

2023年中秋佳节活动方案小班(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

中秋佳节活动方案小班篇一

今年x月x日是中秋节，距离x月x日仅仅3天，又值一月一日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，同时为了应对某某10周年大庆，提前引爆并释放消费高潮，因此对于我们来说，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象和应对某某10年大庆的好机会。此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。具体内容如下：

- 1、活动主题：合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆。
- 2、活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店。
- 3、活动主题：月饼+红酒，某商场携您度中秋。

(黄金、珠宝、化妆品、大家电等特殊品类不参加活动)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”，顾客心理感受是不一样的，可以在不承担费用的基础上取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了中秋送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。

4、活动内容：

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。（单独包装，价值约8元）

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。（价值约40元）

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。（价值约80元）

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款，费用原则上同参加品牌各承担50%。

中秋节期间，在各门店划出专门区域，开辟中秋商品系列展销区，展销商品品类包括：月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品，方便顾客在该区域进行选购。

月饼、酒类、礼盒等中秋节日系列商品展销的商品品类等由各门店自行挑选组织，地点可选在超市或超市外的公共区域。

5、活动时间□x月xx日（周五□—x月xx日（周日）。

6、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）

时间□20xx年x月xx日—xx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。

具体操作如下：

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。

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过暴雨事件后，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）。

中秋佳节活动方案小班篇二

本次活动以“__”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。

一、活动时间

20__年9月__日-9月__日。

二、活动目的

以中秋佳节为引爆点，以事业企业单位为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进银保产品等宣传。

三、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“__” 优惠促销赠礼活动。

为鼓励意向客户购买产品，促进银保保费规模的迅速增长，同时保持和提升邮政保险的竞争优势，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “__” 凡在活动期间办-理银保产品的客户，可获得价值__元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。各行应根据当地实际情况，积极筛选__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。

2. “__”活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二) “金秋营销.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“金秋营销.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。

(三) “__”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。

2. 抓住中秋节的有利时机开展“金秋营销.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。

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) “__”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：

四、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在_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。
2. 速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平。
3. 自助设备存取款及其他代理业务交易量比_月份增长_%。

中秋佳节活动方案小班篇三

第一部分前言

中秋节是我国仅次于春节的第二大传统节日，这一天家家吃团圆饭，品月饼，赏明月，到处洋溢欢乐喜庆气氛。今年中秋正好是星期一，9月6日星期六、9月7日星期天晚是举办各种活动的黄金时机。如果籍此良机举办一些员工直接参与的趣味竞赛活动，不仅能体现英业达大家庭般的和谐氛围，进一步提升企业形象，还能为英业达的宣传推广打下良好的基础。

第二部分活动主题

以“英业达快乐大家庭”为口号，营造英业达“欢乐和谐、健康向上”的社区气氛，提升英业达品牌形象。将本次活动延展为“中秋假日”的运动休闲主题的推广，在活动中适当介绍中秋假日情况。

第三部分活动内容

本次活动由9月7日晚的英业达庆中秋“最棒家庭”竞赛，9月8日白天的英业达游园会和9月8日晚的英业达灯谜会几个板块构成。

从以往经验来看，业余演员临时排练的节目，比如小品，演出效果不好，难以引起观众的兴趣。因此本次晚会承办方上海越卓会展服务有限公司考虑办成以员工为主参加的互动竞赛晚会。通过在6个3口之家之间进行拼图比赛，做月饼比赛，拔河比赛、问题抢答等等简单有趣的竞赛活动吸引观众的眼球，在活动中穿插歌咏、舞蹈、才艺表演等节目烘托气氛，调动观众的积极性，力争把此次晚会办成英业达员工为主的欢乐聚会。另外，在适当的时机向现场观众提一些有关本次活动主办方上海桌椅租赁公司的问题，答对送礼品，可以在

员工中起到良好的宣传作用。

优点：无需花大量精力排练节目，可操作性强，花费少。观赏性、趣味性强，容易调动观众参与积极性。

难点：要选择到合适的参赛家庭，现场主持人要有很强的控制能力，竞赛节目设计必须合理、有趣。

1、竞赛规则方案选择

方案：大阵营对抗式——将家庭分成2——3大组进行对抗

优点：选手容易找，操作简单，场面热烈。

缺点：需要奖品较多

综合考虑，本次晚会采用大阵营对抗方案比较适合，方案可操作性好，选手可以不局限于3口之家，容易找；场面热烈。而且奖品选择弹性很大，其缺点可以克服。

2、竞赛题和文艺节目大体思路

2.1、竞赛题要简单有趣，同时观赏性要强。

2.2、文艺节目以业余演员也能表演的好的歌舞为主，舞蹈首选烘托气氛效果好的劲舞，而欢快、喜庆的集体舞作为备选。

2.3、最好能安排儿童的才艺表演，儿童表演一般都是观众最喜爱看到的节目。

2.4、台上答题的冷场期可以进行现场观众有奖问答，以宣英业达为目的。

2.5、考虑到选手和观众的疲劳期，适当安排两次台下观众上台做节目。

3、活动具体安排

第三项：前期预热和现场布置

1、前期预热，营造气氛，横幅、彩旗、三角旗提前7天在英业达园区场地布置完毕。

2、现场布置，9月7日中午12：00前布置完毕

2.1. 上海舞台搭建布置

2.2. 音响设备布置

2.3. 灯光照明布置

2.4. 活动场地布置

第四项：活动流程

1、主持人宣布活动开始

2、集团领导致辞

3、劲舞表演

4、介绍参赛业主登台

5、竞赛活动（具体方案另详）

6、集团领导为获胜者颁奖

7、活动结束

参观园博会活动方案
小学科技节活动方案
红领巾相约中国梦
主题队会活动方案

中秋佳节活动方案小班篇四

星光唱响——城市的心

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在形成节日的相应氛围。

2、结合业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

按照目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约34万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于10%，节假日销售额约48.9万元，预计活动期间节假日销售额不低于20%，即活动16天销售额约达到660万元。

商品促销

1、月圆折更高！

环球影城中中秋节当天5元票价；

餐饮9月25日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心！

9月26日——10月7日，商品类每满元减元（公司不承担任何由于满减造成的利润损失）。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

环球影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——王蓉走进暨搜酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街

月饼区

9月15日开始，在步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐（具体由各餐馆定制）。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象dp点安排到街区的指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

中兴广场，在9月24日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，26日晚上，员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

- (1)、中秋礼盒一条街
- (2)、天下美食一条街
- (3)、时尚娱乐

中秋佳节活动方案小班篇五

随着中秋节的到了，公司特制定了中秋节活动方案如下：

借着节日活跃公司气氛，丰富员工业余生活，实现公司与员工间的互动，密切内部的人际关系，活跃身心，使员工能以更蓬勃的朝气，更积极乐观的心态、更融洽的关系投身工作。巩固企业文化氛围。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”。

中秋月圆之夜。

xx区xx坪。

公司全体员工。

由行政、人事部预先联系好前期准备事宜，做好活动安排；

相机；

准备好员工通讯录，确保在活动中与每位员工联系。

1、吃饭：

a□xx餐厅。

b□xx饭店。

2、唱歌□xxktv□

3、互动游戏(可定为饭桌上的游戏)

3.1、人在江湖飘：

一开始，两人同时喊“人在江湖漂啊，哪能不挨刀啊~”，然后比划手指，可以出一到五，并且嘴里要喊“几(跟比划的手指数相同)刀砍死你呀”。规定，五大过四、四大过三、三大

过二、二大过一、一大过五，如果没有压到又继续。

3.2□007□

由开始一人发音“零”随声任指一人，那人随即亦发音“零”再任指另外一人，第三个人则发音“柒”，随声用手指作开枪状任指一人，“中枪”者不发音不作任何动作，但“中枪”者旁边左右两人则要发“啊”的声音，而扬手作投降状。出错者饮！

适合众人玩，由于没有轮流. 次序，而是突发的任指其中的一个人，所以整个过程都必须处于紧张状态，因为可能下个就是你了！

3.3、果园，菜园，动物园：

比如第一个人先说动物园，第2个人说有什么，然后下面的就接着讲出一种动物的名称，谁没有接上或者反应慢了就罚酒!!!很好玩的，特别有气氛。

3.4、真心话大冒险：

xx手机里有一款娱乐软件叫“真心话大冒险”，参与者坐在一起(饭桌上)全桌人划拳比输赢(剪刀石头布也行)，然后输家摇晃手机。如果银屏中显示是真心话就是说什么你都要回答，无论什么样的隐私(实在不能说的罚酒2杯)。大冒险就是银屏中显示是大冒险，那么无论什么样的要求你都要去做(实在不能做的罚酒3杯)。

餐饭预算标准：控制在6000元以内；娱乐预算标准：豪包消费控制在800元内；总统包消费控制在1500元内。