

# 国庆中秋班会 中秋节国庆节活动方案(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 国庆中秋班会篇一

粗粮让生活更美好

表现形式：抽奖

中秋促销11天

国庆促销11天

- 1) 进一步宣传企业的整体形象。
- 2) 刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额；
- 3) 进一步提高燕之坊品牌知名度和美誉度，为秋冬旺季的销售做前期铺垫；

1、参加活动门店：

福建沃尔玛市场11家门店

2、活动内容：

奖项设置：

1刮出“燕之坊”字样，获得价值150元全套厨房刀具一套；

2刮出“中秋快乐”“欢庆国庆”字样，获得价值80元多功能厨房置物架一个；

3刮出“粗粮世界”字样，获得价值20元韩式折叠餐具一套；

4刮出“花好月圆”字样，获得精美卡通杯一个；（中秋促销期间）刮出“国庆酬宾”字样，获得还白购物袋一个；（国庆促销期间）

### 3、活动现场布置：

1) 卖场结合国庆、

2) 宣传物料在设计风格上凸显活动的主题；后上报市场部，

专柜布置：

3) 柜台及促销桶：采用门贴进行包装，地面采用地贴包装；

4) 促销桶堆头陈列专区：悬挂大型吊牌，凸显传统中秋佳节和国庆黄金周的节日氛围，吸引顾客注意力。

### 4、所需物料：

奖品：全套厨房刀具（110套）、多功能厨房置物架（220份）、韩式折叠餐具（2200份）赠品：卡通杯（印制燕之坊logo和中秋祝福语，外形建议采用灰太狼、喜羊羊形象）环保购物袋（印制燕之坊logo背面加印简洁的品种功效）

## 国庆中秋班会篇二

展示机关干部风采，丰富职工文化生活，不断增进友谊，提

高机关干部凝聚力，街道机关工会准备在中秋节暨国庆节前夕举办“双节同庆机关干部趣味比赛”。

和谐、友谊、进步

： 9月下旬

□xxx

第一项： 共同进步（双人跳绳）

： 一男一女为一组，同跳一付单人跳绳，一分钟内跳的最多的那组获胜。

： 一等奖2名；二等奖2名；纪念奖12名。

： 每个工会小组4名，共16人。

第二项： 挤眉弄眼（吃饼干）

参加人员把饼干放在自己额头上，用自己的脸部肌肉把饼干移到嘴里吃掉。一分钟之内吃的数量多的获胜。掉落的不计数，用手帮助的不计成绩。

： 抽签分两轮比赛，每组取一等奖1名。

共计一等奖2名；纪念奖6名。

： 每个工会小组4名，共16人

第三项： 吹球入碗

在桌上放五个碗，都装满水，从第一只碗开始吹乒乓球，一直吹到第五只碗，谁吹的时间最少，就算获胜。

共计一等奖2名，纪念奖6名。

：每个工会小组2名（不限男女），共8人。

第四项： 争先恐后（推球）

：将2根接力棒末三分之一处交叉绑紧，手握较长的一段叉开作剪刀状，用另一端的豁口叉住一只篮球，发令后，迅速推球向前跑，至小红旗处绕过返回，先到的小组获胜。

：抽签分2轮比赛，第一、二轮预赛获胜小组进入决赛，未进入决赛小组获纪念奖。决赛获胜小组一等奖，另一小组获二等奖。共计一等奖4名，二等奖4名，纪念奖8名。

：每个工会小组4名（不限男女），共16人。

## 国庆中秋班会篇三

xxx白酒，乐享中秋！

八月十五日是我们中华民族一年一度的传统节日——中秋佳节。中秋节是团圆的日子，在此期间家庭聚会、单位聚餐和正规宴请相对平时明显增多，白酒由于其正式性而作为餐桌饮品的首选，在节日期间消费相对集中。另外随着气候的变化，啤酒的销售旺季已经不在，白酒消费有所抬头，作为即饮渠道的餐饮表现尤为突出。

经过半年多的餐饮市场操作，我公司产品在保定现已基本完成布局阶段，进入推广和发展阶段。加之公司在广告宣传方面的力度投入的加大，起到了积极的效果，使我产品在\_\_市场具有了一定的影响力。

餐饮店的销量与服务员的积极主动推销有直接关系，所以刺激服务员对餐饮店的销量有至关重要的关系。而消费者在酒

店消费大部分都有一种心理：哪个酒类有促销就喝哪个，如不满意下次再换其他酒。促销活动可吸引消费者注意，增加消费者消费我公司产品的机会。

此次“xx白酒，乐享中秋”活动目的：

- 1、既是对淡季终端战略的检验，同时也可提高全年的销售业绩。
- 2、可在终端拉动消费，培养忠于我方的消费者，提升品牌形象。
- 3、可以增加xx产品在xx市场份额。
- 4、加速餐饮渠道动销，加快压货。
- 5、改善与餐饮店的关系。

20xx年x月x日到20xx年xx月xx日

在选定的餐饮店就餐时间(根据具体店的正式上人时间确定)进行“乐享中秋”促销活动，凡是在活动店的. 活动时间内消费本产品都可参加抽奖活动。

#### (一)活动一

餐饮店在xx月xx日至xx月xx日期间累计销售xx元xx白酒系列酒品，公司可返餐饮店xx白酒精品\_件或可享受同等价位的国庆旅游一次。

#### (二)活动二

餐饮店在xx月xx日至xx月xx日期间，一次性现金进货xx可享受返现金xx元(或返x件精品)

注：以上两项活动不重复累计，所赠产品均无标，无盒盖费。餐饮店如需返现金，直接从所结货款中扣除。

### (三) 店内促销活动

1. 消费x白酒盒装任意产品一瓶或者一瓶以上者均可参加一次现场抽奖活动，中奖率为100%。实施范围是在业务员提报的店内执行(每消费1瓶可抽奖1次，可以累积。)

2. 服务员每卖1瓶珍品或2瓶精品即可获得一张抽奖票(以盒盖为准)，奖项为不同金额现金，中奖率100%。

### (四) 奖项设置和控制原则

1. 针对消费者的抽奖活动(在业务员提报的xx家店)

本次促销活动设一、二、三等奖和参与奖

一等奖：赠xx白酒典藏1瓶(20个)

二等奖：赠xx白酒精品1瓶(60个)

三等奖：赠xx白酒小红瓶酒1瓶(150个)

参与奖：赠打火机1个(400个)

2. 针对服务人员的抽奖活动(奖票)

奖券分5元(40%)、7元(20%)、10元(20%)、15元(10%)、20元(8%)、50元(2%)

3. 奖项控制：消费者抽到的酒类奖品需等结账后在吧台凭票领取。

## (一) 餐饮店的选择条件

选择与我公司合作较好、有发展潜力的饭店。

- 1、餐饮店的地理位置：位于居民小区的聚集地或在市场人员众多的地区，能起到户外宣传作用。
- 2、餐饮店的中午客流量可翻桌2次，能起到店内宣传作用。
- 3、餐饮店为中小型，大厅的餐桌在10—30桌，雅间的数量在5-15个，不能没有雅间。
- 4、餐饮店有我公司产品或者同意现在上我公司产品，如果有特殊作用可书面提出申请和评估。

## (二) 餐饮店的提报程序

- 1、参加活动的餐饮店由业务员根据需要提报，餐饮主管按餐饮终端的日常表现进行评定，决定其是否参加活动。
- 2、相关业务人员通知参加活动的餐饮店，要求在活动期间不安排其他产品的活动，保证我公司活动的性和宣传效果。
- 3、评定结果传报相关业务人员进行准备，准备期不少于2天。
- 4、批准后1天市场部人员完成促销用物料准备，促销部人员完成人员准备。
- 5、活动前晨会相关人员进行安排：(1)物料盘点(2)人员明确岗位要求。
- 6、进行相关物品领取。

## (三) 基本流程

- 1、业务提报
- 2、评定回复
- 3、通知组织协调
- 4、进行前期准备
- 5、组织协调最后准备
- 6、实施
- 7、事后总结

#### (四) 促销活动广宣安排

- 1、店门口有我公司\_展架进行说明。
- 2、店面吧台有我公司小\_展架的抽奖活动说明。
- 3、餐饮活动人员着工装。
- 4、投放下的提示卡片(名片性质)。

#### (五) 促销用物料及时间安排

- 1、促销用奖品(促销奖项确定后一次购买或者审批到位最迟不超过x月x日)。
- 2、x展架画面在x月x日确定x月x日印刷完成。
- 3、提示卡在x月x日确定x月x日印刷完成(前期设计有专人确定)。
- 4、抽奖箱x月x日完成。



## (六) 餐饮人员及职责

### 1、负责人□xxx

销售促销员1名，业务人员1名(负责前期的协调和店面的促销活动)

2、市场部人员1名(负责前期的广宣品准备和活动期间的监督协调)

1、\_展架：最上侧x白酒乐享中秋醒目标题；中部为活动内容；下图为精品、珍品产品展示。

2、小\_展架内容与大\_展架保持一致。

3、提示卡：正面为我公司中秋主广告画面加祝福语，背面为活动内容。

4、抽奖箱外用产品写真。

1、方案提报审核

2、物料准备在x月x日前完成

3、执行日期暂定x月x日—x月x日

活动提报表

单店物料准备表

促销品表

销量表

(一)需要奖品申请(预估销量100件精品50件珍品)

一等奖□xx白酒典藏20瓶

二等奖□xx白酒精品60瓶

三等奖□xx白酒小红瓶150瓶

幸运奖：打火机400个

(二)餐饮店服务人员奖金设置及原则

1□xx元

2□xx件xx元/件=xx元

(三)广宣品制作

xx展架

提示卡

小\_展架

抽奖箱外用写真

奖券600张

合计费用□xx万元

## 国庆中秋班会篇四

中秋国庆都是我们的重要的节日，下面小编整理了迎中秋庆

国庆活动方案，欢迎阅读！

一、活动主题：“迎新生贺中秋庆国庆”

二、活动时间：2019年9月18日星期四17：30—21：00

活动地点：北校区足球场

三、组织机构：

主办单位：学工部、国学院、团委

策划承办单位：广州城市职业学院院团委

合作媒体：本站、大学生比赛网

四、活动负责人：

王慧栋

五、活动形式

形式一：游戏(有奖品)

在活动现场摆设游戏摊位，同学们可以通过参与游戏(闯关)得到礼品。具体开展形式：同学们可以自由参加各摊位的游戏，在游戏中取得胜利(成功闯关)的同学将得到由摊位负责人分发的记号纸。凭记号纸可到活动现场的服务总台登记并换取礼品。

由同学们可以对当天活动摊位进行投票，选出本次游园会荣获“最佳摊位”等奖项的获得者。

形式二：跳蚤市场

在活动现场设置买卖摊位让同学们自由销售物品或举行拍卖会。各摊主需要经过提交申请表、通过审核、签订活动协议等程序方能参与本活动，名额有限，先报先得。同时，每个摊位需缴纳20元的摊位费。

注：一个组织、团队或个人只能参与游戏摊位或买卖摊位中的一项。另外，跳蚤市场的摊位不参与任何评奖活动。

## 六、报名方式

请有意者按规定填写申请表，并于9月10日下午5点前发送申请表的电子版至院团委邮箱：过时不候。联系人：王慧栋。

## 七、活动内容及其安排：

(一)9月11日下午6点前收集并整理好申请表。(负责人：周剑燕)

(二)9月12日中午召开工作会议。会议的主要内容是布置游园晚会的具体事宜。包括：介绍活动流程、各摊位的具体位置、工作人员安排、突发状况的应对方案等内容。(负责人：王慧栋)

(备注：工作内容以及工作人员的具体安排详见附件1：2019年游园晚会工作人员安排表)

(三)9月13日(提前5天)下午5点前清点全部物资(本活动所需的物品、礼品)。(负责人：黄裕)

(四)9月18日下午1点全体工作人员对活动现场进行布置，准备好所需物品(桌椅、电源等)。协助各摊主布置摊位。(负责人：王慧栋)

## 八、活动流程

(一)活动热身。(播放激情的音乐，活跃现场气氛，吸引更多的同学参与活动。)

(二)主持人宣布游园会正式开始。(暂停音乐，让主持人进行开场白，同时在入口迎放礼花。)

(三)游园会进行当中。(1.工作人员紧守工作岗位，协助各个游戏和买卖摊位的顺利进行。2.现场播放音乐，营造气氛。3.主持人公布首先获奖的的幸运儿。4.工作人员分发奖品。)

(四)游园会尾声。(20:15，准时以公平，公正，公开的形式当场清算各摊位的票数，评出“最佳摊位”和“优秀摊主”各5名，并进行颁发奖状。合影留念。)

(五)游园会结束后。(1.全体同学合影留念。2.工作人员和各摊位人员清理现场。)

## 九、游戏奖项设置：

| 奖项 | 人数 | 获奖要求 | 奖品价值 |
|----|----|------|------|
|----|----|------|------|

参

与

|     |   |        |     |
|-----|---|--------|-----|
| 一等奖 | 3 | 20张记号纸 | 50元 |
|-----|---|--------|-----|

|     |    |        |     |
|-----|----|--------|-----|
| 二等奖 | 15 | 15张记号纸 | 20元 |
|-----|----|--------|-----|

|     |    |        |    |
|-----|----|--------|----|
| 三等奖 | 50 | 12张记号纸 | 8元 |
|-----|----|--------|----|

|     |     |       |    |
|-----|-----|-------|----|
| 优胜奖 | 500 | 2张记号纸 | 2元 |
|-----|-----|-------|----|

|      |   |       |      |
|------|---|-------|------|
| 最佳摊位 | 5 | 票数最高者 | 100元 |
|------|---|-------|------|

优秀摊主 5 票数最高者 100元

优秀工作人员 20 参与活动的同学 奖状

(一) 兑换优胜奖的同学，需两张记号纸；

(四) 若摊位出现作弊行为，一律取消其评选为“最佳摊位”和“优秀摊主”的资格。

注：奖品先到先得，送完即止。

十、活动准则：

(一) 在活动期间应保持现场卫生干净，不得随地吐痰，乱扔垃圾；

(三) 各摊位应听从指挥，服从安排，有异议者请向院团委提出，不得擅自作主张；

(四) 游园摊位应安全使用电源，若有摊位人为造成电路故障，则取消该摊位的摆摊资格；

(七) 本次游园活动的最终解释权归院团委所拥有。

广州城市职业学院学生会

## 国庆中秋班会篇五

20xx年9月18日——9月22日（中秋篇）

20xx年9月30日——10月7日（国庆篇）

这次中秋节为9月22日，宣传活动需提前五天做好做足。国庆则在之前和放假间进行宣传和营销活动，所以此次活动的时

间定为以上的时间。

“庆中秋 迎国庆”

“同喜同贺中秋国庆”

1、中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

1)、赠送优惠活动：

a□中秋节来店订餐者送特色团圆菜一份

b□中秋节来店就餐每桌送月饼一份（根据人数安排月饼份量）

2)、营销服务：

c□本店免费为来店消费者在店门前拍店合影或全家福

d□为本餐厅贵宾卡成员发送祝福短信，长期重点顾客，由本店店长或老板派送月饼。

e□邀请本店合作伙伴或重要顾客团圆就餐。

3)、内部安排：

f□为员工赠送月饼，一起在餐厅聚餐或茶话会，

g□厨房准备1到3道中秋特价特色菜，作为赠送品

h□节日安排部分员工发送宣传名片

2、国庆篇：

国庆期间（10月1日到7日），凡来店消费者或订餐打九折；

消费满一百送特色菜一份或送苗乡美酒半斤（商定两种品味的酒）；消费满两百赠送国庆小礼品；啤酒喝一送一；为本餐厅贵宾卡成员发送祝福短信。

## 1、横幅：

热烈庆祝中秋佳节 送月饼送美食送好礼；

“同喜同贺中秋国庆 背篓人家有好‘礼’”

## 2、喷绘：

“庆中秋迎国庆、背篓人家有好‘礼’”

背篓人家是一家湘菜、乡土菜全国餐饮连锁品牌，推崇“绿色、营养、土滋味”的饮食理念，从农家乐、特色餐饮到连锁品牌，经历了三年的风雨磨砺，现拥有多项自主知识产权和国家专利。背篓人家品牌根植于神秘的湘西乡土菜、张氏祖传菜和底蕴丰厚的湘西文化之中，不断研发美味佳酿，推出的婆婆鹅、堂客鸡、乡村锅巴和苗乡美酒受到全国各地的顾客追捧，现店铺在天津、石家庄、江苏、河南、江西、浙江、新疆等全国各地扎根。在中秋、国庆“双节”来临之际，为广大消费者备足了好“礼”：

好礼之一：

好礼之二：

好礼之三：

好礼之四：

活动时间：

（各店根据本方案活动内容和营业实际填写制作，突出好礼



字体)

### 3、宣传名片:

a面:

中国少数民族餐饮第一品牌

背篓人家与您同喜同贺中秋国庆 (主题)

在中秋、国庆“双节”来临之际，喜逢背篓人家盛大开业三周年，背篓人家是一家湘菜、乡土菜全国餐饮连锁品牌，推崇“绿色、营养、土滋味”的饮食理念，从农家乐、特色餐饮到连锁品牌，经历了三年的风雨磨砺，现拥有多项自主知识产权和国家专利。背篓人家品牌根植于神秘的湘西乡土菜、张氏祖传菜和底蕴丰厚的湘西文化之中，不断研发美味佳酿，推出的婆婆鹅、堂客鸡、乡村锅巴和苗乡美酒受到全国各地的顾客追捧，现店铺在天津、石家庄、江苏、河南、江西、浙江、新疆等全国各地扎根。

呷乡土口味，到背篓人家。背篓人家主材料均采撷湘西大山深处和背篓人家旗下的新民生态养殖基地，在生产、养殖、加工过程中不使用农药、激素和防腐剂，产品绿色、有机、安全、口味佳！背篓人家在佳节来临之际，特意研制一批新菜、特价菜，好“礼”多多，口味翻新。（配1---3道本店特色菜照片）

b面:

庆中秋迎国庆 背篓人家好“礼”多 (主题)

背篓人家在节假日期间，来店订餐、宴会的优惠打折的同时，还为您备足了“礼”品

好礼之一：

好礼之二：

好礼之三：

好礼之四：

活动时间：

（配一张本店门头照片）

2、各店一定要重视节日市场的营销宣传，做足做实节假日市场营销。

3、各店根据自身情况适当选项活动

4、各店活动期间要安排好工作人员，安排妥当，避免出现忙乱。

5、具体单项活动可另行通知