

# 2023年春节活动方案名称(优秀8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 春节活动方案名称篇一

一人有一个愿望，一人有一份礼物

送礼品，许愿望

凡出席年夜饭的同事，必须准备一份新年小礼物，礼物价格控制在10xx50之间（礼物是同事之间传达友谊的工具，不求很贵，只要能表达意思就可以了）。要简单包装，以保持礼物本身的神秘感，不署名，在礼物的包装内要求附上一张纸条，写上自己的新年愿望。（可以让礼物接收者现场单人实现的愿望，此愿望只能有接收者一个人完成，不得出现接收者以外的第二人，但可以要求礼物接收者一人饰多角）。

在年夜饭开始前，活动组织者将会把各位的礼物秘密收集起来，堆放一处。餐间，由组织者随机发放给各位，当场拆开，并实现送礼者的愿望。所有礼物送出以后，现场评出最有创意愿望和最有创意礼物两项大奖，并现场颁奖。

各位的愿望主要考虑娱乐性，以幽默搞笑为主，可以写一句话，也可以设计一个场景让接收者在餐桌前为我们表演独角戏，以下举例说明：

- 1、希望接收者模仿今年属像的五个生活特性。

2、希望xx年我有很多钱，特别想看到礼物接收者变成一颗摇钱树的样子。

3、请接收者以最快速度顺利读完以下句子：黑化黑灰化肥灰会挥发发灰黑讳为黑灰花会回飞；灰化灰黑化肥会挥发发黑灰为讳飞花回化为灰。

4、希望天上掉钱，唯独砸中我。（错误原因：没有出现接收者，可改为：天上掉钱唯独砸中接收者后[接收者的表演]……）

5、我希望接收者把钱包里的所有百元大钞当今年的年终奖发给在座的各位。（错误原因：不合理，可改成：当接收者得知自己的全部财产将被当作礼物送出后[接收者的表演]……）

老总也不例外哦~~~但是可以特别照顾。礼物价格不受限制，10元以上，上不封顶！

## 春节活动方案名称篇二

1、拓宽筹款渠道，通过举办拍卖会为我队争取尽可能多的活动经费，从而能够更好地帮助需要帮助的人，提高服务质量。

2、通过举行拍卖会，把尽可能多的慈善家和爱心人士和社会各界朋友聚集在一起，向他们宣传我的工作，能增加我队的知名度，为我队以后吸引人才和开展相关服务提供更多的便利。

3、筹款目标：人民币3000元（扣除举办费用后）。

举行一场拍卖会需要有的条件为：拍卖场地、拍卖标的、拍卖主持人、竞买人等。经过我们能力，相信这些条件我们都能做到。

1、拍卖场地：先烈东路中国科学院广州乐普健生物科技有限公司会议室经(暂定)。

3、拍卖主持人：我队有相关拍卖行业经验和岗位证的义工，如果需要可以向外邀请拍卖师到场主持拍卖。

4、竞买人：即我们的主要筹款对象，主要有两部分人：

(1) 为我们队的队员（特别是慈善队）；

(2) 通过我们的队员邀请社会爱心人士和爱心企业来参与竞买；

(3) 我们的服务对象。

本次拍卖会从准备到执行初步确定时间为一个多月，拍卖会召开时间初步定为xx年1月4日下午2：30—5：00，具体方案如下：

11月30日完成以下事项：

1、落实确定拍卖会场地的使用情况；

2、设计、制作完成慈善拍卖会的邀请函；

4、向我们的辅助对象宣传拍卖会的事项，初步征求他们的意见是否参与；

5、队员初步提交邀请人的数量，做好统计以确定制作邀请卡的数量。

12月15日前完成以下事项：

2、竞买人邀请、寄送邀请卡及报名登记工作；

4、到市场上采购一些小礼品，在拍卖会会场作义卖，增加筹款渠道；

12月25日前完成以下事项：

- 1、最后确定拍品的数量和具体物品，制作拍卖清单；
- 2、最后确定参加拍卖会的竞买人人数，并在拍卖会前一天短信通知；
- 3、现场布置的材料准备及购买；
- 4、拍卖用品的准备（拍卖槌等）；
- 5、拍卖品收据或证明的准备（盖章），验钞机的准备；
- 6、人员安排分工表的制定及人员培训完成；
- 7、拍卖会主持人的选择和讲话稿的初步确定；
- 8、拍卖号牌的准备，用硬纸皮制作，可以再次利用；
- 9、拍卖品展示台号码介绍牌制作（含号数、物品名称、规格、捐献人、市场参考价等）
- 10、拍卖成交确认书制作（成交后需要竞买人签名以示确认）。

12月30日上午完成以下事项：

- 1、完成拍卖会场的布置，包括拍卖台、桌椅、布展板、义卖台、收款台水等；
- 2、会场主持人与拍卖主持人的沟通，配合演练；

### 3. 拍卖品展示台的布置。

xx年1月4日上午完成以下事项：

1、做好拍卖前的拍品展示及推介工作；

2、做好义卖工作；

4、做好成交凭证签订工作，拍卖会后凭竞买人凭成交凭证交纳拍卖款领取拍品；

5、做好拍卖款的收款工作；

6、拍卖过程中，没拍卖成功一件拍品均请捐献人和买受人上台合影，这样做既能激发举牌热情，也可防止买受人应价后不付款。

7、做好现场录像或拍照工作。

1、拍品的征集类型：拍品征集原则上不对种类、价值设置界限，任何物品均可，但是提倡以下物品：旅游纪念品、首饰、邮票、纪念币、酒、电器、手工制作品，书画等艺术品、装饰品等等一些比较容易多人喜欢的，有点实用价值的物品，每人捐献的数量不限，多多益善，因为由于拍卖时间有限，我们会从捐献品中挑选较好的或价值大的进行拍卖，其他物品在现场做义卖销售。

2. 拍品数量：初步设定拍品数量控制在30件以内，太多的话时间就会超过两个半小时。

3、拍品顺序安排：先找两件比较有特色的肯定可以成交的拍品作为开场，先把气氛调动起来，然后把价值高的放在中间部分，再安排两件容易成交的放在结尾，这样就能显示出拍卖会的高潮迭起，不会出现冷场。

## 春节活动方案名称篇三

在新春佳节即将到来之际，为延续并深化xxx文化内涵，给各位员工营造开心愉悦、压力释放、和谐竞争、团结协作的氛围，更进一步凝聚人心，增强团队向心力与执行力。本着因地制宜、简约欢快、隆重热烈、适度拓展的原则，特开展本次活动。现将活动有关事项通知如下：

一、活动时间：拟定20xx年1月23日下午14:30

二、活动地点：6层会议室

三、活动项目：姜太公钓鱼、敲锣打鼓贺新春、春种秋收(团队项目)、摸着石头过河(团队项目)、一反常态(团队项目)

四、报名方法：

1、春种秋收(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。

2、摸着石头过河(团队项目)每个科室派4人(男、女不限)组成代表队参加。注：如科室人员不够可以邀请其他科室人员参加。

其他游艺项目不限制报名人数，在不影响工作情况下人人参加。

五、活动项目规则与奖励办法

1、姜太公钓鱼(单人单项)

活动规则：参与者手持一根“鱼竿”，“鱼竿”由一根1.5米长的木棍、一根1米长的细绳和一个牙签(牙签做鱼钩)组成。“鱼”是六个啤酒瓶，地上铺上报纸保护啤酒瓶，以免

摔碎。要求参与者在1分钟的时间里使用“鱼竿”钓起啤酒瓶。

奖励办法：此活动取用时最短、钓到“鱼”最多者。取一、二、三等奖，允许并列。其他参与者获得纪念奖。

## 2、敲锣打鼓贺新春(单人单项)

奖励办法：击中者获得优胜奖，未击中者获纪念奖。

## 3、春种秋收(团队项目)

花取回跑回起点递给第三位运动员，第三位运动员将4束鲜花依次插到4个瓶子里跑回，击掌交接后下位运动员出发；如上述方法循环，至四位运动员全部完成。全部完成的用时最少的队伍获胜。

瓶子不能倒地，如倒地须及时扶起，并计算犯规一次，加时3秒；鲜花必须插在瓶子里。如没插准、掉地上、须及时重插，且不能碰倒瓶子。

奖励办法：本活动取团体一等奖。其他队伍发给纪念奖。

## 4、摸着石头过河(团队项目)

活动规则：每队4人，迎面接力，每道3块“石头”（木板长20cm宽10cm高5cm）[]赛距为15米，开赛前，参赛队员在各自赛道的起点线后，第一名队员手持一块石头，两脚分别站在起点线后的两块石头上。发令后，队员先将手中石头放置在前方适当位置，然后脚踩在前方石头上，再取回身后的石头并放置在前方适当位置，依次反复前进直至终点，以人过终点线后捡起终点线内的最后一块石头为完成，第二名队员同样方式返回，依次进行，直至4名队员全部完成即为该队成功。队员双脚须各踩在一块石头上才能去拾身后空出的石头，途中队员身体的任何部位均不得触及地面，单手、单脚触地

一次加时2秒。如双手、双脚触地，即从该队员起跑处重来。

奖惩规则：取用时最少的团队获得一等奖，其他队伍发给纪念奖。

## 5、一反常态(团队项目)

活动规则：每队派出来4名队员，排成一列，主持人念出口令或动作，相对应的每队成员做出相反的动作，动做错误的人直接出局淘汰，在1分钟的时间内，剩余人数最多的队伍获胜。例如：主持人说举右手，队员则举左手，说抬左脚，队员则抬右脚。奖励办法：该活动取一等奖。其他人员获得纪念奖。

## 六、活动组织工作

公司办工会负责比赛组织工作，各工会委员、工会组长负责各室人员报名。

活动总负责□xxx

### 1、姜太公钓鱼(单人单项)

裁判员□xx□xx

### 2、敲锣打鼓贺新春(单人单项)

裁判员：韩光辉、王凯峥

### 3、春种秋收(团队项目)

裁判员□xx□xx

### 4、摸着石头过河(团队项目)

裁判员□XX□XX

## 5、一反常态(团队项目)

主持人、裁判员XXX□XX

## 春节活动方案名称篇四

通过赠送的现金券在2月份和3月份使用完毕的要求，最大化的拉动2月份和3月份的销售，为确保2月和3月份的门店销售奠定良好基础。

### 二、活动主题

——满一百送一百

——我们的目标：让保健类商品成为日常生活品

——五种优惠任意享，要有多美有多美

### 三、活动时间

元月16日（腊月23）——2月7日（正月十五）

其中：“满100送100”活动 整个活动期间 所有门店

“有折有扣真实惠”活动 整个活动期间 所有门店

### 四、活动门店

\*\*\*\*\*医药所有门店

### 五、活动具体内容

#### 1、满100送100

活动期间，顾客现金购买任何商品（未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠）每满100元，赠送100元的现金券。

未满足整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元；其他金额同理推断。

现金券每张面额5元；不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠；每张现金券限购买一种商品，并不找零；一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告；本次活动现金券限20xx年3月31日前使用完毕。

## 2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。（品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品；自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右）

全场营养品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场日化用品第一件（价高者）原价、第二件（价低者）一折；

全场医疗器械第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折；

全场参茸贵细、习用中药第一件（价高者）85折、第二件（价低者）75折。

（享受此优惠不可同时享受其他优惠，使用现金券不能享受此优惠）

## 3、金龙贺岁，满额礼送

单笔销售满38元，送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元，送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元，送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元，送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元，送2.5l金龙鱼油一壶

仅限单张小票，活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外，不可同时享受其他优惠。

时间仅限于元月23日（正月初一）——元月27日（正月初五）

#### 4、“团团圆圆，抽奖最大”（限重点门店）

活动期间，凡购物满30元者（不含折扣、特价、有赠商品），均可在活动现场抽奖一次，满60元，抽奖2次，以此类推。

每抽中两个“团”字条和两个“园”字条的，可以在一等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品。

注意事项：本优惠不得与其他优惠同时享受。

#### 5、幸福带着走、红包吉利（立）送（限重点门店）

活动期间，凡购满58元者，可扎破店内气球一个，内有红包，100%中奖。

红包内所包金额有50元、20元、10元、5元、2元。

现金50元（药超每天限5名，其他3名）

现金20元（药超每天10名，其他5名）

现金10元（药超每天40名，其他20名）

现金5元（药超每天100名，其他50名）

现金2元（药超每天300名，其他200名）

此优惠不与其他优惠同时享受。

## 六、文宣工作

### 1、电子显示屏宣传

自元月4日起——2月7日止，在各门店电子显示屏同步显示“元月16日——2月7日，\*\*\*\*\*医药各门店全场买100送100现金券”

### 2、横幅宣传

横幅文字“\*\*\*\*\*医药元月16日至2月7日全场买100送100券”

切记：横幅于元月2日到达总部，元月3日到达门店。

\*\*\*\*\*负责跟踪此事。

横幅悬挂于乡镇没有电子显示屏的门店，现有门店电子显示屏损坏的，门管部一定要在元月5日前维修完毕。

### 3、吊旗宣传

自所有门店店内均自元月4日起至3月31日，所有门店悬挂吊旗进行宣传。

吊旗文字为“元月16日——2月7日，购满100元送100元现金券，详情请咨询门店工作人员”“现金券在元月16日——3

月31日期间使用，使用规则请咨询门店工作人员”。

吊旗尺寸□58\*40cm 175k纸

吊旗数量□20xx份

单价：正反面印刷，每张0.43元

总价：860元

制作定稿时间：十二月28日

吊旗到总部时间：元月2日

吊旗到门店时间：元月4日。

#### 4、海报宣传

自元月12日开始，主要在各门店门口进行张贴宣传。

此事由张\*\*\*\*\*和\*\*\*\*\*负责跟踪落实。

主要文稿和图案是dm单的第一页。

#### 5□dm单宣传

自元月12日开始由门店在周边社区进行发放，要进一步落实责任区，门管部要进行抽查，抽查率要达到门店数的50%；抽查标准：在发放区域询问10个人，知道\*\*\*\*\*医药“满100元送100元现金券”活动的要有5人以上放为合格。

#### 6、电视字幕宣传

自元月4日开始至2月7日，由张\*\*\*\*\*负责跟踪\*\*\*\*\*落实此

事。字幕文稿为“元月16日（腊月23小年）至2月7日（正月十五），\*\*\*\*\*医药全场满100元送100元现金券，活动现场还有其他优惠，详情请咨询\*\*\*\*\*医药门店工作人员”

## 7、门店店员宣传

自元月12日起，门店收银人员在收银完毕时，必须告诉顾客：“腊月23到正月十五，我们全场买满100元送100元现金券”。

门管部\*\*\*\*\*和张\*\*\*\*\*、商品部王\*\*\*\*\*和张\*\*\*\*\*自元月12日起，全力进行巡店检查，对门店工作人员落实此要求进行检查、纠正，自2月15日起对未按照要求进行介绍宣传的进行处罚。

## 七、陈列要求

1、门店亮化工作。自即日起由门管部下达工作流，要求各门店上报在灯光、屋顶、背柜、促销台、矮柜等设备设施方面需要维修的要求，包括需要更换的设备设施等；元月6日前由门管部集中与发展部进行协商确定维修计划。此事由张\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*负责跟踪落实。

2、将商品严格区分为药品、非药品。在非药品里面，将知名保健品（毛利在50%以下的）和非知名保健品、营养品，以及日化用品、高档化妆品等。各个区域须有非常明显的物理区隔。此项工作要求在元月6日起开始逐一到门店进行指导，提出具体方案，并于元月14日起进行全面检查落实，并张贴使用现金券最高限量。

标准为：知名保健品（毛利在\*\*%以下的）和日化用品每品种限用一张；非知名保健品、营养品每品种限用10张；高档化妆品每品种限用4张。

3、陈列的美观化和丰满度。要求在元月12日前完成引导。

## 八、培训

1、培训时间：元月10日和11日。全体店员分成两批进行集中培训。

2、培训主讲人：\*\*\*\*\*

3、培训主考人：\*\*\*\*\*、\*\*\*\*\*

4、培训考试未及格处罚：在系统中公告名单，并按照1元制度进行处罚，即第一次不合格处罚1元，第二次不合格处罚10元。

## 春节活动方案名称篇五

放松心情、全员参与，过一个祥和、快乐的.春节

活动分两大版块

(一)公司聚餐

(二)内勤联欢会

舞台(宽： ;长： ， 面积)

所需物品：

背景红布(内容：钟式图标、晚会名称)

装饰灯光(旋转舞灯，闪光灯及其它装饰灯)

汽球、彩带、荧光棒

高性能组合家庭影院一套

高频度麦克风两支、无线话筒两支

茶水供应/啤酒、饮料

特色水果、糖果、花生、瓜子等

抽奖礼品

各种游戏道具(详见具体游戏规则)

1、开场热舞表演者：

2、持人上台宣布晚会开始并致开场白

3、总经理致词

4、介绍特约嘉宾

5、娱乐文艺节目：

1)舞蹈名称表演者：

2)女声独唱曲目表演者：

3)男声独唱曲目表演者：

4)魔术表演名称表演者：

5)游戏：最佳情侣——我猜、我猜、我猜猜猜凡参与者皆有礼品赠送

规则：由主持人在现场组成四个小组，每组上来两人必须是一男一女，共8人。

在8人中分发提前写好的情侣人名的纸条，如杨过和小龙女、

林黛玉和贾宝玉、梁山伯和祝英台、罗密欧与朱丽叶等，男女分别抽取，然后根据人名速配成对，进行表演，女方表演生气的样子，男方要对女方讲一个笑话或者别的，直到把女方逗笑了为止，在3——5分钟之内不能把女方逗笑者，即视为男方努力失败。如果女方故意笑(此处判断标准以全场观众的标准为准)，则判犯规。

对于失败者和犯规者，主持人可以事先准备一叠纸条，每个纸条上写一个节目名称，如成语肢体表演名称(如抓耳挠腮、鸡飞狗跳等)，或唱一首流行歌曲，或声情并茂的朗诵一首诗，或大声说出自己亲身经历过最丢人的一件事等等，让其抽出一张纸条根据纸条上的节目名称进行表演。其中成语肢体表演必须由他(她)用肢体语言表演出来，不得用语言或是其它的暗示提示观众，最后由他(她)所属的组来猜，直到猜出来为止。

道具：8张4对人名纸条，事先写好的若干节目名称纸条

6) 女生个人才艺展示名称表演

7) 最新流行歌曲放送名称表演

8) 情歌对唱名称表演

9) 交谊舞伴奏音乐

10) 游戏：丑小鸭赛跑凡参与者皆有礼品赠送

规则：由主持人在现场选人组成四个小组，每组上来两人必须是一男一女，共8人。

每组两人一人绑左脚，一人绑右脚，分别用膝盖夹住气球

规定在5分钟内，球不能落地，不能夹破，哪组走路最远者胜。

道具：气球、布绳若干只。

11) 男生个人才艺展示名称表演

12) 金唱盘——《经典老歌》名称表演

13) 美少女合唱组名称表演

14) disco热舞伴奏音乐

15) 相声名称表演

16) 嘉宾节目名称表演

17) 英文经典名称表演

18) 校园民谣名称表演

19) 说唱/摇滚名称表演

20) 疯狂街舞名称表演

21) 游戏：八仙过海——吹牛皮大赛

规则：限时在一分钟内吹气球，不能吹爆，以气球最大者取胜。

道具：气球若干只。

人员：八仙扮演者：汉钟离、张果老、韩湘子、铁拐李、曹国舅、吕洞宾、蓝采和及何仙姑

22) 小品名称表演

23) 吉他弹唱名称表演

24) 老师哥合唱组名称表演

25) 刘三姐情歌大对唱:

参加晚会的所有人按男女分为a□b两大组，每组选出八位情歌对唱代表，然后a组或b组(具体由主持人视晚会现场情况而定)开始任意选一首歌由某组员演唱，则另一组必须以第一组所唱歌曲的最后一个字为头开始唱一首歌(可唱出一句也可唱一段)，然后再由第一组接唱(组内任何人都可以接)，如此循环下去，每个小组对歌的时间不得超过15-20秒钟，否则以本轮输于对方算;紧接着开始下一轮，共计三轮(或五轮，具体由主持人视晚会现场情况而定)的时候定出输赢，然后由赛输的组推选一位代表表演一个节目，游戏至此由主持人视晚会现场情况而定是否再来一个回合。

26) 晚会颁奖：(颁奖小姐：部门文员)

a) 颁发最佳男/女金曲奖;奖品:

b) 颁发最佳游戏组合奖;奖品:

c) 颁发最佳才艺展示奖;奖品:

d) 颁发最佳个人/组合搞笑奖;奖品:

27) 等待平安夜钟声的敲响(若时间间隔过久可安排歌曲)

28) 迎新年幸运大抽奖/迎圣诞幸运大抽奖

一等奖:

二等奖:

三等奖:

道具：抽奖箱、编有号码的纸条(视晚会人数而定)

29) 难忘瞬间——公司人员集体合影

30) 晚会结束大合唱《难忘今宵》

## 春节活动方案名称篇六

20xx年12月28日，在人们的关注之中，世纪莲花超市七甲店隆重开业，09年12月28日又是其三周年店庆，同时，她的另一家兄弟门店——扶贫店也于07年3月14日隆重开业。自06年开业以来，七甲店三年内未做整体调整，至今每年的销售增长相对较为缓慢。原因在于，七甲店经过三年的运作，其主要客流还局限于外地打工者，随着08年的金融危机，导致民工流的回乡，加上本地消费群体未能及时抓住，制约了七甲店整体销售额的上升，扶贫店位于工业区，其主要客流更加明确，本次两店店庆重点将从商品营销入手，希望通过部分特色商品的的重点渲染，尝试营造出新的低价形象，通过供应商活动的支持及营销活动的相互配合，为销售的提升打开新的上升通道。

本次两店店庆活动商品的陈列起着较为关键的作用，低价氛围的体现除了宣传因素，重点则在于陈列。以地堆，花车陈列的，必须以绝对的量感配合，可以在食品、百货三个区域分别组成主题促销区，经过氛围装饰，形成二个不同区域的特卖点，必须重点提醒的是，邮报商品必须100%的在重点位置陈列，可适当搭配其它品牌的同品类商品进行组合，以对比出促销商品的更多价格优势。本次陈列主题必须明确，主通道产品必须适合当前市场需求。

第一波：以1元，3元，8元区为主要陈列对象

第二波：以1元，3元，年货为主要陈列对象

第三波：主要以年货为主要陈列对象

第四波：以文化用品为主要陈列对象。

六：营销活动：

第一波：圣诞狂想曲

第二波：春节购物乐翻天

第三波：富贵迎新年

第四波：猜灯谜闹元宵

略

## 春节活动方案名称篇七

1. 通过活动，教育学生爱祖国、爱家乡、爱人民，使我们的学生从中受到浓郁的传统节日文化气息的熏陶，并从中受到深刻的思想教育。

2. 引导学生在慎终追远、缅怀先辈的情怀中认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统、增进爱党、爱国、爱社会主义情感，引导学生树立正确的世界观，人生观，价值观。

认识春节：

春节，是习俗中最为隆重的传统节日。莆仙一带把正月的初一至初五日称为“五日岁”初一早晨，开门放鞭炮，各家拜神明祖先，祀以线面、烛、炮，礼毕，全家共吃线面，每人一碗，寓祝全家长寿。初二不相往来，不相串门拜年，只有初一日来过者不忌。初三日，各户进行“迎年”，所谓“迎年”，是上年年底有“送年”之例的回应。初四日，在继

续“迎年”中，沿有“为菩萨乞草”的习俗：由儿童捧神像，在车鼓队簇拥下，按户募取木柴。下午则有“娘妈请花”，希望能庇其早生贵子。黄昏垒柴木于社庙前，举火燃烧，各户进行接神祀，待柴火烧透，众用长钳争夹未烬之柴速返家中，曰“夹火母”希望财如火发。

1、扫巡兴化话把大扫除叫“扫巡”。

2、祭灶公. 农历十二月二十四日举行“祭灶”，就是送灶公上天。

3、二十五日头，农历十二月廿五日，是莆仙习俗公定的大日子，俗称“二十五日头”。

4、做年糕，十二月二十六日起，户户做豆腐，买年货，尤以做年糕最为繁忙。

5、辞岁，“除夕”前一天，俗称“小除”，户户放鞭炮，贴新春联。当晚，家家户户堂上点花烛，叠红橘果如塔状，上插“三春”纸花，供“隔年饭”于灶头，备办丰厚祭礼和“贡银”，祭祀天地神，名为“辞年”。

6、初四过大年，做大岁。

明代嘉靖四十一年(1562)，倭寇侵犯福建，占领宁德横屿、福清牛田和莆田林墩等地，建立据点，四出烧杀掠抢。兴化府城(今莆田城)在农历十一月二十九的半夜时分被倭寇攻陷，并被占据达两个月之久。兴化城内被焚毁殆尽，死亡3万余人。当时，莆田男女老少奋起反抗，被倭寇割舌断脰，或火焚、钉死，惨不忍睹，倭贼灭绝人性的暴行震惊海内外。次年正月廿五日，由于城内死尸腥臭不可居，倭寇只得暂退平海，直到抗倭英雄戚继光兵到，兴化城得以光复。这时，逃亡山区的老百姓，才纷纷于二月初二返回家里。大家一方面掩埋亲友的尸体，另一方面收拾破碎家园。这时，年节已过，人

们只得在二月初二那天互相探望之后，于二月初四重新做岁。后来，为纪念莆田这一段悲惨的日子，莆田民间和以往一样，于农历十二月三十日夜“做岁”，时间拖得太长。于是，莆田民间约定将农历二月初四“做岁”，改为正月初四“做岁”（围炉），因农历二月农事正忙，若在二月初二才“做岁”并将年三十晚上改为“做小岁”，正月初四晚上称为“做大岁”。同时将二月初二日约定为正月初二日，作为探望亲友伤亡的不祥日子，俗称探亡日。至今莆田人每年这一天，都不互串门拜年或走亲访友。

1、举办书写春联活动。

2、开展“我爱家乡，介绍家乡习俗”征文活动。

## 春节活动方案名称篇八

20xx年春节即将到来，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

1)春节贺岁礼送新春

2)元宵节情缘元宵节

3)情人节感受温馨浪漫

20xx年x月x日—20xx年x月x日

内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

## 1. 场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼(1250px)□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，各门店进行费用联系。
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m\*2m)□
- 6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

## 2. 场内布置：

- 1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 促销场地内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。
- 5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

## 通道布置：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 根据促销场地实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼

的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴唐装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜、熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

## 2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

晚报、年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。