

2023年七夕朗读活动方案设计 七夕朗读 活动方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

七夕朗读活动方案设计篇一

- 1、大门对联：万家团圆庆中秋，四海欢腾迎国庆
- 2、横联：欢度佳节；
- 3、外墙悬挂巨幅：宽：高=10*13m□宣传活动内容
- 4、在门上方悬挂大红灯笼8个
- 5、可以适当在商场门口附近摆放中秋相关的货品和装饰来吸引人流。
 - 1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。
 - 2、在一楼大厅设立一个大月饼（由采购部洽谈）；
 - 4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。
 - 5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗（各一面）；吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型的灯笼，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

活动时间：9月1日—9月30日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值10元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

- 1、现金券只能在百货部指定专柜使用；
- 2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效；
- 3、现金券不设找零，不兑换现金；
- 4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。
- 5、现金券盖有本公司财务印章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归xx购物商场。

此项活动的费用以及奖品由业务部负责洽谈提供，供应商负责承担

活动时间：9月1日—9月20日

活动内容：

- 1、9月1日开始在一楼堆头展销月饼、礼篮。
- 2、买月饼送礼品

a□活动期间一次性购买月饼一盒可凭单张电脑小票到服务中

心领取可乐一支，每天限送150支，每人限送一支；数量有限、送完为止！

b□9月12日月饼买一送一；

c□9月10-12日凡购买月饼满100至149元者均可至本商场领取甜柚一个，满150元以上者送红酒一支，以150元为整数倍递增，多买多送，数量有限、送完为止！

参赛人员：限100名

比赛时间：9月10、11、12日晚上19：30至21：30分

报名方式：可凭电脑小票至一楼服务中心或凭电脑小票现场报名参加。

中秋节活动方案中要注重操作明细：共分成10组，每组10名参加初赛，平均每人一个相同大小的月饼，在规定时间内一分钟内，谁吃得最快和没有违规者为获胜者，在比赛的过程中由本商场工作有员卡表计时为准，不得将月饼扔在地面，违规者视为无效，在每组中选出第一名，参加决赛，评选出一、二、三等奖、幸运奖以及参与奖。

奖品设置：

一等奖2名各奖价值100.00元月饼礼盒一盒

二等奖5名各奖价值80.00元月饼礼盒一盒

三等奖10名各奖价值50.00元月饼礼盒一盒

参与奖83名凡参加者均可获得价值5元月饼1个或价值0.5元—2元其他纪念品一份。

活动时间9月1日至9月13日

活动内容：凡在活动期间在我购物广场大宗、团购月饼均有折扣返利，买得实惠，吃得美味。

中秋节活动方案七：大型文艺晚会，精彩纷呈

活动时间：中秋前后的。每个星期六、日每日均有大型促销活动、趣味游戏和精彩文艺晚会等待您的参与！

无论您最终采用何种活动方案，我都建议您试用短信群发宣传方式

2)精确性：短信。广告最大的特性就是直达接收者手机，“一对一”传递信息，强制性阅读，时效性强，100%阅读率！在媒介与人接触的有限时间中，能提高人与广告的接触频率。

3)瞬时轰动效应强：它具有其它任何一个广告媒体无法比拟的瞬时轰动效果。

七夕朗读活动方案设计篇二

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满50元（含50元以上），即可参加猜灯谜活动；猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、每天送出奖品200份，数量有限，送完即止。

3、顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格，再到谜语悬挂处选择谜语。

4、每张谜面编号（1至200号），顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多

限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格；如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。（采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量）

6、营运部安排3名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品；并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

1、营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长1名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、物管部：中厅及活动现场布置。

5、服务台：作好顾客咨询工作。

6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

（三）、现场物料及人员分工：

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管xx月21日21点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

序号 项目 数量 项目简介 总价(元)

1 西大门活动喷画 1张 3.24x6.65m 345

2 兑奖台 2张 公司资源 0

3 工作人员坐椅 3张 公司资源 0

4 彩纸 600张 600

5 灯笼 200个 公司资源 0

6 麦克笔 10支 黑色 200

7 奖品 600份 已有300份 6000

xx 不可预计费用 1000

费用总计 □xx□ 145元整

七夕朗读活动方案设计篇三

惊喜重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日 每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

第二周：9月6日—9月12日

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约！

分析：由于周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满？（未定）元加？元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场服务台办理。

第三周：9月13日—9日19日

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。（每天限量50份）

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

第四周：9月19日—9月28日

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满88元加1元得散装月饼一个（限量100份/天）

购物满158元加1元得散装月饼一斤（限量100份/天）

购物满218元加1元得月饼一斤（限量50份/天）

七夕朗读活动方案设计篇四

一、“祝福北京，祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕购物送惊喜

20xx年8月28日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物赢金奖

20xx年x月x日—x月x日期间，活动当天一次性购物满300元（莒县店、莒南店、胶南店满200元），凭购物小票报名参加“欢乐购物赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

（1）一次性购物满300元以上的顾客（莒县店、莒南店、胶南店满200元），方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

（2）该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话，领奖时请携带购物小票和身份证。

（3）金奖获得者可获赠价值200元一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

四、你结婚我送礼

xx年x月x日—x月x日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

七夕朗读活动方案设计篇五

让“爱”动起来，共庆中秋月儿圆系列活动

20xx年10月xx日上午9：30分

xx社区中心内

(1) 和星儿一起做月饼（太空泥diy月饼），献爱心给社区的高龄独居老人。

(2) 在社区爱心大厨房做月饼共庆中秋。

(3) 中秋赏诗（青岛市国学学会诗文专家）

(4) 亲子diy衍纸中秋贺卡

让孩子们和自闭症儿童一起游戏，促进亲子间的沟通交流，培养儿童参加活动的兴趣、勇气，培养儿童的动手能力、提高儿童们的洞察力，增长他们的知识面，并通过本次活动，让孩子们感受到快乐，丰富孩子们的家庭活动。让社区老年人享受到社区“亲情大家庭”中秋团圆的气氛。

1彩笔、卡片20份（由魔法图图赞助）；月饼原材料（找赞助）；衍纸20份；太空泥20套。

3活动礼品

1、主持人宣布活动开始（记得说明并用手指出背景海报的主题）

2、负责人、领导讲话、致辞。

3、主持人说明活动要求和规则及注意事项

4、热场：亲子互动游戏（在竹蜻蜓游戏老师的引导下，孩子将其真实的潜意识展现出来！包括：团体合作、自信心、人际交往、专注力、亲子关系等方面）

5、来参加的小朋友和爸爸妈妈开始diy精美5d魔法礼物一份（由魔法图图提供）。志愿者协助他们进行。

6、制作结束后，每个孩子和家长展示成果，分享在本次活动中的感受。

7、主持人为每个家庭颁发礼品并总结本次活动。

8、爱心置换（你家旧爱，我家新欢）

9。为来自星星的家庭赠送中秋节礼物