# 2024年重阳节主题活动策划方案(5篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-10-12

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。重阳节主题活动策划方案篇一菊品为尚，情浓重阳;礼敬老人...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**重阳节主题活动策划方案篇一**

菊品为尚，情浓重阳;礼敬老人，送上温馨，送上健康。

二.重阳节活动时间

20\_\_年10月6日

三.重阳节餐厅氛围

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊华华坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—\_\_餐厅赏菊会”的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3.餐厅内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显着位置摆放不同品种的名贵菊华，供人赏闻。

四. 重阳节活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合饥宥乐的角度进行活动策划的。

五.重阳节活动内容

活动一：“情暖金秋”老年点餐特卖

活动期间，餐厅准备好适合老人的套餐，点套餐可进行折扣优惠。

活动二：

重阳节推出适合老年人口味的菜点，时逢秋季养生的好时机，老店推出了养生佳品，及各色重阳套餐。

活动三：

1、重阳节当天向60岁以上用餐的老人赠送养身滋补汤一份。

2、当天过生日的宾客凭生日蛋糕或本人有效证件可获赠长寿面一份。

活动四：

举办“百叟宴”。凡年满60岁以上(凭有效证件)的老年人可享受每位99元的“九九重阳优惠套餐”(仅限100人)，额满为止。席间，有民乐、变脸、舞狮子等表演助兴。

六.重阳节媒体计划

1.硬广：晚报周三10半彩，快报周四半版彩。

2.软广：特别企划活动邀请媒体参与，发布软文。

重阳节主题活动策划方案篇二

活动时间：10月17日--21日

活动目的：

1、重阳节作为中国传统的节日，又是老人节，是我们以情感纽带维护和开发顾客的时机。借助节日机会，把握合理主题，联络感情，促进销量;

2、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加超市的公众形象。通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

活动一、主题：九九重阳节，浓浓敬老情

负责人：

活动时间：10月21日(重阳节)

活动内容：

1、金重阳 双重礼

重阳节10月21日活动当天，前99位年满55周岁的老年顾客，凭身份证及当日购物小票，可到广场领取麦片一袋;凡年龄满70岁的老人，可免费领取布鞋一双+麦片一袋。

2、向幸运老人送真情

重阳节当天，生日为10月21日(重阳节)59周岁以上的老人，凭身份证可在正门广场免费领取幸运老人礼品一份。

注意事项：1、赠品发放人员必须认真登记好顾客的身份证号、小票号、购物金额;

2、保安员必需在赠品发放现场，负责维持秩序。

费用预算: 麦片180袋×6元=1080元

礼品50份×8元=400元

合计：1480元

活动二、主题：人间百善孝为先，九九重阳享健康

活动内容：

1、敬老、爱老孝心大比拼

活动时间：10月17日--21日

为了满足广大顾客的敬老需求，本店的老年保健类商品、老年用品，老年服装、鞋类商品，轮流推出惊爆特价商品抢购活动，时间有限、数量不限、多抢多得!

一楼超市：每天早上8：30-9：30

2、中午11：00--12：00、下午3：00—4：00轮流推出惊爆特价抢购活动;

二楼服装：每天早上8：30-9：00 、中午11：00--12：00、下午4：00—4：30

三个时段内指定区域的老年服装、鞋类正价商品，全部7.8折火爆抢购;

注意事项：负责人要跟踪抢购商品的变价、宣传和现场气氛营造;手工收银商品，要在抢购区域旁边加临时收银台;

费用预算:1、超市类每天3个负毛利商品×600元×3天=1800元

2、服装类预计每天销售7万，3个时段销售占全天销售的40%，相当于全场9.1折。

3、欢渡老人节 购物送健康

活动时间：10月17日--21日

活动期间，凡在西亚超市购物，单张电脑小票金额满28元者，均可在正门广场参与抽奖一次，满56元者可抽两次，满84元者可抽3次;依次类推，单张小票5次封顶。中奖率高达88%!

一等奖：价值116元的黄金搭档一盒

二等奖：价值46元的滋补品一盒

三等奖：价值16元麦片一袋

四等奖：洗衣粉一袋

操作细则：

1、共用60个乒乓球投放在箱内，一等奖共5个球，由\_\_签名;每天投放5个，上下午各2-3个，抽出后不在使用;

2、二等奖共20个球，由\_\_ 签名;每天投放20个，上下午各10个，抽出后不在使用;

3、三等奖乒乓球共10个，由\_\_签名;循环使用;

4、四等奖乒乓球共30个，循环使用;

注意事项：

1、赠品发放人员必须认真核对小票，和中奖乒乓球上的签名;

2、赠品发放人员必须认真登记好日期、小票号、购物金额、抽奖次数和奖项;

3、必须是电脑销售小票，且不累加，单张小票5次封顶;

费用预算: 一等奖：黄金搭档116元/盒×20盒=2320元

二等奖：滋补品26元/盒×80盒=2024元

三等奖：麦片6元/袋×300袋=1800元

四等奖：洗衣粉一袋0.8元/袋×1500袋=1200元

合计：7400元

2、夕阳红

阳节当天9：30开始，在超市场外举行老年文艺活动。

费用预算: 演员10名，演出2场 × 300元/场=600元

相关道具、场景布置

1、重阳节条幅：“人间百善孝为先，九九重阳享健康”

“父爱如山，母爱如水，祝天下父母身体健康”

2、卖场内布置:a、在各相关区域张贴老人养身保健知识;老年服装搭配知识;

b、突出老年保健类商品、老年用品，老年服装、鞋类商品的陈列，配合宣传，营造节日气氛。

费用预算：dm单：20\_\_0份

电视流动字幕:4天

喷绘:21㎡

写真:20㎡

条幅:12米/条×2条

活动道具:30元

演出费用:600元

赠品费用: 抢购商品负毛利:1800元

重阳节主题活动策划方案篇三

活动主题：重阳节

活动内容：

一.水映夕阳,京城老人一日三游

凡当日购物满100元的顾客(55岁以上)，即可凭小票及有效证件换领抽奖卡一张(每人仅限一张)，将其相关信息填写在抽奖卡上，投入抽奖箱中，即有机会赢得“京城水系一日三游”的大奖(游昆玉

河、游世纪坛、游太平洋海底世界)，每日将产生10名幸运顾客。随行顾客可享受优惠票价。(参加活动的顾客要求身体健康、行动方便)

抽奖时间：10月8日--10月20日出团时间：10月22日活动地点：详见店内海报

二.庆重阳节，中老年才艺表演

凡年龄在55岁以上的老人即可凭有效证件将自己的书法、绘画、摄影等作品交到我店服务台，优秀作品还将在店内楼梯处进行张贴，同时，您还可获得意外惊喜。

征集时间：10月8日--10月13日展示时间：10月14日--10月20日

三.中老年民俗秧歌、交谊舞会

重阳节来临之际，我店为广大顾客准备了精彩的秧歌表演，同时，还有丰富的中老年交谊舞会，届时您可来我店翩翩起舞、锻炼身体、结交朋友。

活动时间：10月14日活动地点：详见店内海报

四.十里堡店金秋时节——小朋友树叶作品展

华堂商场将把小朋友们用树叶作成的作品在店内进行展览。欢迎大家参加。

征集时间：10月8日征集地点：一层咨询台

五.十里堡店韩国产“中国娃娃”漫画、配音大征集

韩国产“中国娃娃”登陆华堂商场，即日起凡购买“中国娃娃”任意商品的顾客即可参加“中国娃娃”漫画配音活动，优胜者还有奖品赠送。

报名时间：10月8日--10月18日报名地点：三层文玩卖场活动时间：10月20日

六.亚运村店重阳节中老年健康咨询活动(10月12日--14日)

届时始免费为中老年朋友测血压、称体重并有相关保健问题咨询及产品介绍。

活动时间：上午10:00---下午17:00地点：店正门外

七.亚运村店金秋新视点——旗舰摩托车俱乐部摩托车展示会

届时将展示品牌车型，并现场咨询有关摩托车的问题。

活动时间：10月19日--20日10:30--18:00地点：店正门外

八.亚运村店秋冬的呵护

凡购200元的顾客可免费得到美容卡一张。

重阳节主题活动策划方案篇四

一.活动主题

菊品为尚，情浓重阳

二.活动时间

20\_\_年\_月\_—\_日

三.卖场氛围

1.为配合重阳节的气氛，在正门外摆放大型菊花花坛，并在门外的两棵立柱之间悬挂“菊品为尚，情浓重阳—\_\_商场赏菊会”的主题横幅。

2.在正门入口处堆放九层的大型“重阳糕”，配放小装饰“灯”，取“步步登高”之意。

3.卖场内张贴重阳节主题吊旗。

4.在各楼层显著位置摆放不同品种的名贵菊花，供人赏闻。

四.活动方式

(一)活动背景

重阳节，也是中国的“老人节”。近年的重阳节，逐渐掀起了一股“团圆风”。回家跟爸妈说说知心话，陪辛劳了一辈子的父母出门走走，逛逛，渐渐成了重阳节里儿女们送给父母最特别的礼物。因此，本方案主要从儿女孝顺、合家欢乐的角度进行活动策划的。

(二)活动内容

1.“情暖金秋”老年服饰特卖场

活动期间，在一层共享空间设置老年服饰特卖场。

2.“欢乐九月九，好戏天天有”戏院专场演出

商场附设戏院在活动期间每天推出一场精彩演出，并推出买4赠1的家庭套票优惠，同时向每个定购该套票的家庭赠送1盘小吃。

3.全场举办“购物重阳节，好戏送不停”活动

活动期间在商场购物，百货类满100元的顾客，可获赠精美礼品;百货类满300元顾客，可获赠价值50元的消费卷。百货类满600元的顾客，可获赠价值100元消费卷，以此类推。

4.保健用品、珠宝首饰“购物送福”

在保健用品、珠宝首饰卖场推出开展“购物送福”活动，即活动期间在商场购买保健用品、珠宝首饰的顾客都将获赠一枚平安符或中国结，以求为到本商场购物的每位顾客及其家庭带来一份平安、吉祥。

5.免费快递邮寄，贴心服务

商场继续提供以往的优良贴心服务，在卖场购物满600元，即可获赠免费快递服务，不足600元，按市场价格交快递费，也可获得代为快递的服务。为父母身在外地的子女传递重阳爱心。(此政策与第三项政策不可同时享受)

五.特别企划活动

菊品为尚，师德崇高—九九重阳赏菊书画会

活动办法：

1)重阳节当日，邀请30名本市退体老教师中的书画爱好者观赏卖场内展出的名贵菊花，并在八楼顾客接待室现场泼墨，写菊画菊，书画作品评出一二三等奖，为所有参赛者发放奖品和参与礼品，所有书画作品在卖场展示一周。

2)在30名退休老教师中选择9位热心老教师担任商场的“诚信监督员”，坚督卖场的诚信经营状况。

该活动一方面沿袭了重阳节登高赏菊的传统，另一方面也展现了商场“尊师重道，以文兴商”的企业形象。

六.媒体计划

1、广告费

电视台：

晨报、晚报：

宣传单：

重阳节主题活动策划方案篇五

一、目的

1、本次活动主要面向特殊消费群--老年人，通过举办一些保健类商品、老年用品等促销活动，增加本超市的公众形象。

2、通过“义诊”活动、到敬老院送温暖等活动，提升本超市的社会知誉度。

3、通过举办老年歌舞表演等活动，增加本超市的亲和力，真正使“重阳节”富有人情味。

二、时间：

20\_\_年10月10日--10月19日

三、主题：

礼敬老人 送上温馨 送上健康----重阳节活动方案

四、活动内容：

1、“重阳节”特价酬宾

保健酒类、

保健品类、

保健食品类

其它老年用品等

2、保健品厂方促销活动

3、健康是福--“义诊”活动(由保健品厂方提供)

4、老年歌舞表演

重阳节当天晚上开始，在超市外场举行。演员由街道提供，20名，每人送礼品一份(由保健品厂方提供)

5、向健康老人、幸运老人送真情

a、满60周岁老人可获得“会员卡一张和赠品一份”(每天限前50名)(赠品由各厂商联合提供)

b、满80周岁老人可获得健康老人礼品一份。

c、生日为10月19日(重阳节)的60周岁以上老人可获得幸运老人礼品一份。

(b、c活动联系一家厂方联合举行，时间可定在重阳节当天晚上，穿插在歌舞表演时进行)

5、敬老行动

重阳节当天组织部份团员青年送老人到某酒店就餐。(与某酒店、居委会联合举行)

五、费用估算：

1、广告费

电视台：10月8日-10月19日，3500元

电视报：一期，\_\_元

dm：一期，8000元

晚报：一期，\_\_元

合计：15500元

2、记者执行费

电视台、日报、晚报记者共4名，每名200元左右纪念品。(由厂商提供)

3、演员礼品1000元左右。(由厂商提供)

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找