

中秋活动总结(大全7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

中秋活动总结篇一

为大力传承和弘扬中华优秀传统文化，积极培育和践行社会主义核心价值观，引导人们认知传统、尊重传统、热爱传统，增强爱党、爱国家、爱社会主义的情感，XX区XX路学校在中秋期间广泛开展“我们的节日中秋”主题活动。

在XX学校国学馆。队员踏着“花好月圆”进入场馆，流动影视背景墙上呈现的中秋月夜图，灯、荷花、诗人与学生互动体验。孩子们从了解中秋的来源开始探索，到中秋习俗的知晓，赏明月、品月饼、庆团圆、放孔明灯。

每一个习俗都离不开有趣的故事，《嫦娥奔月》、《玉兔捣药》等经典故事，还有几首关于中秋的诗。

队员们还用软件学做孔明灯和月饼学，更加深刻的感受到中秋节的意义。

中秋佳节来临之际，五（1）中队以各种形式庆祝节日。一组队员吟诵诗词，大家搜集了千百年来描写思念家乡的许多美好的诗词，像“春草明年绿，王孙归不归”，“自在飞花轻似梦，无边丝雨细如愁”“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”等。

二组队员演唱歌曲《明月几时有》，三组队员则设计“家乡

画展”，诗情画意、美轮美奂。四组队员给大家当“小导游”，带大家走进了不一样的城市，让大家足不出户尽享异城风光。五组队员创编的课本剧《嫦娥奔月》引导同学们步入神话般的境界，特别是嫦娥吃了仙药升上天空，一直飞到了月亮之上，大家屏住呼吸，默默相送，带着对嫦娥的祝福与思念沉醉其间。

“阴晴圆缺都休说，且喜人间好时节。”一年级三班的小风铃们，在距离中秋节还有好几天的时候，便开始问“中秋节我们怎么过啊”，终于到周五这天了，当孩子们听到要去国学馆体验中秋文化的时候，兴奋之情溢于言表。在下午的课程中，携手一年级三包班家委会全体成员，为小风铃们精心准备了暖心的月饼特色主题课程，让孩子们再自己动手的过程中体会节日的甜蜜二（2）中队的孩子们也利用义工课制作了一个个精美的月饼，这样的活动孩子们乐在其中。

进入中秋团圆周，学校少先队大队委的队员们每天为全校师生更新关于中秋节的故事趣闻，大课间时满校园响彻着《水调歌头》等关于中秋的歌曲，孩子们在校园里走着都会哼着“明月几时有，把酒问青天……”

三（1）中队的队员们借着中秋的欢愉写下一首首儿童诗，为xx学校“中秋团圆周”画上了圆满的句号。

通过朗诵诗词、唱诗写诗、制作月饼等一系列的活动，队员们更加了解、喜爱中华优秀传统文化，提升了队员的文化素养，增强了队员的爱党爱国、爱家乡的情感和民族自豪感。

中秋活动总结篇二

在中秋节即将来临之际，为弘扬中华民族优秀传统文化，营造“团圆、和谐、文明”的社会氛围，增强学生的爱国情感，襄州区池阳小学开展了“月圆家圆国圆，传承经典文化”主题文化活动。总结如下：

一是低年级组（1-3年级）观看了《我们的节日-20xx中秋》视频栏目，了解了中秋节的由来，并通过《寄乡愁》、《家乡味》两大篇章，了解了普通百姓的中秋故事。

高年级组（4-6年级）开展了“月儿圆圆画中秋”活动，学生通过网络搜索、图书查阅等途径，搜集有关中秋节的资料制作手抄报，供同学间交流学习。

二是开展“迎中秋诗文诵读”主题班会活动。

以班队会的形式，组织同学互相交流、讨论，以诵读传统经典诗句，齐唱名谣的方式来欢庆中秋佳节。

三是组织了亲子活动，帮父母做一样家务、与家人一起吃月饼、与家人一起在家赏明月，增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

此次活动让学生在充满欢乐、竞争、和谐的氛围中对中国传统节日和文化进行了一次深入的了解，激发了学生强烈的爱国热情，培养了学生高尚的爱国品质，同时丰富了学生的校园文化生活。

中秋活动总结篇三

20xx年9月21日—9月25日xx市xx小学开展了以“感恩·团圆”为主题的系列活动。通过对中秋节有关资料的搜集，学生们深入了解中秋节的含义，提升了感恩之心，更培养提升了学生搜集、处理信息的能力和动手实践能力。

活动一：佳节画团圆

一二年级的学生开展了以“我们的节日中秋团圆”为主题开展佳节绘画活动，孩子们纷纷拿起小画笔，画出一幅幅精美的作品，一幅幅充满童真童趣的绘画作品中让孩子们充分受

到了中秋的习俗与文化。

活动二：佳节传真情

三四年级的学生们开展了以“我们的节日中秋感恩”为主题开展佳节传真情活动，学生们将一条条包含祝福与感谢的短信发送给亲人、老师、同伴，传递着节日的感恩、祝福之情。

活动三：佳节配诗画

五六年级的学生开展了以“我们的节日中秋团圆”为主题的诗配画活动，一幅幅关于中秋的诗配画，让我们追寻着古人的脚步，感受传统文化的魅力与中华民族的优良传统。

活动四：作品欣赏主题班会

9月25日各班开展了“我们的节日中秋”作品欣赏活动，学生积极踊跃展示自己的作品，学生们兴致勃勃地欣赏，对中秋节的认识也更深入了。

中秋活动总结篇四

为了更好的迎接中秋节这个中华民族的传统节日和20xx年建国xx周年，我超市为与广大消费者共迎佳节，让新老客户在本超市拥有欢乐购物的体验，特制定以下商品促销活动方案：

任何活动都要在实施前形成宣传效应，这样，当别人事先知道活动的时间和地点后，总有一种参与的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分激起消费者的购买

欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最实惠的价格，二是最有乐趣的购物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的qq群和论坛等发布超市的相关活动广告，要求说清楚超市的规模和活动内容，以及详细的地点和坐车路线等。

总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

第一：限量销售，从一早上就吸引客户排队争抢。

这一招在活动期间非常管用。超市可以推出这样的活动，比如每天早晨9点超市开门营业，要求每天早上在营业前50名购物的客户，都将获得由超市送出的超值月饼或者其他物品，或者获得在活动期间所有物品8折的超值优惠。这样一种促销方式有个很大的好处，就是会吸引一大批老头老太太很早来超市排队。不但每天有一个良好的开端，更让他们做了广告，因为老头老太太一天在一起的很多，往往能把广告做出去。

第二：商场所有特价商品实行限时购买，形成争抢效应。

先将超市需要做特价活动的商品归类下，在中秋节和国庆节期间，马上推出限时销售。打个比方，月饼和其他物品的销

售，我们规定，中秋节当天购物的客户享受超值优惠，超市不赚钱，打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折；一直到国庆节，推出新的商品促销，也是当天购物的打6折扣，第二三天购买的打7折扣，后续购买的不打折。这样一种限时购物的形式能极大提高客户购物的积极性。一想到后续不打折，而活动期间打折很大，会出现争抢的局面。到时候，超市要确定好商品的价格。

第三：多种乐趣活动吸引客户，参与活动有惊喜礼物好多人其实很喜欢超市愉快购物，有意外惊喜往往乐此不疲。活动一定要推出更多让客户参与的活动项目，通过活动，让他们获得更多意外的收获。特此，我思考如下几个活动，请选择使用。

第一个活动：所有购物的客户，在购物前和购物后，都可以免费参加抽奖活动。购物前，超市可以设置好几个抽奖的平台，由专人管理，比如以乒乓球抽奖为例，放置好多乒乓球在大箱子里，里面的中奖项目有：免费赠送购物袋；一楼xx商品打xx折；二楼xx商品打xx折；赠送其他各种小物品等。没有抽的客户就显示购物愉快，下次再来！这样，有个很大好处，好多客户购物前，总要试试运气，能拿到相关的优惠，对他们来说将非常高兴。超市要严格限制抽奖的几率，主要是吸引客户。购物后的抽奖会更有意思，可以这样设置，凡是购物达到xx元消费的客户，均可参加人人有奖的抽奖活动。对购物达到一定消费的客户都可以赠送购物袋或者小礼品等，设置少量的奖项赠送饮料或者其他物品。

第二个活动：乐趣多多，游戏多多。建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。在地面上，一头放置一个带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续5次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带孩子来购物，形成口碑效应。

下面再提供一些活动策划需要注意的资料：节日营销须知事项：

一是准确的定位。

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新的促销意图，比如新品状况，折扣情况，赠品分派，新产品引进等。

二确定最佳的行动方案。

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案，发挥团队作战优势，团结一致，齐心协力方能做好工作；其次是有较强的执行能力，再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题，总负责人要清楚活动的每个环节，了解各块的进度，及时发现和解决活动现场出现的新问题；要对参与活动的人员进行详尽的培训，把活动的目的和主旨深入传达到每个人心中，充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感。

三确定时间安排和规划预算。

卖场促销时间宜早不宜迟，特色活动最好比对手早三四天，以免被对手抢先。再好的策划，再好的时机，如果没有完整准确的规划预算，届时产品不充足，促销品不到位，顾客该买的买不到，该拿的拿不到，也必定影响整体活动的效果。

四是现场氛围营造。

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报pop张贴，装饰物品的布置，恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩，标题到方案，活动等均突出节日氛

围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

五是严格控制促销成本。

理性预测和控制投入产出比，切不可盲目跟谁，挥金如土；尽量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点；事实上，节日促销活动的设计，要“因己制宜”，这样才能取得好的效果。六是评估总结每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结，才能提升节日营销的品质和效果。比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价比，同业反应概况等。分析每次活动的优点和不足；总结成功之处，借鉴不足教训。评估总结的目的，就是为今后规避风险，获取更大的成功。

中秋活动总结篇五

根据市区有关要求，我校开展了以“中秋”为主题的系列活动，以“中秋情浓意更浓”为主线，全力突出中秋节的“团圆、和谐”的节日特征，引导学生进一步了解传统节日，传承民族文化，弘扬民族精神，激发爱国热情。现将活动情况总结如下：

学校按照区社会事业局的部署制定了“我们的节日中秋”活动方案，各班班主任支部学生搜集有关中秋的来历、民间风俗、经典诗词。

1、开展了“迎中秋诗文诵读”主题班会活动。各班师生精心准备，以诵读传统经典诗句，齐唱名谣的方式来欢庆中秋佳节，诵读内容及形式丰富多彩，在愉快的氛围中同学们进一步了解了中秋习俗，激发了学生对祖国语言文字和中华优秀

文化的热爱，增强学生的民族自豪感和文化自信心。

2、开展“致远方父母的一封信”活动。支部留守儿童向爸爸妈妈写一封信，向父母汇报自己的学习、生活情况，表达对父母的思念之情和渴望团圆的殷切之情。

3、举办迎国庆、中秋手抄报展。全校学生通过网络搜索、图书查阅等途径，搜集有关国庆、中秋节的资料制作手抄报和黑板报，由学校择优张贴宣在传橱窗供同学间交流学习。

通过本次活动的开展，同学们不仅了解到了更多的中秋节知识、习俗，还对中国这一传统佳节及传统文化有更深层次的了解和热爱，使中华优秀传统文化内涵得到更好的传承。

中秋活动总结篇六

在中秋节之际，为了欢庆我国这个古老的传统佳节，对学生进行民族传统文化及感恩教育；为了促进少年儿童勤奋学习、快乐生活、全面发展、丰富校园文化生活；我们认真贯彻落实上级的安排部署，制定了切实可行、易于操作、寓教于乐、富有成效的“我的节日。中秋”。依据方案，我们步步落实，使系列活动达到预期的教育效果。

在学校领导的组织安排下，各班成功开展了以“欢庆中秋”为主题的班会。在这个主题班会活动中，同学们通过查阅资料，向大家介绍了中秋节的来历，还用古诗词诵读和吃月饼等多种形式，大力普及了“中秋节”节日知识。本次活动，各班把中秋主题文化活动与创建国家级文明城市结合了起来，同时还与“讲文明、树新风”活动结合在了一起，与青少年思想道德建设紧密结合。通过班会的成功开展，以班级为单位制作了专题黑板报、每位学生在浓郁的节日氛围里写了节日感言、撰写了节日广播稿。通过形式多样的教育活动，学生了解了中国节日，增强了我是中国人，说中国话，过中国节的爱国情感。

在中秋节来临之际，为了更加关爱留守儿童，深入推进留守儿童心理健康教育，学校政教处牵头举办了“让生命充满爱”的一次留守儿童座谈会。在新学期开始，及时了解了留守儿童的学习、生活情况。座谈会的成功开展，使得留守儿童更加理解了父母，学会了感恩，懂得与父母沟通与交流的一些方法。同时，学生代表发言时当场，心中立志，发奋学习，要以更加优异的成绩报答学校、老师和父母。

在中秋节期间，经典诵读时间里，各班认真组织了中秋节古诗词诵读活动。在朗朗的诵读声中，使得学生更加懂得了这一传统节日的深深内涵；懂得了中华这一传统团圆节日文化。

龙溪乡学校此次开展的“我的节日。中秋”主题活动中，度过了一个丰富多彩、快乐的节日，给同学们留下美好深刻的回忆。

为弘扬中华文化，建设中华民族共有精神家园，强力促进社会主义核心价值观建设进校园，丰富未成年人精神文化生活，根据有关精神，在我城区小学中学校广泛开展“我们的节日中秋节”主题活动。现就活动总结如下：

学校透过收集地方中秋习俗、经典诵读、动手制做、板报宣传、中队主题会、中秋慰问、品月饼、赏圆月等丰富资料的形式多样活动方法，让学生更易了解中秋节的来历，了解中秋节的相关文化，过好中秋节，体会、感受中国传统文化的魅力。

1、学校透过布置学生自行了解的方法，让学生主动去了解中秋节文化，了解本地中秋节的特色，为教室举行“中秋知识”主题班会做准备□xx实验学校开展了“习俗调查”，“月饼调查”等活动，为在“中秋知识共享，传递中秋思念”主题班队会做准备，收到较好的成效。

2、进行“我们的节日中秋节”国旗下讲话□xx西路学校□xx学

校□xx小学等学校书记，利用升旗仪式活动进行主题讲话。

3、板报宣传，让学生多渠道了解中秋传统文化知识□xx西路学校政教处布置各班进行教室黑板报的制作，要让学生们了解节日的来由，该校团支部还制作了一版专题板报；石柱岭小学大队部举行“中秋节话中秋”为主题的黑板报活动，让学生在喜迎中秋的氛围中进一步了解中国的节日文化。

1、中秋节是人们盼望团圆、思念亲人这情感的寄托节日，是一个以亲情为主干线的节日。石柱岭小学透过给学生布置“给长辈一片孝心、给亲人一份关心”的作业形式，让学生给亲人送上一份节日的问候。学生们在家里做力所能及的事、主动说感谢父母的话、练习给亲人发慰问短息、学习发节日祝贺电子邮件等形式，给父母带去了很多惊喜。

2、品月饼、赏圆月，是传统节日的主要资料。部分学校透过班会课，开展师生共享月饼、共谈中秋习俗、共品月饼的香甜等活动来感受中秋节日的快乐。例□xx小学：开展“吃月饼，知中秋，话传统”主题班会课。白沙小学开展“品月”中队会，邀请与该校结对的区直机关青年志愿者到会共庆佳节。苏圩中学是农村寄宿制学校，由于第二天早上7点半按时上课，所以很多老师都提前回校。为了让全体的教职工过一个喜庆祥和的中秋节，增加教职工之间的交流，学校“举行中秋之夜茶话会”在罗校长的组织下，由学校工会安排开展全体教职工的中秋之夜茶话会。晚上8点钟，皓月之下的操场上，茶话会拉开了序幕。教职工欢聚一堂，一边品月饼赏月，一边交流中秋话题，在欢快的交谈中，到达拉近了同事间的距离，增进了彼此间的感情，更有利于和谐校园建立□xx小学结合月亮美丽的传说，举行“我心中的月亮”绘画比赛。

3、赏花灯也是中秋节的一个资料。透过组织学生动手学做制花灯的活动，让学生更有兴趣参加花灯的观赏□xx实验学校组织五六年级的同学制作手工花灯，学生兴高采烈，一派节日

的快乐气氛;xx小学作品展示在学校宣传橱窗里，成了校园里一道个性的风景，不时引来学生和父母的观看，也得到城区领导的赞赏。

开展经典诵读，感受经典文化。部分学校开展讲民俗故事、经典诵读、演小品、唱中秋主题的歌曲等形式来释解传统节日的内涵，感受传统节日的魅力。江南路小学开展“月到中秋分外圆”的诗歌朗诵与中秋传说、小故事的表演结合起来的主题活动，大大地激发了学生对中秋节浓厚的兴趣;xx学校结合该校园文化建设“诵读经典，打造书香诗意校园”的亮点开展“诵古诗，迎中秋”活动，由语文老师带领学生把校园诗书廊上张贴的古诗词选出描述中秋佳节的古诗句，进行大声朗诵□xx小学开展“经典古诗文”书法比赛，以诵读古诗文、书写规范字的形式庆祝中秋节，还从各班选派10名学生参加校级统一进行的经典古诗文书法比赛;福建路小学开展诵读《读唐诗》活动，选派部分学生参加9月8日晚南宁市精神礼貌办在南宁市民族广场举行的“我们的节日中秋——团圆庆佳节，经典诵明月”晚会活动和9月9日下午参加由南宁市精神礼貌办、南宁市教育局联合举办的“我们的节日中秋——中秋诵明月”经典诵读活动。

1、城区教育局在组织广大未成年人开展“我们的节日中秋节”主题活动的同时，各校开展慰问退休教师活动□xx小学对该校的16名退休教师逐一走访慰问，给退休教师送去月饼、水果等慰问品;新屋小学领导们带着月饼、水果等节日慰问品，向老教师致以节日的问候，与他们聊聊家常，感谢他们为学校的发展献计献策。三十八中冒着暴雨和闷热的天气，对十位退休教师，一家一家地上门进行了慰问□xx学校组织学生给老教师送上一束康乃馨;江南路小学安排了9月9日一天时间，对全体退休教师进行集中慰问;xx西路学校、南乡小学、乐贤小学等等也分别对退休教师进行了慰问。他们送去的不仅仅是物质上的，更重要的是给他们送去的是党和政府的关怀、学校领导、全体教职员工的关心，使他们在精神上感受到群

众的温暖，感受到能为教育事业出力是件光荣的事。

2、城区政府四大班子及部门领导，在教师节、中秋节前夕，慰问辖区三十九所小学中学教师、部分退休教师，给全体教职工送上节日祝福。

透过挖掘中秋节的深厚文化内涵，开展形式多样的主题教育活动，大力弘扬优秀传统文化，不仅仅引导学生了解传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，而且能大大地激发学生们的爱党爱国爱社会主义情感，增强民族自信心和民族自豪感。

中秋活动总结篇七

本次活动在时间从xx年x月x日到xx年x月x日，共6天活动时间，总销售额100000元，环比增长率5%，除去节日期间8%的自然增长，实际增长率也达到了28%，超过了活动前5%预计增长目标。

活动时间安排紧紧扣住中秋假期情况，同样在x日至x日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到9月8日。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在x日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货，强强联合，购物送手机体验卡。”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日、红楼百货、中国联通强强联合、购物得联通体验卡。”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

1、媒体选择：

本次活动在媒体平台选择上存在不足，4日广告宣传打出，5日(周六)销售比上个周六却下降17.6%，在中秋前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的。

5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

以上就是对此次活动的总结，希望大家吸取教训，以后做的更好。