

最新房地产中秋活动方案策划 房地产中秋活动方案(优质8篇)

婚礼策划不仅需要考虑到场地、装饰、餐饮等方面的安排，还需注重细节，如新郎新娘的造型和礼服选择等。活动策划中预防和应对突发情况的能力至关重要，以下范文或许能帮助您成为一名优秀的策划者。

房地产中秋活动方案策划篇一

20xx年9月22日（中秋节）18：00—21：00

xx中心广场

xx望月

主题释义：该主题将开发商与中秋有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入xx就是回到了家。

- 1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台；
- 2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘；
- 3、深度挖掘潜在消费群体。

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作“xx”字样的中秋印入场卷（造型可参考月饼造型）。

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。

中秋晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由xx集团相关领导为xx地产第1000位业主授予xx荣誉员工称号（注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位）。

现场互动环节：

1、现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

2、现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品（例如：歌曲、诗词等）送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听（看）。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

3、月饼的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件让他（她）感到心酸的事；吃到甜的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事；吃到苦的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件（段）感到最为痛苦的事（历程）；吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣！

4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“xx”□将“xx”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

房地产中秋活动方案策划篇二

为尽一步拉动潜在客户，增加客户介绍力度，推出本次中秋活动计划。

增加客户忠诚度，融洽客户关系；推出商业摊位，基本通过老客户消化掉；老客户带新客户，通过本次活动拉动销售。

xx年9月6日--9月28日，四个周每周六、日。

中秋了，回家吧，带上亲朋好友一起来！

(一)室内活动内容:(室内内容参加人：云海老客户)

赏灯猜谜。在现场灯笼飘带上取下灯谜，如谜底正确，则可获得，如未能猜正确，则没有。

对诗古韵。在月亮飘带上取下古诗名句，如果对得正确，则可获得，如未能猜正确，则没有。每个客户只能选择一个，才可猜一次，猜错没有第二次机会。

老客户抽奖。所有抽奖客户全部有奖，设立大奖5名，吸引客户参加。

中秋礼品。所有老客户中秋威利发月饼一份。

(二)室外活动内容:(室外内容参加人：云海老客户及意向客户)

冷餐会:包括水果、超大月饼、汤圆、糖果等小吃。客户来后随便吃。

风情表演:包括印度舞、街舞等现场活动，边表演边学习，并增加客户参与游戏及有奖问答等内容，主持人邀请91.2云天主持。

儿童区域:原有儿童游乐设施免费儿童玩耍。

(三) 老客户带新客户内容

老客户带朋友看房。老客户带1--2名朋友看房，可获得便携式手电筒一个，朋友可获得指甲刀各一套。老客户带3名以上朋友看房，可获得快餐保鲜盒一套，朋友可获得便携式手电筒各一个。

老客户带朋友看房有小孩的。孩子额外获得儿童音乐卡通玩具一个。

首推客户有效信息奖励。老客户:老客户除直接介绍意向客户成交双倍积分，即刻返利外，本次推出新政策，即提供有价值信息的客户，经销售人员接触努力后未成交，给予价值300元床上三件套一套;提供有价值信息的客户，经销售人员接触努力后成交，正常积分，即刻返利。新客户:新客户如提供有价值信息，经销售人员接触努力后未成交，给予价值300元床上三件套一套;如提供有价值信息，经销售人员接触努力后成交，即刻返利，价格同老客户。本政策制作易拉宝重点提示。

(四) 本次活动新定房优惠

定房后，新定客户随机抽字。字由四个字组成，“中”5000元房款优惠，“秋”6000元房款优惠，“团”7000元房款优惠，“圆”8000元房款优惠。

本次活动旨在达到老客户、新定客户、新朋友未定客户及公司四方四赢的局面，达到融洽客户，促进下定的宗旨。

房地产中秋活动方案策划篇三

为尽一步拉动潜在客户，增加客户介绍力度，推出本次中秋活动计划。

增加客户忠诚度，融洽客户关系；推出商业摊位，基本通过老客户消化掉；老客户带新客户，通过本次活动拉动销售。

xx年9月6日--9月28日，四个周每周六、日。

中秋了，回家吧，带上亲朋好友一起来！

赏灯猜谜。在现场灯笼飘带上取下灯谜，如谜底正确，则可获得，如未能猜正确，则没有。

对诗古韵。在月亮飘带上取下古诗名句，如果对得正确，则可获得，如未能猜正确，则没有。每个客户只能选择一个，才可猜一次，猜错没有第二次机会。

老客户抽奖。所有抽奖客户全部有奖，设立大奖5名，吸引客户参加。

中秋礼品。所有老客户中秋威利发月饼一份。

冷餐会：包括水果、超大月饼、汤圆、糖果等小吃。客户来后随便吃。

风情表演：包括印度舞、街舞等现场活动，边表演边学习，并增加客户参与游戏及有奖问答等内容，主持人邀请91.2云天主持。

儿童区域:原有儿童游乐设施免费儿童玩耍。

老客户带朋友看房。老客户带1--2名朋友看房，可获得便携式手电筒一个，朋友可获得指甲刀各一套。老客户带3名以上朋友看房，可获得快餐保鲜盒一套，朋友可获得便携式手电筒各一个。

老客户带朋友看房有小孩的。孩子额外获得儿童音乐卡通玩具一个。

首推客户有效信息奖励。老客户:老客户除直接介绍意向客户成交双倍积分，即刻返利外，本次推出新政策，即提供有价值信息的客户，经销售人员接触努力后未成交，给予价值300元床上三件套一套;提供有价值信息的客户，经销售人员接触努力后成交，正常积分，即刻返利。新客户:新客户如提供有价值信息，经销售人员接触努力后未成交，给予价值300元床上三件套一套;如提供有价值信息，经销售人员接触努力后成交，即刻返利，价格同老客户。本政策制作易拉宝重点提示。

定房后，新定客户随机抽字。字由四个字组成，“中”5000元房款优惠，“秋”6000元房款优惠，“团”7000元房款优惠，“圆”8000元房款优惠。

本次活动旨在达到老客户、新定客户、新朋友未定客户及公司四方四赢的局面，达到融洽客户，促进下定的宗旨。

房地产中秋活动方案策划篇四

20xx年9月27日（中秋节）18:00-21:00

名城中心广场

望月

主题释义：该主题将开发商与中秋有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入就是回到了家。

- 1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台
- 2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘
- 3、深度挖掘潜在消费群体

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

活动前的推广措施：

- 2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；
- 3、制作“名城”字样的中秋印入场卷（造型可参考月饼造型）；

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。

房地产中秋活动方案策划篇五

- 1、利用中秋节事件营销，通过中秋节暖场活动，活跃现场气氛，提高客户来访率；
- 2、通过暖场活动，为项目营销中心聚集人气，提高项目认知度；
- 4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；
- 5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

二、主题

《月满情缘·欢聚中秋》——xxxx中秋客户答谢会

三、活动时间

20xx年9月4日周四18:30—21:00

四、活动地点

“xxxx”营销中心

五、活动内容

主要形式：蛋糕diy活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

1、蛋糕diy

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动活动内容：

邀请蛋糕师傅给大家示范了手绘蛋糕的做法，客户、来宾在

蛋糕师傅的指导下，体验自己动手的乐趣，自己手绘属于自己的专属蛋糕（客户可以活动时间内自由参与）蛋糕为事先制作完成，活动现场参与客户只需领取蛋糕及奶油、果酱等材料给蛋糕绘图或者写字即可客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

2、热场表演

活动时间□20xx年9月4日19：00——20：30

活动地点□“xxxx”营销中心参与对象：营销中心现场全体客户
活动内容：

中秋歌舞表演（节目串烧）

3、抽奖活动

活动时间：20：40——21：00

活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户

奖品设置：

一等奖（1名）：洗衣机/电冰箱（800元以内）

二等奖（5名）：电饭煲/蒸汽挂烫机（200元以内）三等奖（10名）：嘉华代金券（50元）

4、商家联盟（与物业管理公司□xx蛋糕协商具体展销时间及价格）

活动时间□20xx年9月2日—9月8日

活动地点□“xxxx”营销中心，邀请联盟单位参展

联盟形式：联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或其他商品，增加我项目现场人气联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户外伞、桌椅等）

六、老客户回馈

目的：回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心客户

回馈对象：缴纳报名申购金客户及意向登记客户

回馈时间□20xx年9月4日—8日

回馈方式：回馈礼品

回馈礼品设置：嘉华礼品包（30元以内）

数量：150人

七、客户邀约

邀约对象：缴纳报名申购金客户、意向客户

客户邀约期：8月25日—9月4日

确定来访人数：8月31日确定

注：为保证活动氛围及项目口碑广告宣传，活动当天邀约公司家属参与相关活动。

八、执行工作计划（略）

九、活动分工（略）

十、活动流程（略）

十一、活动现场分工（略）

十二、现场布置及功能分区图（略）

现场布置

1、背景板

2、来宾休息区预计摆放60把椅子

3、月饼展示区

4、由嘉华自行搭设（户外伞、长桌、桌巾）

5、蛋糕diy区

长桌、桌巾□diy材料、户外伞、活动流程示意图。

十三、活动物料及费用预估

预案：提前5天查询天气状况，若出现下雨，提前进行活动时间修改。

房地产中秋活动方案策划篇六

**项目的地段以及已经展示出来的高品质，吸引的是一群驻马店城市高支付能力以及向往高品位的消费者。为更好提升项目品牌以及口碑,体现开发商的实力与诚意,我司认为有必要举行高档次客户答谢酒会。活动方案如下:

一、活动思路及目的

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、活动主题：中秋月·邻里情——××·中秋节感恩答谢酒会

三、活动时间：9月**日下午5：00-8：35

四、活动地点：天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、活动参与人员

1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字+摄影)

3、××公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、参与方式

1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式：自助冷餐酒会+互动游戏+表演+抽奖+隐性项目推介

八、活动内容及流程

时间

节目安排

备注说明

5□00

客户陆续到场并签到

安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来. 更多精品原创文章. 放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6□00

开场演员演唱《花好月圆》

掀起现场之节日气氛。

6□05

主持人致开场欢迎词

6□08

××公司代表及客户代表致辞

邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增

进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重;客户代表及发言由发展商安排。

6□10

主持人公布活动主要内容

主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6□15

节目表演

豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6□25

××公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒

介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6□30

歌舞表演

音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6□50

互动游戏

中秋有奖猜谜。

7□10

国基公司代表讲话及第一轮砸奖

讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

房地产中秋活动方案策划篇七

借助中秋节这个中国的传统节日，组织xxx小区的各位业主举办一些联谊活动来联络感情，一方面是为了加强我们开发公司同业主间的'相互交流和沟通，另一方面是为xxx社区文化建设做好前期基础工作。同时，也可以充分树立业主口碑的有效传播资源，利用老客户关系，积极传播项目活动信息，继续推进老带新的活动，利用活动促销，集中解决滞销产品。借助举办此次联谊活动的机会，提升开发商和xxx项目的形象和口碑，也是向客户很好诠释xxx品质生活的有效手段。

中秋情意浓□xx献真情——xxx中秋业主联谊会。

20xx年9月6日晚上17：30——21：00。

xxx新售楼部广场

1□xx住宅小区开发建设领导小组领导；

2□xx公司领导；

3□xxx项目组人员□xxx业主以及周边居民人员等。

1、中秋晚会

安排一台答谢业主客户中秋文艺演出，节目时长为2小时，节

目内容包括歌曲、舞蹈、变脸、反串、魔术等，中间穿插业主抽奖，晚会尾声安排品尝直径1米巨型月饼。

2、业主抽奖

凡在xxx购买房屋的客户（以交纳大定为准）均可参加中秋抽奖，凭中秋业主联谊活动邀请函参加抽奖。

奖项设置：

一等奖（1名）：全自动洗衣机（价值1000元）；

二等奖（2名）：微波炉（价值500元）；

三等奖（3名）：豆浆机/榨汁机（价值300元）；

纪念奖（10名）：电饭煲（价值100元）。

抽奖流程：

（3）中奖客户凭个人身份证、邀请函正券可当场到售楼部工作人员处办理领奖手续，现场未领奖的奖品在售楼部保留有效期为一周，过期视为放弃领奖。

3、猜谜游戏

活动现场布置字谜，由来访客户和业主自由参加猜谜游戏，凡猜中谜底的客户可到售楼部前台工作人员处兑换礼品一份（礼品为抽纸和扑克）。（详见方案）

1、17：30：来宾开始签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

2、18：20：来宾到贵宾区就座；

3、18：25：主持人宣布活动开始，介绍与会嘉宾；

- 4、18: 27: 政府领导讲话（3分钟）；
- 4、18: 30: 公司领导讲话（3分钟）；
- 5、18: 35: 中秋晚会演出（约2小时），中间穿插业主抽奖活动；
- 6、20: 40: 晚会结束。

售楼部广场彩虹拱门1个、气柱2个、墙体条幅（竖）若干条，演出舞台一个及灯光、音响、无线话筒等道具一组，现场摆放露天塑料座椅。从大门到财政局，沿着绿化带两侧，均匀布置彩旗。

售楼部贵宾区、洽谈区，以及演出现场前排贵宾座席，安排月饼、糖果、瓜子、纯净水等节日食品。

- 1、短信：50000条（主要面向手机高端客户）。9月20日至9月22日发送（成交客户短信提前发送）。
- 2、单页：20000份，大8k□150克双胶纸。9月20日至9月22日派发。
- 3、邀请函：800份。9月18日开始向客户发放。
- 4、电视流字：9月20日至9月22日播出。
- 5、单页和邀请函须在9月16日开始印刷，9月17日交付使用。

总策划及现场指挥□xx□

物品采购、演出洽谈□xx□

手续办理、政府协调□xx□

客户通知、邀请函发放、奖品兑换□xx□

现场布置□xx□工程部、物业部同事配合；

现场客户接待□xx□全体销售人员；

秩序维护□xx□公司其他部门同事配合（具体分工另行安排）。

序号，项目及物品名称，数量，单价，金额，备注

01、文艺演出， /， /， 15000， 含舞台、道具等

02、手机短信， 50000， 0。 03， 1500，

03、宣传单页， 20000， 0。 21， 4200，

04、单页夹报派发， /， /， 600，

05、邀请函， 800， ， 1000，

06、奖品， /， /， 4000，

07、小月饼（散装）、糖果、瓜子、小瓶纯净水等□/□/□20xx□

08、备用金， /， /， 1000， /， 合计/， /， /， 29300，

xxx中秋业主联谊晚会人员安排

时间：9月5日

内容：晚上24点，演出公司舞台框架到场，搭建舞台，提前由工程部接好电线和舞台现场配电箱备用。

时间：9月6日

内容：从上午8点至下午17点，由演出公司安装现场气柱、虹门，安装舞台灯光、音响，并进行调试，需工程部电工配合。

演出前由工程部安排人员查验舞台搭建及现场线路是否安全。演出后负责撤离电线和配电箱等。

17点30分，客户开始报到登记，由售楼部销售人员负责接待安排。

现场人员安排如下：

1、现场指挥：

负责人：李xx

人员：李xx、王x、李xx负责现场整体协调和沟通；黄xx负责协助指挥和协调销售人员；李xx负责与演出公司沟通和协调；王x负责和现场公安部门沟通和协调。观看演出的政府领导和其他贵宾由王x和李xx负责接待。

客户接待：

负责人：张xx

人员：全体销售人员。2名负责客户引导，2名负责登记和抽奖箱投奖，2名负责组织客户参加猜谜游戏。节目开始后，调整人员安排，2名人员负责兑奖并作登记，另安排3人到演出现场协助工作。

要求：提前通知客户到售楼部领取并填写《邀请函》，确保客户如期到场参加晚会，要求到场率达到80%以上。

活动当天，安排两名销售人员着工装在广场迎接客户，并引导客户到售楼部登记，并指导客户将《邀请函》副券撕下投

到抽奖箱，并告知抽奖须知。

演出开始前，引导客户参观售楼部，并组织客户参加现场灯谜猜谜游戏。

演出开始后，安排3人到演出现场协助秩序维护和客户帮助工作，负责安排贵宾客户入座，及安排其他客户有序观看演出。

2、秩序维护：

负责人：郭xx

人员：物业人员及公司其他部门员工，需6人。广场入口处安排2人负责引导车辆停放，广场上禁止一切车辆停放（包括自行车、电动车），并协助民警指挥交通。舞台贵宾区座席安排2人，负责看管隔离带和座椅，防止人员抢座和哄抢物品，演出开始后负责舞台和观众席之间秩序维护，防止演员和观众互动时发生拥护。广场上安排4名机动秩序员负责现场人群秩序维护，防止拥挤、滋事及突发事件发生等，演出结束后，负责引导人群疏散。

3、物品保障：

负责人：王x

人员：办公室及销售部内勤人员等，需2人。负责售楼部和贵宾区座席前圆桌上的月饼、糖果、瓜子、纯净水布置，演出开始后，视具体情况及进补充上述物品。

20xx中秋节联谊晚会节目流程单

17：30音乐响起，来宾签到、参观售楼部，参加猜谜游戏；

主持人宣读：《抽奖办法》《奖项设置》及晚会的其他答谢

活动。

18: 20来宾到贵宾区就座。

18: 25主持人宣布活动开始，介绍与会嘉宾。

18: 27政府领导讲话（3分钟）。

18: 30公司领导讲话（3分钟）。

18: 35中秋晚会演出正式开始；

开场舞蹈《我的街舞》，青春劲舞、服装靓丽。

18: 42主持人开场词宣布抽奖办法、奖项设置、和月饼品尝等活动。

18: 50男歌，王保国《今夜你会不会来》、《串烧联唱》。

19: 58进行第一次抽奖。宣布抽奖规则。开启纪念奖10名（价值100元的电饭煲）抽奖人员从观众中挑选。

19: 18女民歌，唱响新乡总冠军等奖项、新玛特《唱响新乡》特约评委，王xx□□美丽家园》、《青藏高原》。

19: 26杂技，《顶技》、《杂耍》。

19: 38进行第二次抽奖。开启三等奖3名（价值300元的豆浆机/榨汁机）抽奖人员从观众中挑选。

19: 44男歌，王保国《我要抱着你》。

19: 47绝活，张艺龙，河南电视台《你最有才》前十强，《双截棍》、《软功》、《少林特技》、《搞笑小插曲》、《赤脚踩钢刀》。

20: 07进行第三次抽奖。开启二等奖2名（价值500元的微波炉）抽奖人员从观众中挑选。

20: 12舞蹈，《青春热舞》。

20: 15川剧变脸。

20: 20进行第四次抽奖。开启一等奖1名（价值1000元的全自动洗衣机）抽奖人员从观众中挑选。

20: 23模仿秀（赵本山）王江华，签约东南电视台、浙江卫视台。

20: 43播放结束曲，主持人上台宣布中秋晚会结束。

房地产中秋活动方案策划篇八

1、引导幼儿理解本次活动的主题和故事的内容，激发幼儿对太空的探究欲望。

2、引导幼儿初步感受我国神话传说的意义和特点，知道神话故事《嫦娥奔月》讲述的古代时候发生的事情。

3、幼儿感受《嫦娥奔月》的故事和本次中秋节活动的关系。

1、材料准备；嫦娥奔月的图片

2、活动室内相关布置（月亮和云朵、星星）

3、经验方面的准备：幼儿大多已经认识了月亮和云朵、星星

1、教师出示嫦娥奔月的图片，引导幼儿观看图片，激发幼儿欣赏故事。

（图片中的.人物叫嫦娥，是后羿的妻子。嫦娥生活在古代，

是古时候的传说人物，我们经常听到她的故事就是最经典的嫦娥奔月。)

2、引导幼儿欣赏故事，初步了解嫦娥奔月的故事内容。

教师：刚刚我们说到，这张图中的人叫嫦娥，她是古时候传说中的人物。

(1)小朋友们你们知道嫦娥她是一个什么样的人吗?(嫦娥奔月前的故事延伸)

(2)嫦娥发生了什么样的故事呢?下面，我们来听一听《嫦娥奔月》的故事吧!

(3)教师有感情地为幼儿讲述故事，嫦娥奔月。

3、在幼儿仔细听完老师讲的故事之后，认真回答老师相关的提问。

(1)刚刚讲的故事中哪些人呢?后羿做了一件什么事情?

(2)老道长送了他什么东西?他是如何做的?

(3)嫦娥为什么要吃下长生不老药呢?她吃了以后发生了什么?

4、教师引导幼儿观看动画片片段《嫦娥奔月》，再一次完整地欣赏故事，感受神话故事的含义。

(1)教师引导幼儿围绕话题展开讨论：我们人能够到月亮上去吗?

(2)嫦娥的丈夫后羿思念妻子，也想飞上月亮，他成功了吗?为什么?

(3)那么，我们现代人能不能到月亮上去呢?怎么去呢?

(4)小朋友们，你想飞上月亮吗?想飞到月亮上干什么呢?

《嫦娥奔月》是我国的经典神话故事传说，在古代奔月是一件很难得事情。但是在现代，随着我们人类科学文明的进步，我们人类登上月球已不再是梦想，“嫦娥一号”就是由我国自主研发的第一颗探月卫星，目前，我国已经发射了好几次卫星。小朋友们应该从小学好本领，长大以后为祖国做出贡献!