

# 2023年重阳节活动重阳节活动策划方案

## 重阳节活动策划方案重阳节活动策划书(通用12篇)

调研方案的制定是调查研究的基础，它需要明确调研目的、依据、方法和时间安排，确保调研工作的顺利进行。以下是一些婚礼策划公司和服务机构的介绍，希望可以为大家提供一些选择参考。

### 重阳节活动重阳节活动策划方案篇一

1、调查同学们身边的有关重阳节的信息。

(1)家乡的重阳节风俗是怎样的?

(2)过节的时候家里做重阳糕吗?谁做?怎么做?

2、汇总同学们调查的结果。

(1)有关重阳节的风俗，大家了解得还是比较全面的，提得最多的是吃重阳糕、登高。

(2)有关家里做不做重阳糕，情况多样：有的是年年做，有的是有时间才做；有的是爷爷奶奶做，有的是妈妈做；做法上也有一些出入。

(3)有关活动的策划，基本上分为两类：一类是研究活动，如了解重阳节的来历、为什么要做重阳糕等；另一类是实践活动，如做重阳糕、去敬老院敬老。(有不少同学在调查的过程中得知了重阳节在我国又叫“敬老节”。

3、调查情况分析。

(1)学生很认真地参与调查活动，有的是请教家里人，有的是请教邻居，还有的是打电话询问亲友，还有一些进行了网上搜索。学生对该活动主题有热情，这个活动可以开展。

(2)学生的提议很有价值，或说重阳节的故事，或做重阳糕，或拜访敬老院的老人，都体现了学生具备一定的实践能力，由此，活动的顺利开展有了保障。而学生的能力与活动，定能互相促进。

4、全面了解有关重阳节的信息，确定活动子课题。

(1)学生利用网络全面查找有关重阳节的信息。

(2)讨论、确定活动的子课题:重阳节的来历、重阳节的风俗(做重阳糕、赏菊、登高、饮菊花酒、配茱萸、赛风筝)、重阳节的文学作品、重阳节的祝福、其他相关资料。(敬老作为后续活动)

5、分组，确定每个活动小组的成员及组长。

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇二

重阳节源于公元前五世纪春秋战国时代的齐景公。九月初九的这天他带了很多登高山，爬城垣，感到秋高气爽，心旷神怡，于是认定是个吉日。以后，每年这天他都要外出登高。后人仿之，形成习俗。下面是本站为大家搜集整理的重阳节活动策划，欢迎阅读。

重阳节特色习俗

重阳节亲子活动总结

重阳节感恩活动总结

重阳节登山活动总结

重阳节慰问活动总结

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇三

- 1、工作人员统一工装。
- 2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。
- 3、带掌由各店长和各地区经理负责。
- 4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。
- 5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。
- 6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

### 《二》、开展“念亲恩感亲意抒亲情”——新世纪小学重阳节活动方案

10月26日是重阳节，为了弘扬中华民族的传统美德，我校德育处和少先队大队部将开展“念亲恩、感亲意、抒亲情”——重阳节敬老活动。现将有关安排如下：

#### 一、指导思想

通过形式多样、富有实效的敬老主题活动和良好的社会氛围的渲染，展现龙王小学少先队员尊老敬老的精神风貌，进一步营造敬老、亲老、爱老、助老的社会风尚；激发全体队员孝老爱亲的内在自觉，并由爱家、爱老推及到爱国、爱社会，进一步树立社会责任感和历史使命感，积极投身到和谐社会

建设中来。

## 二、主要内容

根据青少年的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现新世纪小学少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

1、以中队为单位，班队课上各班开展以“念亲恩、感亲意、抒亲情”为主题的班队课，进行家庭美德教育，引导少年儿童孝敬父母长辈，学会感恩。

3、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷(奶奶)设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行；可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动；也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

4、三分钟小故事演讲。利用晨读课的时间进行“三分钟小故事演讲”。请学生讲述自己亲身感受或发生在自己身边的父母、长辈真心付出、无私关爱子女，以及作为子女真诚回报、感恩于行的感人故事。

5、自选活动。各中小队围绕主题，自主设计，鼓励创新。

6、孝歌我会唱。组织学生学唱一首以孝敬父母和长辈为主题的歌曲，曲目自选；

## 三、总体要求

1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。

2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

## 重阳节活动策划书(四)

### 重阳节活动重阳节活动策划方案篇四

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏；（有奖问答）

## 五、相关道具、会场布置

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇五

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。（面试网）

活动三：

- 1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。
- 2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动四：

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”（仅限100人），额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

活动五：

“重阳节”特价酬宾。

保健酒类、保健品类、保健食品类。

其它老年用品等

六、重阳节媒体计划

- 1、硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。

2、软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

## 重阳节活动策划书(二)

### 重阳节活动重阳节活动策划方案篇六

1. 经典手语舞暖场（音乐：《感恩的心》）

2. 主持人开场介绍活动背景，领导致辞；

3. 佩戴仪式“遍插茱萸登高，共扬重阳传统”（请5位老人代表上台由社区领导为其佩戴茱萸，台下的由子女为其佩戴。所有参与者举杯共饮菊花茶（九九两相逢，采菊东篱下，节酒千杯少，情谊无限意，登高望远，重阳共聚首，祝君福与寿，健康长久存!）

4. 节目表演：

（1. 诗歌朗诵《沁园春·雪》

（2. 集体太极表演）

（3. 老人们的才艺展示(书法、乐器表演等)

（4. 舞蹈《最美夕阳红》）

5. 那时浪漫

重温激情燃烧岁月，乐享晚年幸福生活。

邀请1对金婚夫妻上台分享，重现老一辈火红的青春岁月和无悔的年华。

## 6. 光荣传承

请3位子女代表亲情告白（生活点滴皆知感恩）《长大后我就成了你》。

## 7. 拜寿仪式

1) 欢迎寿星入场，寿星自我介绍；

2) 家属代表献祝寿词；

3) 家属拜寿：

一拜，祝老寿星福如东海、寿比南山、长命百岁；

二拜，祝老寿星日月昌明、松鹤长春、晚年幸福；

三拜，祝老寿星笑口常开、天伦永享、后福无疆。

4) 拜寿完毕后，寿星给拜寿的子女发红包，寓意吉祥如意。

## 8. 赠送生日礼物

寿星互赠礼物，社区代表赠送礼物

切蛋糕，唱生日歌

1) 寿星子女代表一起推出生日蛋糕，由年纪最大的长寿之星切动蛋糕，大家齐唱生日歌；

2) 吃长寿面。

## 9. 午饭11:30—12:30

## 10. 参观汉园12:30—13:30

下午活动13:30—15:30

书画展：负一楼展厅

老人开展养生健康讲堂：一楼国学讲堂

亲子互动课堂：一楼咖啡厅

尾声：老人牵着孩子的手，孩子牵着老人的手，共同演唱《相亲相爱的一家人》。

10. 活动参与人员合影留念（待定）

11. 活动结束

寿辰的雅称

1. 五十岁——文寿

古代人一般五十岁就开始做寿，称之为“文寿”

2. 六十岁——花甲寿

人们称六十岁为“六十花甲”，此外，也有称“顺耳”、“还历”之年的。

3. 七十岁——古稀寿

七十岁的寿辰称之为“古稀寿”。另外，七十岁还被成为“悬车”、“杖国”之年。

4. 七十七岁——喜寿

由于古时草书“喜”字很像七十七，于是，便被称为“喜寿”。

## 5. 八十岁——米寿

因为“米”字拆开，正好为八十八，所以，古时称八十八岁为“米寿”。

## 6. 八十九岁——耄耋大寿

旧时，人们称八九十岁为“耄耋大寿”、“朝枚之年”。

## 7. 九十九岁——白寿

由于“百”与“白”谐音，而“百”少一为九十九，“百”字少一为白，因此，古代人称九十九为“白寿”。

## 8. 一百岁——期颐大寿

“人寿以百年为期，故曰期；饮食起居动人无不待于养，故曰颐。”所以民间称一百岁为“期颐”。

## 9. 一百零八岁——茶寿

八。中底部连在一起构成“八十八”，再加上字头的“二十”，一共是“一百零八”。因此，民间称一百零八岁为“茶寿”。

# 重阳节活动重阳节活动策划方案篇七

## 一、活动主题说明

活动主题：人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在活动现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、医院形象塑造，提升医院形象，推动顾客升级。

## 二、活动时间

10月23日（10月23日重阳节）

## 三、邀约对象

主要邀约60岁以上顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们今后就诊的重要因素。

## 四、活动重点环节及亮点

1、根据重阳节敬老的习俗，安排于院长及部分员工给父母敬茶、洗脚、感恩，为博寿堂全院员工树立“百善孝为先”的表率作用。

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、义诊、免费体检；

## 五、相关道具、会场布置

1、会场悬挂重阳节条幅：

“人间百善孝为先，九九重阳享健康”

“父爱如山，母爱如水，博寿堂祝天下父母健康”

## 六、活动流程

开场前：循环播放《博寿堂短片》

10：40—义诊、免费体检

## 七、活动注意事项

- 1、工作人员统一工装。
- 2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。
- 3、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。
- 4、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

## 八、总体要求

- 1、高度重视，积极参与。各科室要充分认识敬老爱老活动对弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用博寿堂的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的顾客参与到活动中来。
- 2、精心组织，周密安排。要结合实际，围绕重阳节活动，精心设计活动方案，认真组织开展，注重活动实效。

主持人开场白：

各位来宾、各位朋友：

大家好！欢迎大家来参加天津塘沽博寿堂中医医院举办的以“人间百善孝为先，九九重阳享健康”为主题的重阳节敬老义诊活动。

今天是一年一度的九九重阳节。九九重阳节源于西汉，今称“敬老节”“老人节”，是一个非常温馨的传统节日。农历九月九日为重阳节，亦称“重九节”。古人认为，九为“阳数”，象征吉祥、幸福、光明。九月初九，日与月皆逢九，是双九，故曰“重九”；又是两个阳数合在一起，故称

“重阳”，所以这一天为重阳日。

“家家有老人，人人都会老”。

关爱今天的老人，就是关心明天的自己。重阳节带给我们的不只是登高、赏菊，而且是一种信息：老年人更需要爱、需要快乐和健康。他们需要的也许并不是你的钱物，不是礼物，而是你一声深情的问候。让我们共同创建一个敬老、爱老、养老、助老的氛围。

活动介绍：

2012年10月23日是一年一度的九九重阳节。天津塘沽博寿堂中医医院将于2012年10月23-25日举办以“人间百善孝为先，九九重阳享健康”为主题的重阳节敬老义诊活动。主要服务对象是滨海新区的60岁以上老年人，届时新区符合条件的老年人只要持身份证到塘沽博寿堂中医医院，就可参加量血压、把脉、针灸等义诊项目，并现场接受健康及用药咨询。2012年10月23日重阳节当天上午，还将举行由博寿堂于金院长和员工参与的为父母洗脚、尽孝、感恩活动。凡是到场的老人都有一份精美的礼品赠送。父爱如山，母爱如水，博寿堂祝天下父母健康！

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇八

10月2日是重阳节，为了弘扬中华民族的传统美德，我校德育处和少先队大队部将开展“念亲恩、感亲意、抒亲情”——重阳节敬老活动。现将有关安排如下：

通过形式多样、富有实效的敬老主题活动和良好的社会氛围的渲染，展现xx小学少先队员尊老敬老的精神风貌，进一步营造敬老、亲老、爱老、助老的社会风尚；激发全体队员孝老爱亲的内在自觉，并由爱家、爱老推及到爱国、爱社会，进一步树立社会责任感和历史使命感，积极投身到和谐社会建

设中来。

根据青少年的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现先锋小学少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

2、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷(奶奶)设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行;可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动;也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

3、各班组织学生代表慰问敬老院孤寡老人。

1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。

2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

重阳节，又名老人节，是继“中秋节”之后的另一大中国传统节日。今年的重阳节在10月16日，正处“十一”黄金周和十二月份两个旺季中间，以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着“旺季做强，淡季做大”的原则，还可以借此加强企业

形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年10月18—21日

1. 为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—xx商场赏菊会”的主题横幅。
2. 在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。
3. 卖场内张贴重阳节主题吊旗。
4. 在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

### （一）活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

### （二）活动内容

#### 1. “情暖金秋”老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

#### 2. “欢乐九月九，好戏天天有”戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4

赠1的家庭套票优惠，同时向每个订购该套票的家庭赠送1盘小吃。

### 3. 全场举办“购物重阳节，好戏送不停”活动

活动期间在商场购物，百货类满300元，黄金类满1000元的顾客，可获赠戏院精彩演出戏票1张；百货类满600元，黄金类满20xx元的顾客，可获赠戏票2张，以此类推。

### 4. 保健用品、珠宝首饰“购物送福”

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展“购物送福”活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

### 5. 免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。（此政策与第三项政策不可同时享受）

## 菊品为尚，师德崇高一九九重阳赏菊书画会

### 活动办法：

1) 重阳节当日，邀请30名本市退休老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等獎，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2) 在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的“诚信监督员”，监督卖场的诚信经营状况。

该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场“尊师重道，以文兴商”的企业形象。

1. 硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。
2. 软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇九

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，就常常需要事先准备方案，方案属于计划类文书的一种。那么优秀的方案是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的重阳节活动策划方案，仅供参考，希望能够帮助到大家。

本次活动以“重阳节营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20xx年xx月xx日-xx月xx日。

以重阳节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“重阳节营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务(vip服务、社区服务、自助服务)的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

活动主要包括以下内容：

## (一) “重阳节营销产品欢乐送” 优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

### 1. “重阳节营销. 自助服务送好礼”

(1) 活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2) 凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

### 2. “重阳节营销. 卡庆双节”

(1) 活动期间申请卡免收当年年费。

(2) 刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

### 3. “重阳节营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “重阳节营销. 产品欢乐送” 网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“重阳节营销. 产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1. 营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2. 网点柜员统一佩戴工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3. 活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存

取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4. 积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5. 切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

### (三) “重阳节营销. 产品欢乐送” 社区活动。

1. 扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住重阳节的有利时机开展“重阳节营销. 产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2. 结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

#### (1) 积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取异地代发工资等批量汇款业务。

## (2) 切实促进个人储蓄存款业务

抓住重阳节期间的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。重阳节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

(3) 有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。

加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

## (四) “重阳节营销. 产品欢乐送” 活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。

主要内容有：

1. 活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼

品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2. 联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3. 重阳节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1. 客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

4. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇十

### 一、活动主题说明

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——一珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

## 二、活动时间

10月26日之前（10月26日重阳节）

## 三、邀约对象

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

## 四、活动重点环节、卖点及亮点

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏；（有奖问答）

## 五、相关道具、会场布置

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

## 六、活动流程

开场前：循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50—8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55—9：00：员工表演

9：00—9：20：诗词游戏

9：20——9：35放映《核酸专题片》

9：35——9：45：播放《媒体证明》短片（任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一）

9：45——9：50：保健操（让老年朋友活动一下筋骨）

9：50——10：00：播放《老顾客访谈》短片

10：00——10：15：吃重阳糕或蛋糕

10：15——10：20：主持人宣布促销政策

10：20——11：30检测、促销、抽奖、颁奖

## 七、抽奖奖项设置

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

## 八、活动注意事项

- 1、工作人员统一工装。
- 2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。
- 3、带掌由各店长和各地区经理负责。
- 4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。
- 5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。
- 6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

《二》、开展“念亲恩感亲意抒亲情”——

### 新世纪小学重阳节活动方案

10月26日是重阳节，为了弘扬中华民族的传统美德，我校德育处和少先队大队部将开展“念亲恩、感亲意、抒亲情”——重阳节敬老活动。现将有关安排如下：

#### 一、指导思想

通过形式多样、富有实效的敬老主题活动和良好的社会氛围的渲染，展现龙王小学少先队员尊老敬老的精神风貌，进一步营造敬老、亲老、爱老、助老的社会风尚；激发全体队员

孝老爱亲的内在自觉，并由爱家、爱老推及到爱国、爱社会，进一步树立社会责任感和历史使命感，积极投身到和谐社会建设中来。

## 二、主要内容

根据青少年的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现新世纪小学少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

1、以中队为单位，班队课上各班开展以“念亲恩、感亲意、抒亲情”为主题的班队课，进行家庭美德教育，引导少年儿童孝敬父母长辈，学会感恩。

3、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷（奶奶）设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行；可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动；也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

4、三分钟小故事演讲。利用晨读课的时间进行“三分钟小故事演讲”。请学生讲述自己亲身感受或发生在自己身边的父母、长辈真心付出、无私关爱子女，以及作为子女真诚回报、感恩于行的感人故事。

5、自选活动。各中小队围绕主题，自主设计，鼓励创新。

6、孝歌我会唱。组织学生学唱一首以孝敬父母和长辈为主题的歌曲，曲目自选；

### 三、总体要求

1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。

2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇十一

10月2日是重阳节，为了弘扬中华民族的传统美德，我校德育处和少先队大队部将开展“念亲恩、感亲意、抒亲情”——重阳节敬老活动。现将有关安排如下：

通过形式多样、富有实效的敬老主题活动和良好的社会氛围的渲染，展现xx小学少先队员尊老敬老的精神风貌，进一步营造敬老、亲老、爱老、助老的社会风尚；激发全体队员孝老爱亲的内在自觉，并由爱家、爱老推及到爱国、爱社会，进一步树立社会责任感和历史使命感，积极投身到和谐社会建设中来。

根据青少年的特点，在各中小队中开展丰富多彩的“念亲恩、感亲意、抒亲情”主题系列活动，通过活动展现先锋小学少先队员孝老爱亲的良好精神风貌。

2、开展“爷爷、奶奶的重阳节，我做主”的活动，要求少先队员们开动脑筋，为爷爷(奶奶)设计一个有新意的过节方案，向长辈们送上节日深深的祝福。建议少先队员可以为爷爷、奶奶准备一根拐杖，方便他们平时的出行；可以陪爷爷、奶奶锻炼身体，大家一起来运动；也可以陪爷爷、奶奶聊天，陪老

人们说说话，谈谈心，还可以帮助爷爷、奶奶做点家务事，减轻爷爷、奶奶的辛劳等。用实际行动感恩爷爷、奶奶，旨在进一步唤起少先队员们尊老、爱老的意识，大力弘扬尊老、爱老的风尚，让他们学会感谢，学会关爱。共同享受温馨的家庭生活。

### 3、各班组织学生代表慰问敬老院孤寡老人。

1、高度重视，积极参与。各中队要充分认识敬老爱老活动对少先队员弘扬和培育中华民族精神教育传统美德，推动和谐社会构建的重要意义，高度重视此项活动，利用少先队组织的优势，积极动员，广泛发动，使尽可能多的队员参与到活动中来。

2、精心组织，周密安排。各中队要结合实际，围绕各项重点活动，精心设计活动方案，认真组织开展，要充分考虑队员的特点，注重活动实效。

重阳节，又名老人节，是继“中秋节”之后的另一大中国传统节日。今年的重阳节在10月16日，正处“十一”黄金周和十二月份两个旺季中间，以此进行主题促销，不仅可以有效避免旺季前后的影响，还可以有效带动淡季的销售额。同时，本着“旺季做强，淡季做大”的原则，还可以借此加强企业形象力的提升。

菊品为尚，情浓重阳

20xx年10月18—21日

1. 为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—xx商场赏菊会”的主题横幅。

2. 在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装

饰“灯”，取“步步登高”之意。

3. 卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4. 在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

### （一）活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

### （二）活动内容

1. “情暖金秋”老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2. “欢乐九月九，好戏天天有”戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3. 全场举办“购物重阳节，好戏送不停”活动

活动期间在商场购物，百货类满300元，黄金类满1000元的顾客，可获赠戏院精彩演出戏票1张；百货类满600元，黄金类满20xx元的顾客，可获赠戏票2张，以此类推。

4. 保健用品、珠宝首饰“购物送福”

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展“购物送福”活动，即

活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

## 5. 免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。（此政策与第三项政策不可同时享受）

## 菊品为尚，师德崇高一九九重阳赏菊书画会

活动办法：

- 1) 重阳节当日，邀请30名本市退休老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。
- 2) 在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的“诚信监督员”，监督卖场的诚信经营状况。

该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场“尊师重道，以文兴商”的企业形象。

1. 硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。
2. 软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

## 重阳节活动重阳节活动策划方案篇十二

- 1、通过举办一系列活动来提高恒大地产品牌知名度、美誉度。
- 2、通过举办感恩重阳节活动，形成事件公关效应，宣传恒大

地产品牌。

3、展示恒大地产的理念与服务，巩固老客户，拓展新客户。

### 恒大雅苑营销中心会所

现场以多种形式展现恒大地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、表演、赠送、抽奖多种形式结合吃喝玩乐，根据不同的活动主题设置不同的环节吸引客户。

- 1、 活动执行人员的安排。
- 2、 节目表演人员的安排。
- 3、 活动物料的准备。
- 4、 活动的宣传和人员的邀请。
- 5、 活动现场布置。

### 现场主要布置物料：

- 1、 项目入口大型背景，根据活动内容，设计活动背景立于项目入口，展示、介绍活动。
- 2、 活动现场主题背景。活动主场布置一块大型活动主题背景板。
- 3、 引导牌布置。从入口处到营销中心的步道上，根据活动主题沿途用引导牌展示活动信息，吸引客户、营造气氛。
- 4、 礼品摆设。将包装精致的礼品放在活动现场显眼的位置。
- 5、 气球布场。将活动现场布置成一个小型花海。

大型展架、引导牌、鲜花等布置

x展架气球

礼品

“恒大旅游周 畅想新生活——簞簞雅苑 悠悠我心”活动流程表：

现场游戏进行中，将为来宾提供各种美食。

活动环节内容：

精彩舞蹈表演秀：清凉的室内环境，清凉的现场布置，由舞蹈表演家表演一段热舞，集合观众，渲染气氛。

pose达人秀：

换个角度看世界：主持人有请对拍照有兴趣的朋友对现场的各人各物的拍摄，各自选出自己最好的一张进行比赛，选出各种优秀的'作品，进行展示，优秀作品个人获得纪念奖品。

现场趣味问答：在拍照活动进行时，主持人到观众席进行现场问答，题目都是关于旅游类的，现场观众举手抢答，答对者有奖品，答错者获得相应惩罚或者表演节目。

语言游戏：

6人上台，每人从主持人手上抽取代表自己身份的卡片，卡片上是旅游景点的地名。例如：月湖公园、洪山景区、世界之窗、海底世界？，首先从月湖公园开说：月湖公园的火车就要开啊 就要开啊 往那开 往洪山景区开，洪山景区就接话：洪山景区的火车就要开啊 就要开 往拿开啊，如此内推，如果在月湖公园说洪山景区的时候，世界之窗接话了就淘汰或洪

山景区五秒钟没有接上来就淘汰，最后剩下一个人是冠军。  
最后三个还在舞台上获得了纪念奖。