

# 最新中秋国庆亲子活动方案(实用5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 中秋国庆亲子活动方案篇一

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。

20xx年9月23日——20xx年1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，所以此次活动的的时间定为以上的时间。

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

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□20xx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□20xx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者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相丰厚的利润空间，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的销售。

## 3□20xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本就是酒的`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2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！

凡在本超市购物满66元以上的顾客皆有转动幸运转盘一次的机会，132元两次，以此类推！可得到指针指中的相应的奖品。

### 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！

凡在家纺购物满1元，便可得到2元的家纺购物券一张。

购物2元可得到两张，以次类推！（建议：家纺还可以针对国庆婚庆高潮，以套餐形式刺激新婚夫妇成套购买。）

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。

制作页面为大4k、8p、费用约为.6万。

具体内容根据公司总体安排。

## 中秋国庆亲子活动方案篇二

为隆重庆祝中华人民共和国成立63周年，激发同学们的爱国热情，丰富活跃校园文化活动，迎接20xx级新生的到来，经研究并报学校领导批准，决定在中秋国庆佳节来临之际举办“迎中秋，庆国庆”文艺联欢会，现将有关事项通知如下：

迎中秋，庆国庆

长沙康明中等职业学校学工处

9月29日上午9点

学校多功能厅

- 1、各班级至少准备5个节目，学生会每两个部门至少准备1个节目，以备筛选，形式不限。
- 2、思想健康，积极向上，切合主题。
- 3、节目要有一定的创新和艺术性。

从所有参加演出中评选出一等奖一个、二等奖二个、三等奖三个，并分别给予一定的物质和精神奖励。

各班级积极准备节目，由学生会文娱部到各班级收集节目单，最后由陈校长审查后参加彩排，彩排筛选出优秀的节目参加正式演出。

尹晓雪

9月27日晚19:00

## 中秋国庆亲子活动方案篇三

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

### 二、活动主题

用心连成全家福，有心就幸福。强调对家庭的重视。

### 三、活动时间：

### 四、活动形式

#### 1、赠送

#### 2、有奖销售

### 五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费\*\*\*即可参加中秋大抽奖。

## 六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

## 七、活动预算

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

## 中秋国庆活动方案

### 中秋国庆亲子活动方案篇四

4□20xx年，公司给分店推广的重点内容之一，就是微信营销，藉此增加分店的顾客基数、顾客与分店的粘性，因此，本次的活动方案，也会围绕此来策划。

2、五套方案中，形式分别是折扣、买赠、立减、抽奖、指定款9折；

3、五套方案中，除了让利的形式有变化外，其他嵌套的内容都不变，其他嵌套内容包括3个：第一、扫码有礼；第二、分享链接即可参加官方组织的'线上抽奖活动；第三、储值活动。

20xx年9月27日—10月7日

1、拉动双节销量；

2、促进指定产品的快速收尾；

3、培养分店微信营销的意识、锻炼微信营销水平、增加分店的微粉。

一)氛围营造：(无论是否有让利活动，双节的气氛促销必须做)

1□led屏或条幅宣传活动内容，不做活动的换成节日祝福语(后附)；

2、门口摆放x展架或张贴橱窗海报，海报内容是活动海报或节日主题海报；

3、在国庆前三天，门上插上大国旗，如果城管干涉，也可以在店内橱窗、高架、吧台处插上小国旗；(如下图，小国旗可从淘宝订购，约0.19元)

4、橱窗上用中秋、国庆玻璃贴纸来装饰；(见附图)

5、双节期间，店面要播放中秋节、国庆节的节日音乐；(见附件)

6、如果分店做送礼品活动，那橱窗要做出礼品的堆头，加上礼品区台卡；

7、导购的迎宾语改成：“欢迎光临百圆裤业，中秋快乐”，“您好，中秋快乐”，送宾语改成：“您慢走，祝您百事百圆”、“您慢走，祝您节日快乐”等，国庆也一样调整迎宾、送宾语。

二)微信宣传/互动

提示：微信营销的前提是，第一，员工要将顾客添加为自己

的微信好友;第二,微信公众平台上,至少要有500人以上用户;第三,有顾客微信群;微信营销是趋势,从现在开始,必须去做。

#### 1、朋友圈:

2)每天在朋友圈里发送三次,每天发送的时候体现活动倒计时;

#### 2、微信平台:

1)双节前一周,开始推送与中秋,国庆有关的图文,开始为烘托节日氛围;

2)活动前3天开始推送活动内容,每天推送一次,并将推送的内容在朋友圈转发;

#### 3、顾客微信群:

1)活动前一周,开始在群里发布双节活动内容,调动大家对活动的参与度;

2)双节前三天,开始在群内给顾客发节日祝福,烘托节日氛围。

#### 4、微店:

1)已开设微店的分店,双节前一周,将微店的招牌、封面,换成活动海报的图片;

2)将活动内容标注到每个商品描述里面,之后分享出去;

四)电话邀约:过去的经验也告诉我们,电话邀约的效果会高于短信。如果分店做活动,针对贵宾客户,要打电话邀约,更能体现我们的诚意和对顾客的重视。



## 中秋国庆亲子活动方案篇五

为隆重庆祝中华人民共和国成立63周年，激发同学们的爱国热情，丰富活跃校园文化活动，迎接20xx级新生的到来，经研究并报学校领导批准，决定在中秋国庆佳节来临之际举办“迎中秋，庆国庆”文艺联欢会，现将有关事宜通知如下：

迎中秋，庆国庆

长沙康明中等职业学校学工处

9月29日上午9点

学校多功能厅

- 1、各班级至少准备5个节目，学生会每两个部门至少准备1个节目，以备筛选，形式不限。
- 2、思想健康，积极向上，切合主题。
- 3、节目要有一定的创新和艺术性。

从所有参加演出中评选出一等奖一个、二等奖二个、三等奖三个，并分别给予一定的物质和精神奖励。

各班级积极准备节目，由学生会文娱部到各班级收集节目单，最后由陈校长审查后参加彩排，彩排筛选出优秀的节目参加正式演出。

尹晓雪

9月27日晚19：00