取整去零）的比例抽取奖品。

4、客户手中的抽奖正券作为领奖凭证；

5、中奖客户凭身份证、抽奖券正券及《认购协议》在售楼部填写“奖品申领表”和“奖品领取承诺书”。

6、抽奖过程中，我们会设置一些项目问题，现场小礼品派发。

（可提示客户在项目宣传资料或售楼部活动公示上能找到答案）

1、金石广场开发商全称（内江金石房地产综合开发有限公司）

2、项目具体地址（东兴区西林大道北延线与北环路交汇处）

3、项目体量（9万方）

4、居住户数（564户）

5、项目距离北京华联距离（600—700米）

6、售楼部的电话是多少（0832—2388888）

7、项目由几栋建筑物组成（4栋，1#、2#、3#、4#楼）

8、金石广场最高优惠几个点（活动和节假日除外）（11个点，总额达5万左右）

## 团支部端午节活动方案篇二

“风轻日暖人团聚 健康国贸五月节”——感恩回馈！

20xx年6月10日到 6月12日

饭店各餐饮用餐地点、客房；

- 1、让顾客了解国贸饭店，打消顾客对消费价格的各种顾虑；
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情联动消费；
- 3、利用现有生态基地，互动山庄打造绿色餐饮新理念；
- 4、凝聚酒店销售合力，调动全员积极性，实现全员营销；

用餐品尝+自选购+客房、餐饮、山庄联动；

周边散客市场、外地游客市场、团队市场、机会市场，在盘锦餐饮业整体下滑低迷的前提下，打造国贸独具的绿色、生态、养生餐饮新理念，广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、

招牌菜、新派菜等，促进酒店形象品牌的树立和推广。

4. 餐饮部推出“端午团圆宴”预定活动，预定赠送2道山野菜菜品，1道特价菜；

1. 报刊、杂志宣传广告：“风轻日暖人团聚 健康国贸五月节”——感恩回馈！

、网络、各大媒体、短信、海报。

3. 联盟商家展架放置。

4. 点对点重点邀请推荐。

## 团支部端午节活动方案篇三

1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。

2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号：

品位出粽，众不同

选品牌，当然体面过人

华粽子第品

(2) 媒介标题:

选品牌，当然体面过人

五芳斋您同品味国食文化清芬

品位生活好滋味

粽子王-五芳斋

自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋

(3) 文案创作

酒店餐饮端午节促销方案参考一

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动:

客房优惠活动:

五星区特惠客房: 400元/间夜

四星区特惠客房: 350元/间夜

餐饮优惠活动:

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲

蓉粽、瑶柱蛋黄粽、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动:

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址□XXXXXX

## 团支部端午节活动方案篇四

一、指导思想:

xx市百花洲小学是以传统文化作为特色教育的学校,为使传统文化教育深入人心,我们以传统节日为教育切入口,找结合点、渗透点,因校制宜地开展中国传统文化普及教育读书活动。

二、参赛对象

全校在校中小学生

三、具体要求

切实开展“征文比赛、手抄报比赛、经典诵读比赛”。

(一)关于征文比赛(由省级有关部门集中组织)

1. 征文要求。征集读后感或心得体会。参赛作品要求内容健康、观点鲜明,具有较强的时代感。每位参赛者限交1篇参赛作品,要求中文原创,字数不限,文体不限,标题自拟。

2. 征文时间。自20xx年6月1日至20xx年6月20日

3. 投稿方式。征文作品须用a4纸打印后上交政教处。
4. 评选办法。征文阶段结束后，所有征文作品将组织有关老师，对入围作品进行评审，产生一、二、三等奖及优秀奖。
5. 有关说明。所有作者要求一律使用真实姓名，并注明详细地址以及联系方式。来稿要求原创，对抄袭他人作品的，将取消参赛资格。

## (二)关于手抄报比赛

1. 竞赛时间。自20xx年6月1日至20xx年6月20日。
2. 竞赛方式。作品须用4开纸制作后上交政教处。
3. 评奖方式。征集阶段结束后，所有作品将组织有关老师，对入围作品进行评审，产生一、二、三等奖及优秀奖。
4. 有关说明。所有参赛选手一律使用真实姓名，在截至时间上交。主办单位保留大赛有关具体事宜最终解释权。

## (三)关于经典诵读比赛

(1) 经典诵读比赛内容：以端午节典型人物和典型事例为素材，引导广大少先队员从中了解榜样的事迹，感受榜样的正能量。通过学榜样，话成长，激发少先队员心中的梦想，从而引导他们为实现国家富强、民族复兴、人民幸福的伟大“中国梦”而发奋学习、不懈奋斗。

(2) 参赛人员：各班推荐的优秀选手。

(3) 比赛办法：比赛分小学低年级（一、二、三年级）、小学高年级（四、五、六年级）进行。参赛队员分组抽签，依号进行。时间限制在6分钟内。

(4) 奖项设置：设立一、二、三等奖若干名

## 团支部端午节活动方案篇五

弘文学校小学部“中华情·端午颂”三个一活动方案 端午节是我国的重要传统节日。为弘扬民族优秀传统文化，培养学生爱祖国、爱家乡、爱人民的情感和社会实践能力，度过一个充实而有意义的端午节。根据学校课程建设方案关于开发节日课程的要求，学校将在端午节期间开展“三个一”活动，特制定方案如下：

一、端午节放假时间：5月31日—6月2日（周六至周一），6月3日（周二）上课。

二、开展“中华情·端午颂”三个一活动

1. 画一幅画或制作一份手抄报。同学们在家长的指导下通过阅读资料，上网查询等方法，收集有关端午节的由来以及全国各地的习俗，初步了解端午节的文化内涵。（1、2年级以端午为主题用a4纸画一幅画，3-6年级以“走近端午”为主题制用a4纸制作一份手抄报。）

2. 背一首诗。搜集1-2首与端午节相关的古诗词，并从中选择一首自己喜欢的背下来，回校后班级同学互相交流。

3. 读一个故事。至少阅读一个有关端午节的民间故事或传说（1--2年级同学听爸爸妈妈讲故事，3--6年将阅读的故事回校后与班级同学交流。）

说明：倡导家长与学生共同参与“中华情·端午颂”三个一活动，给学生营造充满亲情的温馨的学习、生活氛围；假期结束后，学校将组织进行“三个一活动”展评。

二、指导孩子了解端午文化，体验过节乐趣



1、引导孩子通过上网或调查访问等方式了解端午节的由来及民间习俗；让孩子收集有关端午节的图片、诗歌等资料；拍摄一些家庭节日的风俗图片等，丰富节日文化。

3、办一份端午节手抄报，返校后以班级为单位收齐并进行展评。

## 团支部端午节活动方案篇六

xx年xx月xx日下午3点整

### 二、活动地点

维也纳酒店福华路店

### 三、参与人员

国利半导体全体员工

### 四、游戏规则

将国利半导体全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定（商议时间不超过2分钟），若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语（意思相同即可）或确定放弃时停止计时。

表演的人员不许用声音及口型

表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流

等候的队员不许偷看

不许使用道具

场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐别的不能做

违反此规则的全队给一次提醒机会

给一分钟准备

## 五、游戏方式

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组最高限时10分钟。

## 六、获胜条件

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

## 七、违规判定

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

## 八、惩罚

## 九、奖励

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

## 十、注意事项

- 1、装备照相机及摄像机———XX
- 2、购买粽子及带蒸锅———XX/XX
- 3、准备两幅牌并发给大家———XX
- 4、制作分组队员名单———XX
- 5、计时工作———XX
- 6、现场拍照及摄像———XX/XX/XX
- 7、游戏过程中进行粽子的加热———XX
- 8、准备若干与端午相关的语句———XX/XX

## 十一、活动开场台词

各位领导、同事们：

大家好！

又到一年粽飘香，咱们一年一度的端午佳节即将到来，在这个喜庆与祥和的日子里，为了增强我们国利半导体团队的凝聚力，彰显我们的年轻、活力、朝气蓬勃，国利半导体党支

部、团支部为大家精心设计了一个精彩的趣味游戏，稍后我会给大家说明一下游戏规则，下面我们先请国利半导体xx领导为大家讲话，大家鼓掌欢迎。我们再鼓掌欢迎xx领导为我们讲两句.....

我们非常感谢两位领导的讲话，下面我向大家介绍一下这个游戏的规则

## 团支部端午节活动方案篇七

- 1、会说“端午节”的名称，知道端午节是中国的传统节日。
- 2、乐于参加包粽子、制香包等活动，体验节日的快乐。

〔活动准备〕

端午节的故事；

做香包的材料：香料、布等；

包粽子的糯米、苇叶；

〔活动过程〕

一、主持人出示图片，讲述端午节和来历的故事，让幼儿初步了解故事中的人物、事情和相关物品。

1、吃粽子。用黍米（黄米）或糯米加枣用苇叶包成三棱角式的粽子，煮熟食用。据说屈原投江后，人们为不让鱼类吃掉其尸体，故向江内投之以粽子。习俗相沿，变成了人吃粽子，后又带上了时令色彩。

2、做香布袋。用布做成小布袋，向药铺索要或买五味中药药面，装在小布袋里缝严。戴在小孩或老年妇女身上，驱邪避

瘟。

3、给孩子戴五丝。“五丝”由红、黄、蓝、白、黑五色线配成，古代没有棉花而用五色丝，所以叫“五丝”。后有了棉花，就以棉线代丝，而名称未改。早晨，在未出太阳时，给孩子的手脖上、脚脖上和脖子上都戴上“五丝”。要一直戴到下大雨。下大雨时，解下来扔在水流里，使其顺水漂走。传说这“五丝”能变成蚯蚓。习俗认为戴“五丝”，能去灾、辟邪、保护儿童。

二、包粽子、吃粽子，共同分享端午节的食品

三、亲子共制香包

1、幼儿与家长一起制作香包

2、幼儿相互赠送香包，大胆向同伴说一句祝福的话。

四、活动结束。

在此，仅代表幼儿园的全体教师祝各位家长及小朋友们节日快乐，合家幸福！

## 团支部端午节活动方案篇八

5月17日—19日，凡在店庆三日累计购物满100元、大家电、黄白金累计购物满500元，（餐饮除外）即可凭购物小票到商厦一层共享大厅参加摸球活动，100%中奖。摸奖方法：顾客凭购物小票到摸奖处摸奖，每100元为一次；大家电、黄白金累计购物满500元摸一次，每票最多摸10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。并现场制作奖券，经财务登记、盖章后，发给顾客。此奖券可在全场通用。购物券消费不参加此活动。如顾客出现太多抓球机会，如20次以上，可根据情况征得顾客同意后，连抓5次取平均数

赠券。

奖券发放：每组设置4人，一人登记发票，确认抓球次数；一人组织活动的开展；令两人进行监督和配合。每张奖金券的数额为空白，工作人员根据顾客摸出的球数登记，每一球为一元，合计以大写的文字表示。如顾客抓出23个球，工作人员就应在奖金券上登记“贰叁元”，代表23元，并在登记表上注明。

- 1、商管部作好促销活动的店内广播。
- 2、企划部负责活动的宣传和组织。
- 3、保卫部负责活动现场的秩序维护。
- 4、财务部负责活动购物券的发放和统计。
- 5、商管部负责店庆日摸奖活动的登记和监督。
- 6、业务部负责对摸球工作人员的培训。
- 7、总务部负责摸球道具和购物券的准备。
- 8、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解。如出现差一、二元的顾客，应酌情参加活动，并赠送相应的礼券。

## 团支部端午节活动方案篇九

御园生活·品味出“粽”

五洲·御园端午节送粽子活动方案

### 一、活动背景

- 1、目前项目一期工程即将封顶，已购房的老客户加已交定的

客户约130人。 2、通过邀约老业主及意向客户到售楼部参加端午送粽子活动，向客户传达楼盘信息，提高项目人气。

3、项目前期销售拥有老业主资源，维系老业主的关系以促进后期的推售。

## 二、活动目的

- 1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。
- 2、口碑传播，通过老业主传播项目口碑。

## 三、活动时间

20xx年6月1日—6月2日（5月29日开始电话邀约，短信告知）

## 四、活动主题和地点

- 1、主题：御园生活·品味出“粽”
- 2、地点：售楼部

## 五、活动对象（邀约客户）

五洲·御园业主、重要意向客户

- 1、电话、短信邀请老客户及意向客户来售楼部现场参加端午送粽子活动。
- 2、凡在领取粽子时间段来访客户均可领取粽子一份。
- 3、置业顾问做好宣传项目及登记工作。

## 六、活动内容

活动期间前往销售中心登记即可领取真空包装嘉兴粽子一份  
领取粽子时间：早上10:00一次（一次持续1个小时） 下午3:00一次（一次持续1个小时）

活动时间6月1日—6月2日，抽奖活动集中在儿童节、端午节2天，每天限量抽取。（5月29日短信、电话告知端午节有大抽

奖活动)

大轮盘百发百“粽”抽奖活动：投飞镖，射“粽”拿奖 抽奖礼品：一等奖精美竹凉席（价值180元，10条） 二、三等奖电风扇1台（价值40元，10台）

七、 工作安排及物料清单

八、 活动费用

## 团支部端午节活动方案篇十

20xx年6月19日~20xx年6月29日

端午购物嘉年华 \*\*送礼献真情

### 1. 场外布置

1.1营销店各制作横幅一条，悬挂于\*\*店店招下。

1.2门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

### 2. 场内布置

2.1商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。

2.2对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。

2.3专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

1. 商品陈列 :各店在促销期间，应在主通道摆放2-6个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，5月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放2-6个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情



况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售;要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

### 3. 商品要求：

#### 3.1 相关促销商品品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个);

3.2. 商品价格普遍低于市场价;

3.3. 同类商品选择价格较低商品;

3.4. 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品):

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红  
豆

绿 豆 芝 麻 五香粉 花 椒 白砂糖 食盐 红 枣

食用油 麻 油 虾 仁 黄 酒 红 酒 米 酒 鸡 精

糯米酒 甜 酒 啤 酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡 蛋

五花肉鸡肉牛肉虾肉\豆制品汤料紫菜红枣\蜜枣豆沙苏打粉。

1. 端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2. 端午节前期\*\*科组织对各区域的客户进行短信派送，并提

前祝节日快乐。

3. \*\*店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以下)赠送价值10元左右礼品一份。

活动主题 龙飞凤舞 粽行天下

活动时间:20xx年5月25日--5月31日

购物满38元送粽子2个，依次类推，最多限送15个，即需要购物满51元方可赠送15个粽子。

1. 本次活动前5天营销店将所有有关活动物资准备到位，并在门口处放置海报进行宣传。

2. 活动安排在场外进行操作，顾客凭收银小票进行兑换，兑换负责人将顾客换取后的小票进行回收，并将台帐表登记好。

3. 粽子分两种，一种是煮熟的，一种是未熟的，顾客可自行选择。

4. 活动结束后营销店如果采用的是商品即可到总部进行报销处理，(收银小票及顾客登记表)。