

重阳节联谊会活动策划 联谊会重阳节活动策划书(大全8篇)

决议的制定应该考虑到自己的实际情况和能力，不要过高或过低设定目标。决议的制定过程应该注重团队合作和共享，以充分发挥每个成员的智慧和能力。以下是一些著名企业家的决议范文，让我们一起来学习他们的经验和智慧吧。

重阳节联谊会活动策划篇一

恰逢重阳节，是全天下老人们的节日，以下《联谊会重阳节活动策划书》由本站策划书频道为您精心提供，欢迎参考阅读。

一、活动主题说明

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——一珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

二、活动时间

10月26日之前(10月26日重阳节)

三、邀约对象

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

四、活动重点环节、卖点及亮点

- 1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）
- 2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。
- 3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；
- 4、吃重阳糕或蛋糕；
- 5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）
- 6、购货顾客均可参与现场抽奖。
- 7、诗词游戏；（有奖问答）

五、相关道具、会场布置

- 1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

重阳节联谊会活动策划篇二

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

10月26日之前(10月26日重阳节)

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。(九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗)

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚; (“敬老套餐”各公司自定)

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏;(有奖问答)

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

重阳节联谊会活动策划篇三

时间过得真快，一段时间的工作已经告一段落了，我们又将接触新的知识，学习新的技能，迎来新的工作目标，我们要好好制定今后的工作方法，写一份策划书了。你所见过的策划书应该是什么样的？以下是小编帮大家整理的重阳节主题联谊会策划书模板，欢迎大家分享。

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——一珍重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

10月26日之前(10月26日重阳节)

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。(九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗)

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚；(“敬老套餐”各公司自定)

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏；(有奖问答)

在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

开场前：循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50—8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8: 55—9: 00: 员工表演

9: 00—9: 20: 诗词游戏

9: 20——9: 35放映《核酸专题片》

9: 35——9: 45: 播放《媒体证明》短片(任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一)

9: 45——9: 50: 保健操(让老年朋友活动一下筋骨)

9: 50——10: 00: 播放《老顾客访谈》短片

10: 00——10: 15: 吃重阳糕或蛋糕

10: 15——10: 20: 主持人宣布促销政策

10: 20——11: 30检测、促销、抽奖、颁奖

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

重阳节联谊会活动策划篇四

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情~~一重阳节主题联谊会

备选主题：

九九重阳节□xx一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。

3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

20xx年10月23日之前（10月23日重阳节）

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

- 4、吃重阳糕或蛋糕；
- 5、现场促销政策非常优厚；（“敬老套餐”各公司自定）
- 6、购货顾客均可参与现场抽奖。
- 7、诗词游戏；（有奖问答）

1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

开场前：循环播放《开场短片》

8：30~8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50~8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55~9：00：员工表演

9：00~9：20：诗词游戏

9：20~9：35放映《核酸专题片》

9：35~9：45：播放《媒体证明》短片（任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一）

9：45~9：50：保健操（让老年朋友活动一下筋骨）

9：50~10：00：播放《老顾客访谈》短片

10：00~10：15：吃重阳糕或蛋糕

10: 15~~10: 20: 主持人宣布促销政策

10: 20~~11: 30检测、促销、抽奖、颁奖

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

重阳节联谊会活动策划篇五

九九重阳节到来啦，这是个充满了思念的日子，以下《重阳节主题联谊会策划书模板》本站策划书频道为您精心提供，欢迎你阅读参考。

重阳节活动方案：九九重阳节，浓浓敬老情——重阳节主题联谊会

一、活动主题说明

活动主题：九九重阳节，浓浓敬老情——珍重阳节主题联

谊会

备选主题：

九九重阳节，康圣一日游

人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动目的：

- 2、通过在联谊会现场刻画美满的生活片段，引发到会者对美好生活的眷恋，从而唤起其对健康的足够重视。
- 3、企业形象塑造，提升企业形象，推动顾客升级。

二、活动时间

10月26日之前(10月26日重阳节)

三、邀约对象

主要邀约子女不在身边的顾客。顾客对我们的员工过节期间不忘与他们团聚这份情谊的感激和珍惜，会成为影响他们现场购买的重要因素。

四、活动重点环节、卖点及亮点

- 1、根据重阳节有郊游的习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。（九九重阳自古有郊游、登高、赏菊、饮菊花酒、插茱萸习俗）
- 2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。
- 3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

- 4、吃重阳糕或蛋糕;
- 5、现场促销政策非常优厚;(“敬老套餐”各公司自定)
- 6、购货顾客均可参与现场抽奖。
- 7、诗词游戏;(有奖问答)

五、相关道具、会场布置

- 1、在原开会条幅的基础上，会场悬挂中秋节条幅：

“九九重阳享健康，人间百善孝为先”

“父爱如山，母爱如水，一珍健康天下父母”

六、活动流程

开场前：循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

8：50—8：55：共饮菊花酒或菊花茶

8：55—9：00：员工表演

9：00—9：20：诗词游戏

9：20——9：35放映《核酸专题片》

9：35——9：45：播放《媒体证明》短片(任选“东方时空”、“焦点访谈”、“时空连线”其一)

9：45——9：50：保健操(让老年朋友活动一下筋骨)

9: 50——10: 00: 播放《老顾客访谈》短片

10: 00——10: 15: 吃重阳糕或蛋糕

10: 15——10: 20: 主持人宣布促销政策

10: 20——11: 30检测、促销、抽奖、颁奖

七、抽奖奖项设置

各地区根据本地区实际情况、顾客的需求情况，自行设计抽奖奖品。可以是公司的产品，也可以是日常实用的产品。主要目的是为了吸引顾客的购买率和宣传公司的新产品。

八、活动注意事项

1、工作人员统一工装。

2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。

3、带掌由各店长和各地区经理负责。

4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。

5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。

6、会场纪律由会场总监负责监督记录。

策划书栏目推荐链接：

策划书范文汇总

重阳节联谊会活动策划篇六

一、活动目的：通过本次联谊会建立学院新市民大学班同学会组织，建立组织机构，设置职能部门，选举产生同学会核心团队，目的是通过同学会组织，可以经常性组织同学们参加各种有意义的活动，进一步提升同学们的凝聚力，促进了解，增进友谊，建立互帮互助的创业氛围，不定期的邀请成功企业家授课，组织同学们学习各种创业的知识，提高同学们创业的能力，不定期的开展文体交流活动，为同学们进一步增进友谊和交流建立相对稳定的平台，促成联合创业、良性创业、科学创业，为同学们搭建又好又快发展的创业交流平台做出努力。活动中我们将邀请学院张部长讲述关于起草出版新市民大学班书刊的计划和安排。

二、活动安排：

1、时间：10月18日下午2.00开始签到，3点会议正式开始，预计会议2个小时。

2、地点；学院第三食堂

3、参加人：学院有关领导，新市民大学班1、2、3期同学

三、会议流程：

四、物料安排和筹备：

（一）、准备横幅一条：“西安学院新市民大学班联谊会“

准备瓜子、水果若干，矿泉水若干，

签到表5份，

（二）、筹备组织

顾问：学员张部长，宋老师

组长：封加帅

副组长：曹明明

成员：张传顺、王焕丽、王、屈致远、勾伟龙、屈那、杨斌、

分工：主持：2人（屈娜、

物料组2人（

签到会议：4人（樊红燕、

餐饮：3人（张传顺、

联络组：3人（1、2、3期各1名）

音响组：2人（曹军）

（三）、主题音乐：在路上

（签到时间播放背景音乐：在路上）

重阳节联谊会活动策划篇七

1、冬季是心脑血管疾病的高发期，特别是对于老人来说，寒冷的天气更是容易引起血压升高从而导致更严重的心脑血管疾病的发作，所以对于许多心脑血管疾病患者来说冬季更加需要进行预防。

2、冬季节节较多，许多人为节日奔波，劳累不堪，原本不健康的身体恶化，健康的身体变得不健康，处于亚健康状态，为大家的生活和工作带来诸多不便。针对此现象可以大力促销我们的xxxx博健产品，为处于亚健康状态的人们的送去健

康。

3、冬天较多的节日如感恩节、圣诞节、元旦、春节等都为我们活动的组织提供了足够的由头，此次活动以迎接元旦为主题，配以“送礼，送健康”的诉求来达到不仅让他买来预防疾病，而且让他多买送给亲朋好友的目的。

4□20xx年，是保健品行业整顿规范的一年，国家接连出台涉及保健品行业的政策法规，一些不规范经营的保健品企业退出市场，许多消费者持币待购，给保健品行业带来巨大商机，在冬季这个保健品的销售旺季我们应抓住这个机遇，以答谢会，餐饮会等多种形式来进行销售，扩充会员队伍，为明年的销售打下会员基矗。

二、活动目的

1、产品销量翻倍

2、充分调动老顾客转介绍的积极性和培养他们的送礼，送健康心理。

三、活动时间

xx年元旦前一星期内

四、活动主题

盛世中国祥和xx

——xxxx迎元旦大型联谊会暨“特殊贡献奖”颁奖典礼

五、活动形式

联谊会，茶话会等多种形式相结合，茶话会一般应用于老会

员，在一场联谊会的前三—四天，由头是节日到了，大家聚聚，目的暗示老会员在三四天后举行的联谊会和餐饮会上购买产品，健康过冬或送礼和带去新顾客去听专家讲座，预防疾病，从而达到新顾客购买的目的。

六、活动前期准备

(一) 拜访老顾客，收集新客源

鉴于公司前期专卖店的销售模式。那么每场活动的来人一是老顾客，二是通过拜访老顾客，介绍的新顾客。

老顾客的邀约：主要是通过员工拜访，送去节日问候和礼品，并通过“季节诉求，来听专家讲座，平安过冬”、“元旦即将到来□xxxx领导和员工们为感谢这一年来您对xxxx的支持和厚爱，特举办了一场xxxx新老顾客和员工共度佳节的联谊会”和评选本年度“xxxx特殊贡献奖”的由头来邀请。

老顾客的邀请目的要明确：

一是让老顾客重复购买，重复购买一方面因为他自己本身需要，一方面要他买了送礼。

二是作为现身说法和帮助员工现场促销新顾客，但在事先员工要与他沟通到位，确定哪个环节的现身说法，内容是什么，现场促销应该说什么。

三是仅仅是现场帮忙促销的老顾客，这一类老顾客一定是非常铁杆的顾客，并且非常听话，很有煽动力，如果没有把握的话，最好不请，以免浪费。

老顾客的拜访：对于老顾客我们都很熟悉，因此拜访次数可以少于新顾客，对于老顾客的一访时可以以“过节”的由头，进行拜访，并告知我们在评选“特殊贡献奖”，把评选条件

和当选后的优惠条件告知他们，此时注意一定把所获荣誉提到一个高度，一年只有一次，只有少数的一些会员可以当选，暗示其转介绍。手头可以拿有博健的小盒赠品或新出的杂志、拜访科普知识宣传单页作为拜访工具。

如果在活动前召开老顾客的茶话会的话，那么在二访时就先邀请其参加茶话会，参加茶话会的老顾客一般为领袖型的顾客，可以大力转介绍的，在茶话会上一定要大力宣扬“特殊贡献奖”这个奖项，激起他们的荣誉感，暗示其多帮员工拿到订单，就很有机会当眩此时二访的工具可为挂历、健康手册等礼品。

其他一些想让他重复购买的可以注重从储存健康，安全过冬，听专家讲座为由头进行第二次拜访，邀请他参加活动或更进一步促使其下订单。这一类人群二访的拜访工具可为健康手册等礼品，因为挂历的成本太高，而这一类人群所起到的作用目前来说太小，不买的可能性也较大，因此二访时不要赠送成本过高的礼品，如果其在现场购买了，可以比其他新顾客加增挂历。

以上对于老顾客的拜访中也可运用一些战术来打动他，如用中药洗一次脚，做家务等，促使其转介绍或重复购买。

对于新顾客的来源，可以通过以下方式开发：

方式一：由于众多节日将至，我们的市场主要为城市市场，那么城市的老干部协会等一些老龄组织都会以迎接元旦的机会大家聚聚，我们的许多会员可能就是他们中的一分子，那么这个会员的服务代表就可以借此机会与这位会员联合，以检查身体为由头，为参加聚会的老年人量血压，测血糖，或者代表公司为祝福他们，同时通过观察，重点登记一些老干部的信息，为去拜访做好铺垫。

方式二：让老会员带着直接上门拜访，可用工具有拜访所用

的科普知识宣传单页、健康手册、测量血压或者一些水果之类的礼品，一般这种情况不会太多。

方式三：通过拜访老会员，让老会员在参加活动时带去一些顾客，但这种顾客，服务代表不知各方面的条件，对于产生购买没有准确的把握，有可能根本就是无效顾客，所以这种方式下的新顾客，服务代表应从老顾客那儿获取地址等信息，先进行拜访，了解一下家庭情况，对我们产品的认知度、身体情况、目前服用什么药品和保健品。

以上几种方式可能有些会员并不是太乐意介绍，可以根据这个会员的爱好脾性，赠送一些小礼品或给他一些什么优惠，或带些高帽来调动他的转介绍的积极性。

（二）登门拜访的物品准备：

老会员：杂志、血压计、拜访宣传单页或别的小礼品，过冬健康手册（企划部编制）或其他一些用中药洗脚、做家务、检查身体等战术来打动他。可根据各地市场情况而定。

（三）拜访的次数

一访：

第一次拜访的目的是为了深入的了解顾客的基本情况，包括顾客详细病情、用药名称、家庭收入、顾客家里其他成员的收入情况、健康保健意识等等。同时要注意，在一访的时候一般不要提到企业和产品（虽然大家知道是做什么的），我们仍然是本着关心，爱护他们的态度告诉他们一些保健常识，冬季注意事项和目前很多疾病的危害，主要就是和他们聊天，让他们高兴，以博得他们的好感。

一访时需要使用的道具建议：血压计、拜访科普知识单页第一页。

如果一访能够顺利通过的话就可以为以后的工作打好基矗一访结束当天要把所有拜访过的顾客信息作详细的登记，根据标准把顾客分为几个等级，特别是要把重点顾客的信息做好登记。并且要在一访之后剃掉名单中的非重点顾客，分清重点之后要在以后的工作当中重点照顾。

二访：

此时切记与顾客的交流一定不要操之过急，因为我们的立足点永远都是关爱顾客的健康，这一点我们必须清楚，不要急功近利而损害我们在顾客心中的形象。

二访道具使用：拜访单页第二页，企业的画册（在顾客不反感的的情况下，拿给顾客看）二访的时候如果因为一访时并不成功，而二访进不去门我就应该考虑其他顾客，不要在这过多耽误时间，等到下次再试试。

三访：

如果二访顺利的话，那么三访的就可以向顾客进一步介绍企业，委婉的引出产品，结合客户的病情来介绍我们的产品，这是要求员工的医学知识要比较丰富，有些情况下要深入，特别是要让顾客听得云里雾里，对自己的病情害怕，从而达到对我们有所信任的目的，这时我们就可引出我们的产品，结合她的病情，对症下药。此时顾客的心理防线已开始松动，然后就可举一些他周围的熟悉的例子，通过我们的产品调节身体健康，经常到我们的联谊会上听知识讲座，了解很多预防知识，也和众多的不认识的老年人成为好朋友，精神面貌也得到大大的改变。

三访的工具：三访的宣传单页和过冬手册

三访时注意利用会员病情来对会员进行恐怖诉求，同时委婉的提出我们的产品正对他的病症，并举他身边的实例，注意

口气要符合他的脾性，让他对你产生信任感，接受你的说法。

四访：

在三访的基础上，进行四访巩固，强化我们的产品对于他的病情是多么的适合，并讲解健康与金钱之间谁更重要，灌输他保健的重要性，同时通过站在她们的`角度上，希望他们保重自己的身体，过个幸福的晚年，引起共鸣，并且告知“本场活动为迎接元旦，有比以往更大的优惠，请到了北京的权威专家”从而获取订单。当然对于一些犹豫的重点顾客，也可利用老人的喜好告知在现场可以获得什么什么，比如获得一些健康知识，检查身体，得到一些小礼品，学一些保健操，有些老人爱玩，会结识一些新朋友，欣赏文艺节目，玩一些互动游戏，抓奖获得精美礼品等等，来吸引他们参加我们的会议，在现场气氛的带动下再获得一些订单。

四访的工具：产品的杂志

（四）、邀约：

邀约是我们客源收集的最后一个环节，也是整个会场前期工作的重点。邀约的成功率非常关键，邀约到顾客的质量甚至可以直接决定活动现场的来人率和销售情况。

通过前面的四访后，基本上重点客户也确定，这是就提出邀约，邀约要体现正规，要有邀请函和参会证，而且也要告知“由于这次活动是公司为了迎接元旦，特举办的活动，请到了北京的权威专家，所以机会难得，我是好不容易给你争取了两个名额，就赶快给你送来了，你可得珍惜”。让其感到能够去参加这场活动不容易，从而更确定其参会的信心。

邀约工具：请柬，参会证

在活动的前一天晚上要掌握好时间给所有下请柬的顾客打一

遍电话，在电话中要以正常交流为主，不要功利性太强，以免让顾客感觉到我们逼得太紧，给顾客带来不好的印象。

重阳节联谊会活动策划篇八

九九重阳节，浓浓敬老情

二、活动时间

10月26日之前

三、邀约对象

1、根据重阳节有郊游的`习俗，各地可以根据自己的实际情况进行旅游营销。建议上午安排健康知识讲座大课堂，讲课卖货；中午免费午餐，下午参观旅游景点。

2、到会的每位顾客赠送精美的小礼品一份。

3、顾客与员工共饮菊花茶或菊花酒；

4、吃重阳糕或蛋糕；

5、现场促销政策非常优厚；

6、购货顾客均可参与现场抽奖。

7、诗词游戏；

四、相关道具、会场布置开场前：

循环播放《开场短片》

8：30—8：50：主持人上场，介绍活动主题，介绍重阳节的传说、来历

- 8: 50—8: 55: 共饮菊花酒或菊花茶
- 8: 55—9: 00: 员工表演
- 9: 00—9: 20: 诗词游戏
- 9: 20—9: 35: 放映《核酸专题片》
- 9: 35—9: 45: 播放《媒体证明》短片
- 9: 45—9: 50: 保健操
- 9: 50—10: 00: 播放《老顾客访谈》短片
- 10: 00—10: 15: 吃重阳糕或蛋糕
- 10: 15—10: 20: 主持人宣布促销政策
- 10: 20—11: 30: 检测、促销、抽奖、颁奖

五、抽奖奖项设置

- 1、工作人员统一工装。
- 2、会议过程，有空位置员工穿插就座，其余人员整齐站立会场两侧，积极鼓掌，制造场效。
- 3、带掌由各店长和各地区经理负责。
- 4、会议期间，员工不得随意出入会场及在会场内不得随意走动。
- 5、会议期间，不得在会场内接、打电话和收、发短信。
- 6、会场纪律由会场总监负责监督记录。