

# 最新国庆中秋节活动方案(大全9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

## 国庆中秋节活动方案篇一

在全校营造欢度中秋、国庆的'喜庆气氛，同时，增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，使学生真正了解节日，了解中国传统文化，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

20xx.9.26——20xx.10.8

1、9月29日（星期六）举行升旗仪式，开展国庆节国旗下讲话活动，通过国旗下讲话对全校学生进行爱国主义教育。（负责班级七年级三班）

2、六年级：围绕“中秋情浓诗意更浓”这一主题，全力突出中秋节的“欢聚团圆”“亲情友情”两大节日特征，利用中秋节假期，搜集与中秋相关的诗词、歌赋、名言、佳句，办一张手抄报，通过手抄报激发学生积累知识、感受知识的热情。（10月10日前上交团委）

3、更换校园板报，营造中秋、国庆节活动气氛，9月30日前完成。七年级二班（中秋节）七年级三班（国庆节）

4. 八年级：学生利用十一假期观看一部爱国主义影片，书写一篇观后感。（10月10日前收齐整理交团委）

1、手抄报要求a4纸大小，统一为竖版，纸张颜色不限，内容

丰富充实，装饰与内容相呼应。

2、“观后感”题目自定，文章字数在400—1500字之间。

3、板报办完后拍照留底□qq传团委一份。（班主任负责）

## 国庆中秋节活动方案篇二

让xxx班另一个中秋节

它是一个聚会，一个家，聚集，享受天伦，品尝美味佳肴

中秋节提出主题来了，

三个任务：活动。

1、活动的道具。项目

2、准备一个诗歌朗诵，素描，独奏表演，表演

3、调动每个学生的参与

4、做好每个节目之间的联系，就在祥和的气氛中

5、主人把所有的东西都准备好了，准备工作线和脱稿

6、中秋佳节感恩节，记忆，最后客人老师的评论

1)开幕词

女：“迎中秋佳节马上就要到了，中秋节”井川庆主题派对，现在就开始。

女：当我们都变成或黄金通道，当我们欣赏窗外当月亮共聚法，从心荡漾的波纹，因为我们心中都有语言，我让。

## (二) 文章的活动

### 游戏

#### 第二场比赛学校中秋节活动方案

“这两场比赛是由分组三战, 他们每人都有一个成员参与, 然后进球, 得分高, 连接到成为小礼品, 客人老师也可以参与。

#### 第三场比赛

#### 3) 认为文章:

男: 古人云: “在一个异物异乡为异客, 每逢佳节倍思亲。” 在这样的一个日子, 我们做好了象征着圆满, 团圆的月饼。

女: 让我们吃月饼, 认为, 读到在家里, 以19来品尝这幸福的日子。月饼口味不同, 人的心情也可以不同。

男: 让我们听一些就远离家乡, 到家里参加学校里的朋友们, 就在此时此刻内心的感受。

(男主人问女主人, 什么是中秋节, 杭州来自不同的. 体验学习, 使其收获了什么, 失去了什么, 经历和感受什么...)

帕特-西蒙兹: 学生后, 可以简单, 邀请评论的客人们谈论生活在接下来的几十年里, 他们的经验和理解, 中秋节后的感觉这个美丽的、长寿命的视觉和向往。

请客人老师(xx)我的班主任参与中秋节在微微的点评, 主题派对, 班主任到最后总结道。

男: 同学们演讲和性能, 我们感触, 相信在未来的日子里, 我们将会彼此融洽相处, 一起工作。

女：“海的月亮，生在这个时间。”请让我们珍惜难得的中秋月夜，不要错过了慷慨的捐赠的性质。

女：“迎中秋”，一个主题晚会结局！谢谢参与的学生，老师给客人！！！！谢谢

## 国庆中秋节活动方案篇三

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”与“国庆篇”。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。

20xx年9月23日——20xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩”

中秋篇：“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年滋补保健品节

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)

#### 国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂□xx大礼乐翻天”

##### 1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送!

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推!可得到指针指中的相应的奖品。

##### 2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价，让顾客能感到实实在在的实惠。

### 3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的‘好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

### 4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

凡在家纺购物满100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

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。

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。

## 国庆中秋节活动方案篇四

礼情款款欢度国庆

20xx年9月20日——10月7日

（三）加深超市与消费者的相互了解与情感沟通；

（四）扩大企业知名度，进一步树立超市“关爱社区居民会

形象。

### （一）买99元送30元现金

1、活动时间：9月20日——10月7日

### 3、注意事项

（1）顾客购买活动商品后需保留购物小票，凭购物小票到总服务台领取返现现金。

（2）单张购物小票方可参加活动，不可多张小票累计参加。

（3）顾客领取现金时，需由工作人员加盖“现金已领”字样章后方可领取

（4）该返现活动只限活动期间消费的顾客，以小票机打日期为准。

### （二）国庆狂欢□xx大礼疯狂送国庆狂欢，狂欢

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、活动内容活动期间，公司在第四期促销手册（时间：9月15日—10月15日）封面上印刷中秋、国庆现金券，现金券面值10元，凡顾客拿到我们的手册，剪下现金券到我超市购物满100元可使用一张，直接省8元现金，购物满200元可使用两张，多买多用，依次类推。现金券不可兑换现金。

### 3、注意事项

（1）顾客凭现金券消费时，需保持现金券完好，出现破损、模糊等现象不得使用。

（2）现金券为一次性使用，消费结账时需由工作人员将现金

券收回。

(3) 顾客使用现金券消费，退货时只退回现金部分，现金券部分不予退回。

(4) 现金券不找零、不可兑换现金。

1、活动时间：9月20日——10月7日

2、凡是在活动期间购买旅游商品的顾客，凭会员卡均可享受最低3折优惠。活动期间推出以户外旅游小食、护肤品套装等为主的`30款特价商品集中陈列，突出国庆旅游特价商品的优越性，促进销售。采购部与百货部负责落实旅游商品资料与陈列，促销部负责落实现场布置与场内外的宣传。

3、注意事项

(1) 购买特价商品的会员，不可同时使用代金券

(2) 特价商品已经售出，概不退换

(四) 同岁同贺，大礼赠送同岁同贺，同贺

1、活动时间：10月1日—7日

2、活动内容活动期间，凡是年龄为61岁的顾客在本超市购物，不论购物金额多少，均可凭身份证到总服务台领取精美礼品一份。每位顾客在活动期间只可领取一份。

3、注意事项

(1) 顾客需凭身份证领取礼品，并由工作人员登记身份证号码。

(2) 每位顾客在活动期间只可参加活动一次



(3) 本活动最终解释权归xx超市所有。

部门:

9月20日到位时间9月20日

备注:

## 国庆中秋节活动方案篇五

活动范围: 某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店及华信店

活动内容:

(一) 穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间, 凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起, 原则上参加品牌范围要广, 至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

(超市及特例品牌除外, 活动期间, 会员积分卡只积分不打折)

(二) 购物某商场, 尽享意外惊喜-“国庆购物不花钱”

时间: 10月1日--10月8日

凡当日单店购物满300元的顾客, 可凭购物发票参加抽奖, 有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则:

各店设置一个抽奖箱, 内有20个乒乓球(其中全额返还1个, 半

额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品)，工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖"1"章，即时开奖。

### (三) 国庆同欢乐，某商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出某商场以人为本，关心顾客，为树立某商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出某商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元(含超市)的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为22000元的意外伤害保险(成本15元)。

b1系列：加10元赠送办理保额为63020元的`意外伤害保险(成本30元)。

b2系列：加10元赠送办理保额为281000元的交通意外伤害保险(成本30元)。

c1系列：加20元赠送办理保额为155030元的意外伤害保险(成本50元)。

c2系列：加20元赠送办理保额为540000元的交通意外伤害保险(成本50元)。

详细规则另附

操作细则：

a□凡当日单店购物累计满1000元(包括超市)的顾客，均可参加，仅限单店办理，不得跨店。

b□顾客凭机打发票办理保险卡时，工作人员需在机打发票上加盖"1"(赠品已领)章。

c□保险卡由总部统一联系确定，费用由各门店按照实际赠送数量承担。

费用：

保险卡：4店10天共需约：20000张×均价35元=约70万元

顾客加购可回收：20000张×均价13元=约26万元

4店总费用约44万元，预计10天活动四店

保守销售1.2亿，活动成本率约0.4%

喷绘写真：约4000元

(四) 真情相伴5周年，缤纷好礼喜相送(仅限某商场八一店)

(1) 7折以上商品再送大礼

当日累计满300元(包含300元)至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元(包含500元)至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元(包含800元)以上，赠价值102元礼品一份，

单张发票限赠1个，每日限赠40份。

- 1、超市、特价及特例品牌除外。
- 2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。
- 3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

## 国庆中秋节活动方案篇六

活动目标：

- 1、使幼儿了解国庆假期中应注意的安全和卫生，增强幼儿的自我保护意识。
- 2、通过讨论，激发幼儿爱国情怀。
- 3、让幼儿知道节日的时间。
- 4、简单了解节日的来历，知道其全称、日期和意义。

活动准备：

安全活动图片。

活动重难点：

了解国庆假期中应注意的安全和卫生，增强幼儿的自我保护意识。

活动过程：

一、谈话导入。

二、组织幼儿讨论怎样安全、愉快的过好假期。

1、教师引导幼儿：有哪些事情是不可以做的呢？引导幼儿说出有关安全知识的内容。

2、创设情境，提问幼儿：可以这样做吗？为什么不能这样做呢？

三、总结假期里要注意的安全事项。

1、不能玩家中的插座、开关、打火机、尖锐或易吞服的物品。

2、注意交通安全，不单独走出家门。若外出游玩时，要牵着大人的手，不随便与陌生人说话，不要陌生人的东西。

3、独自在家时，不爬阳台、门窗或其他高处，把门关好，不给家长以外的人开门。

4、不能摸家中的药品，不到厨房去玩耍。

5、不能在危险地带玩耍，不做危险游戏。

6、熟悉三个特殊号码的用法。

7、要少吃零食，多吃蔬菜水果，吃熟食，养成按时进餐和自己进餐的好习惯。

8、多喝白开水，不吃雪糕、不喝冷饮。吃东西以前要洗手。

9、勤洗澡洗脚，勤剪指甲。

## 国庆中秋节活动方案篇七

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2、提高珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3、塑造珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍档射箭”活动

凡购买珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

### 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在珠宝专柜购买首饰2800元以上的’新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你十分爱我十月新婚

## 国庆中秋节活动方案篇八

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和20xx年一样，中秋节(9月28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，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高爱家各分店的市场占有率，增加iga的美誉度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

### 二、活动主题：

“喜迎国庆欢度中秋”

### 三、活动时间：

20xx.09.05—20xx.10.7

### 四、活动目的：

3)通过策划一系活动，加深爱家超级广场与消费者的相互了解与情感沟通；

扩大企业知名度，进一步树立爱家“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

### 六、活动广告语：

- 1) 喜迎国庆欢度中秋
- 2) 月圆中秋情系iga
- 3) 情满月圆举国同庆
- 4) 中秋佳节iga浓您家乡情!
- 5) 中秋合家欢佳节大献礼
- 6) 望月怀远花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲iga为您送温情
- 8) 礼情款款欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立55周年!



10) 爱是挚诚家乃至亲

11) 品质、服务、物有所值!

12) 关爱社区居民共建温馨家园

## 七、活动布置与宣传

### (一) 场内外布置

#### 1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 大门口上方悬挂大红灯笼。

#### 2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；

4) 手工吊旗纸：在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

6) 根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息。

### (二) 活动宣传

#### 1、海报4期：

第一期：中秋1期手招，时间9月3日—9月16日□a4□4p彩色；

第二期：劳保品百货周手招，时间9月10日—9月23日□a4□4p彩色；

第三期：中秋节2期手招，时间9月17日—9月30日□a3□12p彩色；

第四期：国庆节手招，时间9月24日—10月7日□a3□12p□

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”、“旅游食品一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5、报纸广告：6期。

6、电视广告：3期

## 国庆中秋节活动方案篇九

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的'完成奠定基础，特制定如下计划。

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

负一层超市、一楼洗化超市特价时间：10月1日——7日

二楼以上穿戴类商品打折时间：9月28日——10月7日

活动总负责：马成章执行负责：戴煜萍、许宏伟

## 1、超市抢购风

负责人：魏红

每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。

每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

## 2、洗化特价潮

负责人：耿秀丽，何平

主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

## 3、穿戴类商品打折促销：

负责人：各楼层经理

具体内容：

1)、活动时间：（9月28日——10月7日）