

迎中秋庆国庆活动策划 举办中秋晚会活动策划方案(优质12篇)

答谢词应该简洁明了，表达出我们真挚的感激之情，并且要注意措辞得体、不让对方尴尬。在写答谢词时，我们需要注意哪些方面的内容？下面是一些优秀的答谢词范文，供大家参考。

迎中秋庆国庆活动策划篇一

“每逢佳节倍思亲”赋予了中秋节浓郁的“家”的概念，在这个尽享天伦、祈福圆满的月圆之夜，每一颗心灵都是圣洁的，最容易被激发出人性的真善美，是绝好的增进感情的时机。我们是充满活力的90后，初来大学大多都是第一次离家，在新鲜的大一生活开始的同时，同学们的迷茫会在这天与离家融合格外的无助。为此，生物安全专业特别举办由两个班助亲情相助的这场“浓情中秋，情系你我”的中秋晚会。既为同学解决思乡之愁，又可增进同学们的感情。

20xx年八月十五中秋节

生安专业全体同学

- 1) 生安专业是个大家庭，我们要在一起生活4年
- 2) 让男生女生彼此更加了解，让两个班级成员更加了解，增强班级凝聚力。
- 3) 通过晚会，找到优秀的有才能的人。
- 4) 激发同学的感恩心与荣誉感，为班级，为团队，更努力，更有价值感的投入到以后的工作中去。

5) 尊重中国的传统风俗，弘扬中国传统民族文化，提高同学传统文化素养。

1、主持人致辞欢迎新生到来，请两位班助讲话，分享一些上大学的经验。

2、由两位班助与主持人共同开启中秋节联谊晚会，并分发零食等。

3、表演时间（按顺序，一个个上台表演。）（表演时间分为三段，中间为中场休息时间）

4、中场休息时间，放松时刻，做一些小游戏。

具体如下：

（1）夫妻双双把球破游戏规则：邀请六对异性选手上台，背背相对，齐心协力把夹在背上的气球夹破，最后夹破的人接受抽签惩罚。

（2）牙签递圈圈糖游戏规则：选十五个人，五人一组，用嘴叼住牙签，穿上一个圈圈糖传给下一个人，最后传递完五个人的，挑两人接受抽签惩罚。

（3）集体爆破游戏规则：选16个人，四人一组，将气球捆绑在一起绑在四个人的腿上，每组想办法弄破自己的气球，最后踩完的找一个人接受抽签惩罚。

（4）萝卜炖游戏规则：选十个人，在开始之前，定好自己的蔬菜角色，说到谁蹲谁就吨，比如“萝卜炖萝卜炖，萝卜炖完白菜炖”，错的人淘汰出局，最后剩下的人增大难度，直到剩下一个人，奖励五块棒棒糖。

1、选一位异性，拥抱一下，或者深情对望十秒钟

2、围着教室跑一圈，边跑边喊“鬼子来啦”

3、男生的话选一位同性，抱着转教室一圈。女生的话，背男生转一圈。

4、唱一曲神曲，边唱边跳。

5、对着窗外大喊“我是猪”

6、做着俯卧撑，唱一首歌。

1、教室，气球，彩带，等装饰，以创造出节日的欢乐气氛。

2、音箱，话筒，伴奏等设备

3、食品类：月饼，花生，瓜子，饼干，薯片，糖，橘子，可乐，雪碧，橙汁，矿泉水。

迎中秋庆国庆活动策划篇二

1、通过活动让幼儿初步了解中秋节的来历，知道中秋节是我国传统的团圆节。

2、体验与家长、老师、同伴一起过节的快乐。

1、图片袋：月亮、儿童画、已剪好的黄色月亮（圆形或月牙形）足量

2、视频：《月亮做衣裳》

3、足量的月饼

1、介绍节日向幼儿介绍中秋节的来历，让幼儿知道8月15是中秋节

2、欣赏故事听《月亮姑娘做衣裳》的故事

讨论：月亮有没有穿上好看的衣裳？为什么？师幼互动交流，了解月亮是不断变化的。

3、谈话品尝

a□中秋节我们吃什么？

b□教师出示月亮图片，师幼一起赏月。（引导幼儿说一说月亮里都住着谁？）

c□朗诵华文早读儿歌《看月亮》

d□吃月饼

“月亮的故事”放飞梦想活动：以“月亮”为主题，幼儿与父母自由创作

迎中秋庆国庆活动策划篇三

活动主题：

金秋十月，丹桂飘香，我们迎来了祖国_岁生日，为了让孩子知道十月一日是国庆节，并知道国庆节的来历及有关因庆节的一些知识（如国旗，国徽），丰富孩子的社会知识，我们决定组织孩子共同参与，制作国庆主题墙的布置。

活动目标：

1、通过制作国旗，让幼儿了国旗的特征。

2、通过收集门票及名胜古迹照片，让幼儿知道我国的名胜古迹及民族文化，培养幼儿热爱祖国的情感。

3、通过唱歌曲《国旗红红的哩》《国歌》培养幼儿的民族自豪感。

活动安排：

1、9月26日至9月30日，第一周，幼儿动手制作国旗，学慢有关国庆节的歌曲。

2、10月1日至10月7日，第二周，幼儿及家长收集风景照片及门票。

知识储备：

1、老师向幼儿讲解国庆节的来历及相关知识。

2、带领幼儿了解我国的名胜古迹。

活动过程：

一、教师与幼儿共同交流有关国庆节的知识。

1、国庆节的来历，国庆节是哪一天。

2、认识国旗、国徽的特征。

3、知道我国的国歌是《义勇军进行曲》，并学唱歌歌曲《国旗红红的哩》。

二、幼儿动手制作国旗，培养幼儿的动手能力。

发放红色及__的即时贴，带领幼儿共同制作国旗。

三、认识中国地图和首都北京。

出示中国地图，让幼儿说说它的名称，形状，找出首都北京

在地图上的位置。

都是介绍中国地图：让幼儿知道，我们中国所有的地方都被缩小绘制在图上，它的形状像一只公鸡，北京是中国的首都。知道中国北京有那些名胜古迹！

四、利用十月一日外出旅游的机会收集门票及照片，布置主题墙。

五、让幼儿介绍自己收集的门票及照片。

迎中秋庆国庆活动策划篇四

西谚云：人类一思考，上帝就会笑。但如果人类不思考，不知上帝会是什么表情？

4月26日，某公司作为第一家合资保险公司迈出布局全国的步伐开始高调进入xx[]为期17天的高空飞艇表演秀吸引了众多xx市民的眼球，实际上在之前的招聘会上[]xx市民已经开始领略了国际保险业巨头的非常魅力，500多位老总级人物疯抢26名中层储备干部；“西点培训计划”、“寿险归划师”等全新的经营理念都让业界和市民震动，因此，某公司进入xx以其漂亮的先手给山城留下了良好而深刻的印象。

保险界一位资深人士在谈到打造保险企业核心价值链时说，第一环是展示企业形象魅力[]ci[]企业形象)；第二环是赢得广大顾客欢心[]cs[]顾客满意)；第三环是获得终身顾客价值[]cl[]顾客忠诚)。

作为服务于高端客户的某公司又怎样构造自己的核心价值链三环呢？21世纪是个变化和速度的社会，企业营销不仅要创新、更要有创意、更还要创酷，只有不断的为客户着想才能立足于竞争林立的保险界。

某公司进入近半年来发展怎么样，做了些什么应该是该企业的潜在顾客和媒体朋友所关心的，因此，我们特别策划了本次这样一个公关活动，全面展示半年来某公司进入xx的风貌。

（一）、活动名称：某公司浓情中秋之夜

（二）、活动目的：

- 1、传播某公司企业和品牌实力及形象
- 2、提升某公司核心价值魅力
- 3、现场体验某公司国际背景和服务水准

（三）、活动时间：9月17日晚（中秋前晚，周六）

（四）、活动场所：长江豪华游轮

（五）、活动场景：长江、嘉陵江交汇处及附近水域

（六）、活动主题：畅游两江赏明月，中秋佳节寄真情——
某公司浓情中秋之夜

（七）、活动形式：自助冷餐会

（八）、活动内容：

- 1、某公司近期新闻通报
- 2、亚洲第一块飞艇广告牌赏析
- 3、中秋民乐赏、诗词朗诵
- 4、两江风情、中秋明月赏

（九）、活动嘉宾：（由企业定向邀请200人）

1、活动时间分析：

我们选择中秋节这个中国人传统的节日结合了中国人的民族传统，这个节日表达的是中国人的家庭情节，合家团圆的美好愿望，而保险企业本身的服务就是针对家庭和亲人的保障，因此在理念上是一致的，在这个时候做活动更有强大的公益性，传达的是企业对目标受众一份浓浓的亲情，更利于感动目标受众，同时距某公司入渝近半年时间，企业更应该对自己的目标客户传达来自企业的关心和问候，并邀请自己的客户现场体验，保险企业经营的产品是无形的，实际是一种企业形象和消费信心，消费者切身体验到的是来自企业的服务，更需要的是在创新、创意和更酷的高度来构建自己的核心价值链，遗忘自己的客户终将被客户抛弃。所以我们认为在这个时间策划一系列的公关活动是非常符合企业实际现状的，更符合保险企业亲情营销原则。

同时我们给该活动较长的准备时间，为的是精心策划、执行到位，做好每一个细节，完全留给客户一个深刻的印象，保证活动的质量、充分传达某公司的企业形象。

2、活动地点分析：

明月几时有？把酒问青天。

不知天上宫阙、今夕是何年？

我欲乘风归去，惟恐琼楼玉宇，高处不胜寒。

起舞弄清影，何似在人间？

转朱阁，低绮户，照无眠。

不应有恨、何事长向别时圆？

人有悲欢离合，月有阴晴圆缺，此事古难全。

但愿人长久，千里共婵娟。

因此我们选择朝天门两江交汇处的水域，更能激发参与者的幽古之情，符合中秋明月的大背景，给与会者一次难忘的心灵震撼之旅，深深刻上中美大都会的企业印记。

3、活动形式分析：

本次活动为社会高端人群量身定做，深度把握目标客户的价值心理需求，整个活动是在轻松、自由的氛围中举行，背景音乐是高雅的民乐，场地是豪华的游艇上，满目尽是山城璀璨的夜景，满眼尽是可以相交的朋友，入耳尽是让人忘欲的高雅艺术，还有极新奇的事物，亚洲第一个动感、仿真造型的广告牌，并且还可近距离体验飞艇的飞行魅力，此情此景，真有不知今夕是何夕的感动！

我们设计的每一个活动都极具细节，体现一个国际大企业背景的实力，并且活动内容是充分的中国传统民族文化和艺术，表达的是企业完全本土化运作的企业理念，表明的是某公司服务于中国高端人群的企业宗旨和决心，体现出差异化的营销策略，区别于本土的保险企业，区格了竞争对手在高端价值人群的分食能力，是一种实力也是一种姿态、专心、专业，专注于目标客户的满意与忠诚，这样某公司的企业形象跃然纸上，真正丰满和鲜活起来。

4、活动亮点分析：

亲情营销、直指价值人群情感核心

本次活动完全以情动人，围绕目标人群尽打亲情牌，不管时

间、地点、内容等各方面细节完全展现某公司的亲切魅力，从细节入手而不牵强，真切体会与会者的情感需求，以情取胜，无形胜有形，水乳自然交融。

情景体验、建立企业核心价值链

本次活动完全针对高端价值客户，注重整个活动现场的包装与现场气氛的烘托，让每个临场嘉宾都能深切感受现场氛围，完全被现场活动感动，融入现场活动，领略某公司国际化企业背景 and 特色服务营销魅力，陶醉在传统的民族音乐魅力中，还有山城夜景、两江灯火、中秋明月；这一切都那么层次分明地立体构造整个晚会活动场景。

精确服务、量身定做高端价值魅力

本次活动不仅注重细节的塑造，更从各个层面传达出企业的信息，形成立体的传播渠道，引导媒体竞相报道，并互相加分形成整体传播效果，统一向目标客户传播某公司的企业形象，建立客户的满意度和忠诚度。

为保证本次活动的预期效果，事前需进行有规划的广告新闻宣传为活动造势，提前预热以期引起目标公众的注意，事后并邀请媒体进行后续报道，把本次活动推向有一个新的高潮。在媒介组合上采用立体战略，各种媒体交相覆盖直达目标受众，在短时间内迅速形成焦点话题，增强媒体的曝光率，达成本次活动预期的目的。

□xx时报》四家主流媒体和《渝报》做直效的活动传播媒体，并在其他媒体上予以新闻配合。具体发布排期如下：

注：广告设计稿应在9月初完成，并和媒体联系好，发布平面广告配软文稿。

2、户外广告：为牢固树立某公司的品牌形象，抢占高端人群

消费市场，因此需在高端人群出入的场所设置和xx标志性地区利于传播品牌形象的户外广告牌，并利用技术的创新和新材料的应用制作造型独特的标志性广告牌，我们建议选择该企业入渝时造型独特的飞艇模型，将其打造成为某公司标志性的图腾或吉祥物，让目标受众利于记忆，随时受到提醒，发布地点待定。并在下列地段设置户外广告牌：

- 1、机场高速、
- 2、机场候机厅、
- 3、成渝高速、
- 4、朝天门cbd地区（南岸弹子石或江北城）
- 5、解放碑、
- 6、观音桥步行街、
- 7、三峡广场步行街、
- 8、杨家坪步行街、
- 9、南坪步行街

注：因为本次活动计划在朝天门水域举行，并且该区域目前视野比较开阔，是xx的标志性地区，更是未来的中央cbd区域，在这样的地区设置广告牌具有较强的视觉效果，更代表企业的实力与影响，对于经营影响力和信心的保险企业来说，是必须站领的战略要冲地位，我公司将全力配合企业在该地段树立这样的标志性广告牌-造型独特的飞艇广告牌，且计划在活动当晚亮灯，以供目标客户和媒体朋友观赏、拍照，是当晚活动内容一个比较精彩的环节。

人士，正是本企业所必须锁定的目标顾客，投放楼宇电视形象广告将直接有利于建设企业形象和构建企业的核心简直链。投放计划如下：

4、网络现场直播：为将本次活动的影响传达到极致，有必要利用网络的新兴传播力量，全程直播该活动，让未能与会者感觉和体会，并能让关注本企业的读者感受企业文化，还可产生互动的效应，可邀请新华网xx频道或新浪网等网络媒体。

6、新闻通稿：在活动前后都应准备新闻通稿以备记者发稿，提高新闻发稿质量。

（待活动策划方案通过后制订）

1、游艇租赁费 $\square 180 \times 200 = 36000$ 元

2、自助冷餐费 $\square 180 \times 100 = 18000$ 元

3、报媒广告发布费：109490元

4、楼宇电视发布费：57120元

5、记者劳务费：5000元

6、现场包装费：8000元

7、网络现场直播：5000元合计：238610元

8、户外广告发布费：（单列）

迎中秋庆国庆活动策划篇五

“浓情中秋，感恩有你”

弘扬中华民族尊老爱老之美德。

20xx年 农历 八月十五 晚上（ 19：00分到21：30）

沙井义工中心

沙井注册义工

活动的整体构思（活动的板块、各个板块的主题、基调等）

活动形式：聚会+自助餐

场地的布置：

场地布置主要是在培训室内，大致的布置情况如下：

场地分为3个部分，分别是主席台（包括唱歌、舞蹈、游戏等场地）、餐台、坐席位。

宣传形式：

1) qq群宣传；

2) 做其它活动中宣传.

餐点样式：

1) 水果类：苹果、葡萄、哈密瓜、橘子、橙子、香蕉、西瓜、柚子等

2) 饮品类：可乐、雪碧、矿泉水等

3) 小吃类：月饼、薯片、花生、瓜子、饼干、糖等

活动节目：

- 1) 歌曲《十五的月亮》
- 2) 舞蹈表演《节目待定》（表演者）
- 5) 舞蹈表演《节目待定》（表演者）
- 6) 柔力球表演（蒋斌）
- 7) 赏月吃月饼：月亮高挂于空，最圆最亮的时候，大家团团坐，边赏月边聊天吃月饼
- 8) 手语版感恩的心（全体人员）

其他要求：

- 1) 对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要求：准时到位、认真
- 2) 对环境布置的要求：简单即可
- 3) 对活动议程安排的要求：紧凑有序
- 4) 对活动内容的要求：尽兴就好
- 5) 其他情况说明：随机应变

迎中秋庆国庆活动策划篇六

让“爱”动起来，共庆中秋月儿圆系列活动

二、时间

20__年__月__日上午9：30分

三、地点

__社区中心内

四、内容

(1)和星儿一起做月饼(太空泥diy月饼)，献爱心给社区的高龄独居老人。

(2)在社区爱心大厨房做月饼共庆中秋。

(3)中秋赏诗(__市国学学会诗文专家)

(4)亲子diy衍纸中秋贺卡

五、活动目的

让孩子们和自闭症儿童一起游戏，促进亲子间的沟通交流，培养儿童参加活动的兴趣、勇气，培养儿童的动手能力、提高儿童们的洞察力，增长他们的知识面，并通过本次活动，让孩子们感受到快乐，丰富孩子们的家庭活动。让社区老年人享受到社区“亲情大家庭”中秋团圆的气氛。

六、活动前期准备

七、活动流程

1. 主持人宣布活动开始(记得说明并用手指出背景海报的主题)

2. 负责人、领导讲话、致辞。

3. 主持人说明活动要求和规则及注意事项

4. 热场：亲子互动游戏(在竹蜻蜓游戏老师的引导下，孩子将其真实的潜意识展现出来!包括：团体合作、自信心、人际交

往、专注力、亲子关系等方面)

5. 来参加的小朋友和爸爸妈妈开始diy精美5d魔法礼物一份(由____提供)。志愿者协助他们进行。
6. 制作结束后，每个孩子和家长展示成果，分享在本次活动中的感受。
7. 主持人为每个家庭颁发礼品并总结本次活动。
8. 爱心置换(你家旧爱，我家新欢)
9. 为来自星星的家庭赠送中秋节礼物

八、活动经费

迎中秋庆国庆活动策划篇七

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”与“国庆”。中秋围绕“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、：

20xx年9月xx日——20xx年10月xx日

今年中秋在国庆之前，过了团圆中秋节再过国庆。所以此次活动的时间定为以上的时间。

三、：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

中秋：“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□20xx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額的增长。（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：“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100元，便可得到20元的家纺购物券一张。购物200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。）

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4k8p费用约为0.6万。

迎中秋庆国庆活动策划篇八

今年中秋节(9月15日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。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、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

“喜迎国庆欢度中秋”

20xx年9月xx日—20xx年10月5日

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通;扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

顾客、供应商、员工

迎中秋庆国庆活动策划篇九

中秋国庆双节在即，为过好这一中华民族的传统节日，并以实际行动向伟大祖国xx岁生日献礼，经本人数日苦思冥想几易其稿特制定如下活动方案，相关人等可参照执行。

活动背景：日前经晓之以情动之义理辅之以哀怨的眼神几番交涉，终于告假成功，领导开恩批假5天返乡过中秋，从而使鄙人得以在时隔整整十个年头之后在故乡在二老身边过上个久违了的中秋。

十年啊，人一辈子能有多少个十年啊，每逢佳节倍思亲，那我得是10倍地想我爸妈了，天见可怜的，善良的人们啊，请为我洒下一鞠同情的泪水吧。

指导思想：因告假5天国庆长假7天共计12天假期，机会难得，时不再来，所以要尽可能的吃好喝好玩好，否则对不住自己。

作为文化人，对当地方言美食民风民俗等地域性元素进行全方位考察，在此基础上进行社会学层面的观照，并利用此一民间采风的契机累积写年轮的素材，当然了，作为一个有使命感的当代知识分子，对当地的一些社会问题比如说酒吧夜总会等娱乐场所的经营情况也不能视而不见，问题总是不应该逃避的嘛。

另外，有杀错，无放过，一方水土养一方人，作为一个城市潮流风向标的美女也不能放过，所谓永恒的女性指导我们上升是也，不然去了可真白去了。

行程安排：25号乘火车到西安26号晚11点到，10月3号前后到杭州，之后可能苏州、扬州等，视乎具体情况定。

经费预算：

1、交通费用：广州到西安406(已买火车票)；西安到杭州机票全价1140元，火车票价未知当不超过400元；杭州到广州火车票价未知机票价也未知就算他个火车400，机票1200吧；合计就是后面两站都坐飞机也不超过3000元。

这里我恳请当地的朋友们届时如若买不到回广州票时请调动

你们的所有人脉资源给我提供帮助，兄弟不才先行谢过。

2、购物费用：因为全球化步伐的加快，你们那儿有的我们这儿也有，所以

购物在旅游当中已经愈益其次，而且作为一个彻头彻尾的乐观主义者，我最近感觉左眼皮老在跳，所谓左跳财右跳灾，冥冥之中我感觉到可能会有苏杭的朋友慷慨解囊对我进行数目不详的馈赠，故而购物算300应该足矣。

4、景点门票：作为千古文人游侠梦的文化人，而不是个到此一游拍照留念的'普通游人，慢慢的走慢慢的欣赏，边走边看，去体味去思考，去进行一些文化苦旅似的城市性格，地域文化的人文思考，故而当以市井的免费景点居多，而且灵活度较大，控制在500快以内吧。

诚邀当地的朋友免费为我导游。

5、不可知费用：保不齐有个什么艳遇之类的，算个500应该够了吧，兴许对方是个富婆还给钱我呢。

特别提醒：苏杭的朋友有福了，哥们儿来了，因为本人一贯行事低调的作风加上不一定买得到机票的实际情况，接机献花夹道欢迎等党和国家领导人出访或者明星到埠的繁文缛节就免了，一切从简，能省则省，省下来的费用晚上请我吃叫化童子鸡啊西湖醋鱼啊之类的苏杭美食吧，所谓好钢要用在刀刃上，要接见我的请提前电话预约，要签名的请自备纸笔，先到先得，过期不候。

最后，海上生明月，天涯共此时，提前祝福大家花好月圆诸般圆满，9号见啊朋友们。

庆中秋、迎国庆”活动方案 活动开展情况描述：

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。

2、户外有氧运动

一、翠华山风景区

二、 活动安排：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。

三、活动目的：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。

四、活动时间□xx年9月17日(风雨无阻) 五、 参加人员： 公司全体员工 六、 活动地点： 风景秀丽的翠华山风景区。

中途 随机安排 用餐时间结合中秋安排一些有奖小活动(吃月饼的由来、猜谜语、其它地方中秋的习俗等等)； 17：30-18：00 集合 18：00 乘车返回 九、奖项设置：设“体能最优奖”、“最佳互助奖”各一个，分别授于获胜小组。

c □ 吃饭费： 15元*12人= 180元；

d □ 礼品费： 50元 以上共计 795元 。

3、歌王争霸赛 一、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；

二、活动方案

三、活动日期□xx年9月18日(星期天)四、活动地点： 好乐迪

五、活动人数： 公司全体员工六、费用预算 1、 员工聚餐300元

2、卡拉ok比赛： 360元 共计： 660元 。

七、活动内容： 比赛设三个奖项 一等奖： 玉兰油沐浴露或海飞丝洗发水

二等奖： 一箱(红富士、葡萄、丰水梨)三选一

迎中秋庆国庆活动策划篇十

xx名城中心广场

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。

迎中秋庆国庆活动策划篇十一

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

迎中秋庆国庆活动策划篇十二

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费者已越来越多，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4k8p费用约为.6万。

具体内容根据公司总体安排。