

大学迎国庆庆中秋活动策划方案(优质9篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇一

一、活动目的：

中秋节、中国传统三大节日之一，国庆节、国定的长假。本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

xx年9月23日——xx年10月8日

7号就结束了国庆长假，而中秋送礼，吃团圆饭更是在6号之前的事，所以此次活动的'时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一

份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

国庆篇：“欢乐国庆欢乐颂，华联大礼乐翻天”

1、“欢乐幸运颂”

幸运转盘转不停，大礼连连送！

2、“欢乐实惠颂”

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。

3、“欢乐会员颂”

推出数百种会员商品，让会员能感到，拿会员卡与不拿会员卡有实质的不同。让不是会员的顾客看到会员的好处，也想成为我们的会员。要让华联的会员卡变成随身必带的物品之一。

4、“欢乐时尚颂”

时尚家纺又送礼，开心赠券送不停！

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关事宜。

营运处：场地、地堆的提供。

企划处：场地的布置□dm的制作与发放，活动的监督执行。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇二

一年一度的促销大好机会中秋节即将到来，因此，能否搞好

本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋佳节最大限度的提高人流量、提升人气、扩大店铺的销售额，势必提高企业知名度。

以下为本次活动的策划方案，以供参考：

相聚金秋

金喜不断金彩连连

消费者

第一重；消费有礼

操作说明

钥匙扣由店里根据预期销售定做，每个成本控制到两元

钥匙扣上最好要有品牌

满足条件的客户凭商品保证单到礼品发放处领取，领取后在保证单上盖章

第二重；团团圆圆

时间中秋当天

地点中金店内

协办某某影楼(柯达)

操作说明

现场布景，营造中秋气氛，或布置现代的团圆喜庆的场景

把店里的品牌融入，以后看到照片就可以想到中金

第三重;梦圆十分大抢购

限时抢购，抢购时间为十分钟，在抢购时间里，首饰金每克优惠两元，以款台结算时间为准，当店里特定音乐响起时，即是抢购开始，助您梦想成真!

操作说明

事先不告知具体抢购时间，保证现场秩序

设立抢购专区，并公示

金条类商品不参与此活动

第四重;顺手牵羊

方案1

操作说明

1、外场布置

2、内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

3、宣传

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动

针对本次活动制作专属的宣传单页

安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇三

任何活动都要在实施前形成宣传效应，这样，当别人事先知道活动的时间和地点后，总有一种参与的冲动。作为我们华润苏果超市，超市的规模也不算小，老客户也应该很多了。所以前期的宣传显得至关重要。对于宣传工作，特此做出如下建议和意见：

第一：尽快制作出超市节日活动的宣传彩页，彩页的设计一定要明确确立主题，在语言描述上能充分激起消费者的购买欲望，同时，对参加活动的特价商品还有各项活动要一一列举，一定突出两点，一是最实惠的价格，二是最有乐趣的购物体验。

第二：在节日前展开宣传，可以将彩页放到收银台处，对购物的每一个客户发放。也可以在周边小区和银行等人最多的地方散发。把活动的声势先搞起来，相信很多客户会有所期待。

第三：如果市区有相关的报纸，可以花很少的钱去做个活动的广告，主要是面向全市的消费群体，让更多人知道超市总会吸引客户的。

第四：不间断在市区相关的 qq 群和论坛等发布超市的相关活动广告，要求说清楚超市的规模和活动内容，以及详细的地点和坐车路线等。总之，还有其他的宣传方式，就多宣传，活动之前的宣传工作至关重要！

建议在超市开出一个小的区域来，专门吸引人做游戏。游戏的规则很简单。

在地面上，一头放置一个带“球门”的椅子，由客户在另一头用脚轻轻把球踢进球门，连续 5 次全部踢进的就赠送小孩子喜欢的小物品。这个游戏很简单，但是可以吸引好多孩子们来参加，孩子们往往会告诉其他孩子，这样家长就会带孩子来购物，形成口碑效应。总之，活动的策划很灵活，希望老板根据超市的实际情况作出变通！希望生意兴隆哦！

下面再提供一些活动策划需要注意的资料： 节日营销须知事项：

一是准确的定位

主要表现在主题鲜明，明确是传达品牌形象宣传还是现场售卖，不要陷入甩卖风，折价风的促销误区。另外也需要了解竞争对手的动态，特别是在几个大的节假日，竞争对手最新的促销意图，比如新品状况，折扣情况，赠品分派，新产品引进等。

二确定最佳的行动方案

除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案，发挥团队作战优势，团结一致，齐心协力方能做好工作；其次是有较强的执行能力，再者所有的活动安排和物料准备要紧扣活动主题，总负责人要清楚活动的每个环节，了解各块的进度，及时发现和解决活动现场出现的新问题；要对参与活动的人员进行详尽的培训，把活动的目的和主旨深入传达到每

个人心中，充分调动每位员工的积极性和主人翁责任感。

三确定时间安排和规划预算

卖场促销时间宜早不宜迟，特色活动最好比对手早三四天，以免被对手抢先。再好的策划，再好的时机，如果没有完整准确的规划预算，届时产品不充足，促销品不到位，顾客该买的买不到，该拿的拿不到，也必定影响整体活动的效果。

四是现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop 张贴，装饰物品的布置，恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩，标题到方案，活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

五是严格控制促销成本

理性预测和控制投入产出比，切不可盲目跟谁，挥金如土；尽量不要和强势厂家正面对抗，尤其是不要和强势对手大打价格战，应该独辟蹊径，突出自己的优势和卖点；事实上，节日促销活动的设计，要“因己制宜”，这样才能取得好的效果。

六是评估总结

每次节日营销整体活动都需进行一番很好的评估总结，才能提升节日营销的品质和效果。比如本次活动销量情况，执行有效性，消费者评价比，同业反应概况等。分析每次活动的优点和不足；总结成功之处，借鉴不足教训。评估总结的目

的，就是为今后规避风险，获取更大的成功。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇四

在全校营造欢度中秋、国庆的喜庆气氛，激发学生的爱国热情，感受中华传统与诗文魅力，力求全员参与又不影响学生的学习。以年级为单位进行承办，分期举行，即减轻承办人员的压力，又能让节日气氛延续。

“唱经典，颂祖国”歌咏比赛

- 1、以班为单位进行集体歌咏比赛；
- 2、歌曲以歌颂祖国的爱国歌曲为主，每班一首参赛歌曲；
- 3、自己编排造型、指挥，自己统一服装，学校不作统一要求，力求突出创新与特色；
- 4、抽签决定出场顺序，有现场的评委进行当场打分，最后评出一、二、三等奖并给予一定的奖励。

- 1、地点设在学校文化小广场；
- 2、时间定于国庆节前夕某天下午的三四节课。

活动主题：“我的青春我做主”风采展示

- 1、以“唱红歌、迎国庆”为主题开展学生的个性风采展示活动；
- 2、各班积极动员，认真推荐，选出班里有文艺天赋的苗子，参加学校的节目选拔；
- 3、地点在学校操场，时间定于一二年级主题活动之后。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇五

今年9月27日是中秋节，距离10月1日仅仅3天，又值9月28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：

9月21日——10月7日

合家团圆渡中秋，龙腾虎耀迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

【超市中秋档期dm海报9月5日—27日同步跟进】

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇六

迎中秋庆国庆□xxxx(美容院名字)送好礼

9月20日-10月10日(活动开展时间自己调整)

1、凡活动期间到店销费的顾客均可赠送与中秋主题有关的小礼品一份/人(代表合家团圆之意的小礼物或者为顾客的家父母长辈选一份礼物)

2、活动期间办卡理价值1000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份。

3、活动期间办卡理价值3000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份，同时送晒后修复疗程5次。

1、小礼物价值不高但在这团圆的节日里也算是表达商家对顾客的一份祝福，虽说不可能让顾客有太大的感动至少会对美容院增加一份小感动。

2、中秋节送什么礼品都不如送月饼所以说月饼礼盒是一定要送的。但记的在购买礼盒前先制作一些可以贴在盒子外面的不干胶贴，设计的喜庆一点不要太大，贴在角上，上面写上您店对顾客祝服的话和你让的logo即使客人不吃送给朋友或亲人也可以让更多的人对你的店有好的口碑。

3、第三条为什么要送晒后修复的疗程，因为大部分人会选择出去玩那回来后肯定会被晒黑，这时您提前赠送给她一套疗程客人回来后正好可以做这样多么贴心啊。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇七

xx-09-16(周五)，为全体员工送去了一份中秋的问候。首先是在早上将一份制作精美的电子贺卡发到每位员工的信箱里或发手机短信，传递一份来自公司的祝福，并在贺卡中打上“下班后有个惊喜等着你”。下班后，将事先准备好的红包发到每一位员工手中。进行户外有氧运动。

九月是个秋高气爽的季节，值此金风送爽的时节，全体员工上下一心，为了一个目标而努力，适逢中秋佳节和国庆佳节双节之际，公司决定率领大家开展一次户外有氧运动，经多方调查研究综合考虑，最终确定在颇具地方代表性的长安八景之一——翠华山风景区进行。

通过此次活动，本着劳逸结合的原则，发扬团队合作精神，增强团队凝聚力，提升员工间的协作能力，释放工作压力，

缓解紧张情绪，提高员工满意度，增进员工间的亲和力以及对集体的归属感，“十一”大战前的意志励炼，以良好的工作状态迎接开工。

xx年9月17日(风雨无阻)

公司全体员工

风景秀丽的翠华山风景区。

登山运动--无限风光在险峰；

8：00-8：30员工集合

8：30-9：30乘车抵达目的地

18：00乘车返回

设“体能最优奖”、“最佳互助奖”各一个，分别授于获胜小组。

1、矿泉水费用：20元x1箱=25元；

2、门票费：45元x12人=540元；

3、吃饭费：15元x12人=180元；

4、礼品费：50元以上共计795元。

5、歌王争霸赛

活动目的：为了丰富公司员工精神文明生活，增进各部门协作能力，改善公司员工内部人际关系，提升团队整体战斗力。通过比赛，让员工有归属感，加强团队凝聚力。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇八

招生是培训机构的重中之重，是培训机构的生命线。很多机构由以前的“坐等客来”转变成“主动出击”，这是一个营销的时代，再香的酒也怕巷子深，没有好的宣传方式就达不到传播的效果。

中秋节，一个中国传统的节日，是全家人团圆的节日。国庆节，更是一个我们自己国家的节日，是中华人民共和国的传统节日，是我们每个中国人民骄傲的节日。因此在我们关注洋节日的同时，我们也要记住自己的节日，宣传和弘扬我们的传统节日，因此我们在我们宣传自己的文化中同时可以促进学校文化的宣传，因此现已有部分机构开始挖掘传统节日的“金矿”。

能否利用好中秋以及国庆节日，挖掘“中秋”和“国庆”背后的策划点，是决胜活动的关键，只停留在“迎双节、报名送书包”等这样的宣传水平已经没有了吸引力。

这是一个体验式的时代，本方案更多的提倡开展体验式的活动，让家长和孩子参与到其中；这是一个学习式的活动，要让家长和孩子在参与活动中收获知识，让孩子学会感恩父母、学会分享、懂得融入到集体中，找到团队的力量。当然，我们还要设置激励政策，让家长乐于参与、有永争第一的动力，更重要的是通过活动实现续班和转化。

- 1、通过活动，服务好老生家长，建立口碑，实现暑期老生续班转化；
- 2、通过活动，提高老学员带新学员的积极性，以老学员带动新学员成交；
- 3、通过活动，现场活动氛围效应，施以激励，实现当场转化。

1、活动场地选在空旷的空间(当地广场、公园、商场等人流量比较集中地方)考虑到成本问题，也可放在位置较佳的'校区，要让路过的家长看到活动的场面，吸引来围观。

2、现场制作月饼的工具及烤箱(建议联系当地糕点房)。

3、活动赠送的月饼等礼品(促进现场报名)。

4、比赛现场所用的道具(按实际报名情况准备)。

活动主题：情满月圆，月饼diy—东方沸点20xx年金秋国庆欢乐节；

活动时间：建议中秋节前4天内挑选半天时间；

活动主题：举国同庆，知识大考验—东方沸点20xx年金秋国庆欢乐节；

活动时间：与活动一相结合；

活动主题：情满东方沸点，好礼随行—10元派发百元礼，东方沸点情牵回馈；

活动时间：与上两个活动相结合；

活动期间，各分校可根据区域、自身情况设定活动内容；

以下两种方式供各分校参考，活动时间为中秋节前4天内以及国庆前2天内任意挑选时间；

【情满月圆，月饼diy】附详细说明

活动方式：家长与学生进行分组。让老学员邀请2位同伴及家长，结成3人小组参与比赛(可接受现场报名)。现场进行月

饼diy制作，通过评委对制作出得月饼进行打分(评委可从学生中选出，为保证公平性，评委应是未参加比赛)。通过比赛，按分数的高低进行排列，分数高者依次获得奖项。

大学迎国庆庆中秋活动策划方案篇九

1、只要来到我们自行车专卖店就有礼物相送，无需购物。

在国庆节国庆活动期间，所有消费者进店登记后都可以活动一份精美的礼品，每天的前30个，国庆节和中秋连续在一起的，礼仪可以用月饼代替。

2、国庆买自行车惊爆价?

自行车商家可以推出两款不同款式的特价车刺激消费，每天特价自行车的数量商家可以自己考虑好。

3、购车团圆礼(月饼作为礼品)

中秋在国庆之后，用月饼作为礼品也很贴切，根据车型的销售利润控制好礼品。

4、高端自行车型豪华礼(特价车除外)

针对不同价位的自行车型设置不同的礼品、在保证利润的情况下送多种自由组合的大礼包。

5、中秋购物代金券

6、国庆购车现金礼

在国庆活动期间可以购买自行车的消费者可以凭借购物单参加现金抽奖活动兑换现金，当日有效。

7、自行车以旧换新活动

旧的自行车可以折扣成一定的价格抵消购买自行车的金额。

另外在国庆活动期间，商家可以为消费者提供一些免费灯，换刹车线等自行车比较不容易损坏的部件的服务活动，为自行车专卖店提升 形象树立人气。