

端午节员工活动方案策划(优质5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

端午节员工活动方案策划篇一

x年x月x日下午3点整

维也纳酒店福华路店

国利半导体全体员工

将国利半导体全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定(商议时间不超过2分钟)，若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xxx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语(意思相同即可)或确定放弃时停止计时。

表演的人员不许用声音及口型

表演完的本队人员能看可是不许用任何方式交流

等候的队员不许偷看

不许使用道具

场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐别的不

能做

违反此规则的全队给一次提醒机会

给一分钟准备

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组最高限时10分钟。

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的惩罚，词语的难度将有所增加。

端午节员工活动方案策划篇二

一、活动目的：端午节是中国一个古老的传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

二、活动主题：端午佳节钓香粽四隆景子好礼多

三、活动时间：

四、促销活动：《端午佳节钓粽四隆景子礼品多》活动时间：下午13:00——15:00活动地点：四隆广场一层大厅（南门扶梯处）、景子街一层大厅北侧活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的.消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。（红线与蓝线之间距离4米，跑道宽1.5米）奖品设置：4个——粽子一盒3个——风筝一个2个——杯子一个（库存）1个或0个——纸抽一盒（库存）（注：可同时有4人参加）

每天30盒粽子*3天*2=180盒

每天20个风筝*3天*2=120个

每天54个杯子*3天*2=324个

每天80盒纸抽*3天*2=480个

五、各部门工作安排：

1. 商管部：负责组织业户做好活动宣传，活动期间的业户管理，业户须知起草和发放。
3. 工程部：负责活动装饰品安装、张贴工作
4. 保卫部：负责活动现场秩序维护。
5. 财务部：活动资金保证与结算。
6. 工会：活动纪律督导和活动现场人员调配，业户销售情况

抽查。

7. 超市：粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送工作

六、活动预算：

1. 粽子 \square x元/盒*x盒=x元

2. 风筝：库存马克杯：库存纸抽：库存

4. 活动道具kt板粽子x个、钓竿 \square x元

总计 \square xx元

端午节员工活动方案策划篇三

端午节，也就是农历五月初五。

公司

端午节是中国的传统节日，通过端午节来进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的`来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节来怀念屈原这位可歌可敬的爱国诗人。

一、了解端午节的由来。

具体内容如下：

(1) 农历五月初五是什么节日？（端午节）

(2) 那么，你们知道端午节的来历吗？

(3) 学生讲述端午节的起源故事。

(4) 一起收看端午节各地的风俗习惯视频

二、与妈妈一起包粽子

(主持人)：大家好！在端午节吃粽子是端午节的习俗之一，粽子的味道不用说了，是十分美味的。但并不是每个人都会包粽子的。今天我们就自己动手和妈妈一起来包粽子，看谁的手儿最巧，包的粽子最漂亮。

材料：糯米、去皮绿豆、肉粹、粽叶、粽绳。

方法：

1、将粽叶折成漏斗形

2、在漏斗形的粽叶里放入适量的糯米、去皮绿豆以及肉粹。

3、用大拇指和食指按住粽叶的两边把那个比较长的粽叶向糯米这边压成一个三角形。

4、将粽叶包好后用准备好的绳子把它绑紧。

5、煮。

全体职工动手包。

三、诗歌朗诵

(主持人)：亲爱的同事们，你们有谁知道端午节也是什么节？不知道吧，告诉大家端午节也是诗人节，诗人写了很多赞颂端午的诗歌，下面请看诗朗诵表演。

第一□xx朗诵。

第二：小组朗诵。

第三：女生齐诵。

第四：男女朗诵。

第五：齐诵

（诗歌内容附后）

四、观看赛龙舟录像。

（主持人）：你们到过汨罗江吗？看过“龙舟竞赛”吗？端午节赛龙舟不单是传统庆祝活动，也是一项国际体坛盛事！端午节起源于诗人屈原因不满朝廷腐败而投汨罗江自尽，敬重他的村民便以喧天的锣鼓声把江中鱼虾吓走，而同时又把粽子抛进江中喂饲鱼虾，以免它们啄食屈原的躯体。

赛龙舟可以说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上鳞状花纹，唯妙唯肖；每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。现在，我让我们一起加入这一行列。

（播放赛龙船庆端午的视频。）

（主持人）：看了刚才的录像，我们来谈谈自己的想法吧！

同学们踊跃发表自己的观点。

五、吃粽子

请评委根据粽子的样式，口感评价。并且评出包粽子大王；吃的粽子；以及最会吃粽子大王。

六、领导讲话：

我亲爱的同事们，今天的端午节过得很有意义。我非常高兴地看到大家心灵手巧的一面，感受到大家的参与的热情，强烈的表现欲望以及作为一名新时代的青少年对信息、资料的搜集能力。通过本次活动，我们近距离接触了端午节，对它有了更深的认识。

七、活动结束

端午节员工活动方案策划篇四

x年x月x日下午3点整

国利半导体全体员工

将国利半导体全体员工分为四组，每组人数基本相等，拿到a的为该组组长，站到对尾，负责游戏最后猜词语，其他组员顺序由组内自行商议决定（商议时间不超过2分钟），若其中有不能参加的则该组推选出一名组长，猜词顺序按照牌黑桃、红桃、梅花、方片的顺序进行，游戏期间由xxx负责对每一组进行计时。当对内所有队员都完成形体传递词语后，由组长进行猜词，当组长猜对词语（意思相同即可）或确定放弃时停止计时。

表演的人员不许用声音及口型；

表演完的本队人员可以看但是不许用任何方式交流；

等候的队员不许偷看；

不许使用道具；

场下观看的人员无论是表演过的还是没表演的只能乐，别的

不能做；

违反此规则的全队给一次提醒机会。

每一组排成一排，面向背后站立，做表演的两们同事转过身，向前走两步进行表演，表演结束后回归队伍，表演时采用1和2、2和3、3和4的方式进行，依此类推，直到游戏做完为止，每一组最高限时10分钟。

当猜词成功时，使用时间最少者为获胜队；

当所有参赛组均未猜对词语时，则使用时间最短者为获胜。

1、两位表演者之间不可说话，不可对口型，只允许使用形表演；

2、在表演人员进行表演的过程中，队内其他人员不可以回头，

在表演结束后将身体转向相反方面，不可再次参加与到表演中；

3、如若出现上述情况，视为犯规。

违规者将被更换词语，重新开始，不停止计时，为了对违规队的. 惩罚，词语的难度将有所增加。

粽子分为多种不同的馅儿，获胜组的组员将有权利进行选择自己喜爱的口味，剩余组将由派发的方式进行。

端午节员工活动方案策划篇五

5月26日——6月10日

锦江大酒店

- 1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。
- 2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；
- 3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；
- 4、凝聚宾馆销售合力，调动全员用心性，捆绑式营业。

端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

- 1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。
- 2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。
 - 1) 美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。
 - 2) 贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场（不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒）。
 - 3) 以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团圆宴，预定团圆宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。
 - 4) 在这一系列的活动中，必须要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、

新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a□开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b□消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c□餐饮消费到达400元以上者送ktv下午场包厢一间（中包，带给茶水一壶）。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想（也就是先做人气），让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

2、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

3、此活动会让顾客留下许多完美、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、透过此次营销计划，应实现目标：客房1.2万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心1.2万元/天。总计3.7万元/天。

- 1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。
- 2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式信息覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。
- 3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。
- 4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。
- 5、组织员工上街拉练，散发宣传资料。费用300元。由蒋经理、杨经理负责。
- 6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

端午节活动策划方案范文

有关端午节活动方案范文八篇

【精华】 端午节活动方案范文八篇

【热门】 端午节活动方案范文六篇

【精华】 端午节活动方案范文五篇

【实用】 端午节活动方案范文四篇