# 中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案(14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-08-29

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。中秋节活动策划方案大...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇一**

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”

20\_\_.09.07—20\_\_.10.5

1)以“中秋节、国庆节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业在顾客及供应商中的知名度和美誉度;

2)借助“中秋节”、“国庆节”等节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额;

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

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇二**

活动构思：

本次活动以联谊会的形式进行，邀请华侨城相关领导及侨城居民及周边商户共同参与。整场晚会内容包括文艺演出、茶道表演、分享由铜锣湾特为中秋而邀请品牌月饼商制作的特大号月饼及有关铜锣湾企业文化的一些宣传。众人分享一个月饼，意喻着团圆这个古今不变的中秋主题，通过良好的组织，将晚会办成一个格调高雅、气氛融洽的华侨城铜锣湾中秋联谊会。

1、通过本次活动的开展，提升华侨城及华侨城铜锣湾的知名度，增强铜锣湾与华侨城居民的交流与联系。

2、通过与品牌月饼商的合作，建立起良好的商业互动关系，为双方的品牌加入更多的文化内涵，树立双方良好的企业形象。

3、通过文艺演出及现场参与活动的方式，丰富社区居民的文化生活。

4、通过此活动的开展，制造新闻热点，通过各媒体的报导形成一定的影响力。

品茶赏月，共度铜锣湾欢乐中秋

中秋节晚7：00—9：00

xxx生态广场

xxx铜锣湾、xxx物业、品牌月饼商

1、节目丰富多彩的文艺演出：邀请专业文艺团体表演或与侨城社区合作，联动侨城物业邀请有文艺特长的业主参加表演。

2、由主办此次晚会的品牌月饼企业提供当晚联谊会中的“特大型”月饼，并提供部分关于月饼的知识资料穿插在晚会节目中宣传。

3、邀请品牌茶商，在联谊会中举行一场茶道表演及部分有关茶叶的知识资料穿插在节目中向观众进行介绍。提供联谊会的饮用茶及茶具。

4、邀请华侨城有关领导及周边商户参加。

5、邀请各宣传媒体记者参加，有效利用媒体扩大影响力。

报纸：深圳特区报、晶报、深圳商报、深圳晚报、南方都市报、南山日报、侨城报

刊物：xxx《家园》、

网络：xxx内部网

其它：海报、喷绘、条幅

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇三**

活动策划案是相对于市场策划案而言的，严格地说它是从属于市场策划案的，他们是互相联系，相辅相成的。它们都从属于企业的整体市场营销思想和模式，只有在此前提下做出的市场策划案和活动策划案才是具有整体性和延续性的广告行为，也只有这样，才能够使受众群体同意一个品牌的文化内涵，而活动策划案也只有遵从整体市场策划案的思路，才能够使企业保持稳定的市场销售额。

对于一些刚接触策划的同学来说，可能他们在书写活动策划案的时候往往很难达到预期的效果，那么，怎么样才能写出一份理想的活动策划案呢？我觉得该需要注意几点：

1、要有活动名称、主办方、活动时间安排和活动简介。

2、宣传方案对我们协会来说，主要是对商家的产品的宣传，做出好的宣传效果给商家看。

活动流程包括活动前的准备，活动中的现场控制，活动后的安排。

在执行方案中，最关键的是小组的分工和成员的分配，将每个项目筹备一个准备小组，安排一个负责人，进行细致的分工，是在执行方案中必须体现的。（例如每个部门该做什么等等）

在做执行方案的时候，在制作者的头脑中一定要把整个活动模拟数遍，把各个细节都考虑到，有顺序地安排各个阶段的时间，做到有条不紊。其实执行方案就是两个方面的工作：物料的工作和人力资源的工作。将人和物有机的结合，那么这个执行方案可以说是成功的了。

3、赞助方案：

其实赞助商对活动只会关心两点：1.他需要赞助多少钱，2.他能得到什么回报；其他的东西对他来说意义不大，因此，在做赞助方案的过程中，大家可以围绕这两点来进行，比如，活动的冠名权，活动宣传过程中，为赞助商提供多少多少的广告等等，给他的权益越大，得到赞助的额度可能就越大。在这个过程中，还是要衡量给出的权益能否实现的问题。另外有些需要你们的发现，

4、要想商家赞助，我们还必须做好合理的经费预算。这个经费预算要按情况而算。要商家觉得他没有亏。

总结：活活动结束了并不代表活动就完成了。

在活动过程中或许没有达到预想的效果，但是后期的操作如果恰当，能得到亡羊补牢的效果。

可以这么说，活动的后期也是活动一个很重要的环节，能起到一个巩固活动效果，提升商家对协会的认可度。就好像我们在达到兴奋的最高点后，不能马上跌回现实，应该给自己一个缓冲期一样的道理，在活动结束后，不能让商家形成一个落差，而应该让他们感觉到活动还在继续。在现实的活动操作中，有很多活动都忽视这个过程。如果这个环节处理的好，完全可以带来和活动过程相同的效果，甚至更好的效果。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇四**

主题：“中秋夜·露营赏月会”

活动时间：9.22

活动介绍：中秋是个团圆之夜，但仍有不少待在异乡不能回家团聚的人，或是想用别样的方式度过这样节日的人，景区特别策划了露营赏月会，除了能参加中秋祭月会，感受汉古文化，还可以看烟花、免费露营，如果足够幸运还能得到意外的惊喜。 参与群体：热心读者、电台听众、留扬的大学生代表

中秋节景区活动策划方案五：

主题：“景区大寻宝”

活动时间：中秋(22-24号)、国庆(1-7号)

活动介绍：大寻宝活动是景区的又一特色活动，以往一般只在五一、十一期间举办，今年的中秋节排在了国庆之前且靠得很近，景区将寻宝活动跨度拉长，让更多的市民游客可以参与其中，获得更多的乐趣和幸运。

参与群体：中秋国庆来景区的所有游客

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇五**

中秋是团圆的日子，最能体现团圆气氛的莫过于餐厅酒楼了，而各大餐厅自然不会错过这个最好的促销机会，因此，餐厅中秋节促销方案 也就一份份的抬到桌前了。餐厅中秋节促销是激烈的，怎么能拉得住客户，赚得住眼球，就得靠这份餐厅中秋节促销方案了。这里为您提供一 份餐厅中秋节促销方案，希望可以帮得到正在努力的营销人。

中秋佳节历来是餐厅酒店做促销的大好时节，也是刺激消费者，拉动消费的最好机会，此次活动一是为了获得更好的利润，另一方面也 是为了加强餐厅外在形象，加深餐厅在消费者心目中的印象。

“中秋同欢喜，好礼送不停”

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

9月12日——9月21日

打折；赠送；抽奖

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

让月饼的芳香和酒店文化去吸引进入酒店的客人，让月饼的芳香，顾客便主动闻香而来人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇六**

秋节燃情

花好、月圆、人长寿——礼品展卖!

自\_月\_日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的情谊!

活动时间：\_月\_日至\_月\_日

活动办法：\_月\_日—\_日，凡在当日一般商品单张收银单满\_\_\_元以上、特殊商品单张收银单满\_\_\_\_元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装的\_\_\_个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满\_\_\_\_元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球\_元，抓多少，送多少。

奖券发放：每组设置\_人，一人登记发票，确认抓球次数；一人组织活动的开展；一人发奖券。

预计奖金：预计\_日销售\_万元，每笔\_\_\_元，最多有\_\_人摸奖。按每人平均\_\_元计算，合计约\_万元(实际约为一半，费用约为实际销售的\_%)。

要求：

1、质管部作好促销活动的店内广播。

2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。

3、保卫部负责活动现场的秩序维护。

4、业务部负责购物券的准备。

5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

1、凡在20\_年\_月\_日—\_月\_日在本商场当日购物一般商品单张收银单满\_\_\_元、特殊商品单张收银单满\_\_\_\_元即可参加抽奖一次。

2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。

3、抽奖方式在一抽奖箱放置\_\_乒乓球，其中奖球为\_个(一等奖\_个，二等奖\_个，三等奖\_个)，空球为\_\_个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。

4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖价值\_\_元的月饼购物券一张

二等奖：奖价值\_元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值\_元的月饼购物券一张

5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

费用预算：

预计三日销售\_\_万元，每笔\_\_元，最多有\_\_人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为\_%、\_%、\_%，相应奖金为\_\_元、\_\_元、\_\_元，共计\_万元，占销售额的\_%。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇七**

迎新生·庆中秋

在夏末秋初这么一个富有诗意的季节里，我们结束了漫长的假期又回到了熟悉的校园，在这些重逢的日子里同学们用不同的方式表达着对室友、同学、朋友再次相见的喜悦。校园里的兄弟协会们也在寻找着适合的机会互相交流学习，同时也计划着怎样表达对即将到来的学弟学妹们的欢迎。

丰富校园生活，加强社团交流合作，营造和谐校园氛围，树立校园社团形象。

魔术表演、葫芦丝表演、笛子表演、古筝表演、截棍表演、武术表演、健美操表演、乐队表演、小品表演、独唱话剧表演等。

活动前两天(x月x日至x月x日两天)由宣传组负责在学院内宣传(宣传方式：传单、海报、广播及学院各大网站)，x月x日下午六点至八点在三教一楼人才招聘市场内举行活动彩排。x月x日(星期四)上午十点至下午五点由后勤组负责布置活动现场，下午六点欢迎学院领导及商家代表进入活动现场。六点半活动开始，活动持续到晚上八点半点结束。晚上九点由后勤部、宣传部负责清理活动现场。

拟定于20xx年x月x日星期四下午18：30点至下午20：30点

xx学院xx广场

xx学院全院师生

冠名单位：

主办单位：

承办单位：

赞助单位：

媒体发布：

总顾问：

名誉顾问：(赞助商待定)

组委会主任：(武术协会会长)

组委会副主任：(魔术协会会长)

执行主任：(创业协会会长)

组委会成员：

策划组：

宣传组：

后勤组：

节目组：

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇八**

通过中秋节的促销活动及广告宣传来聚集人气，拉动消费，以增加销售收入和利润额为目的，另一方面在消费者中留下较好的印象，加强消费者和企业员工对天鹅湖餐厅的信心，增强品牌知名度和佳誉度，影响消费者品牌忠诚。

“月满中秋夜，天涯共此时”，天鹅湖助您亲情连通

x月x日—x月x日(具体时间待定)

1、现场猜谜活动

专设一个灯谜区，在活动现场悬挂有谜语的五彩灯(红灯)笼。所有灯谜均不分难度，只要猜中者皆能获得xxxx元的消费优惠券。

灯谜可在活动期间，每天陈列xxxx个，中秋节时陈列xxxx个。

灯谜牌为木刻小牌，大小和护身符差不多，外型古朴，具收藏价值。一面为天鹅湖餐厅标志，一面为灯谜，如宾客猜中，可取下送至领奖处，而灯谜牌则用红色香包包好送给宾客。(香包外同样印有天鹅湖标志)

2、巨型月饼

制作一个x米直径的月饼，摆放在大厅内做宣传，在xxxx当天给现场宾客每人大派送。

准备相机及打印机，如有宾客想与巨型月饼或主题布置区域合影可以提供服务。消费xxxx元以上的宾客免费合影，其它宾客每人每次收费x元。

提前联系巨型月饼的制作，如本餐厅制作不了，可以联系外地，以此做为宣传卖点。

巨型月饼要取一个吉祥的名字，具体名称可向社会征集，由报纸进行炒作。确定采用者可以获得由天鹅湖提供的八月十五团圆宴一桌，价值xxxx元。

八月十五晚七点以后，在餐厅消费的宾客均可参加巨型月饼品赏活动。由餐厅高管、员工及嘉宾共同举行切饼仪式，统一送至顾客手中。切饼嘉宾还可等到一份荣耀，将自己切好的饼，亲自送到家人朋友手中，表达自己深深情意。

3、送平安

在餐饮大厅内设置一个中秋主题区，以月亮、兔子、嫦娥、吴刚、桂树等为主题来布置，制作材料为泡沫等物品，用礼宾栏围起来，不可靠近。

在大厅的装饰用桂树上悬挂平安符，象征平安、团圆、宝贵。平安符为红色丝绸与小木牌，制作新颖，各具特色。凡在餐饮消费的宾客均可选取一个自己喜欢的平安符，送给家人朋友，祝福平安、幸福。

平安符每桌送一个，如有需要，可售xxxx元一个。

4、全家福团圆宴

由厨师长推出八月十五全家福团圆宴套餐菜单，从xxxx元——xxxx不等(可根据餐厅实际情况而定)。

凡活动期间在餐饮预定xxxx元以下团圆宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定xxxx元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

活动期间在餐饮预定xxxx元以上团圆宴套餐的宾客均免费赠送豪华果盘一份、豪华天鹅湖月饼礼盒一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜，可亲手书写祈福孔明灯一个。

5、情侣宴

由厨师长推出八月十五情侣宴套餐菜单，从xxxx元——xxxx不等(可根据餐厅实际情况而定)。

预定情侣宴套餐的宾客均免费赠送果盘一份，在餐厅内免费与布景合影，免费猜灯谜。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇九**

星光唱响——城市的心

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

1、本活动把中秋和国庆两个销售旺季合并在一个活动周期，一方面两个活动可以相互造势，节省媒体投入资源，更重要的是利用活动的连续性，隐匿竞争对手对我们的阻击，并在形成节日的相应氛围。

2、结合x业态综合特征，中秋国庆营销活动更多的以参与性、娱乐性、时尚性为主，尽量淡化商品折扣的效应，尽量丰富购物中心综合业态形象。

按照x目前的营业额度，平日，节假日，活动第一阶段，平日销售额约万元，预计活动期间销售额增长幅度平日不低于%，节假日销售额约万元，预计活动期间节假日销售额不低于x0%，即活动天销售额约达到万元。

商品促销

1、月圆折更高！

x日18：00起，步行街1、2、3街穿着类商品惊喜折扣折（或者满就减元，与广场，超市联合进行）。

环球影城中秋节当天5元票价。

餐饮x月日推出“月圆情更浓”套餐系列，家庭套餐、情侣套餐、朋友套餐，各餐馆和排挡部分区域参加。

娱乐城买10赠5，推出中秋特别优惠场。

2、星光唱响，城市的心！

x月x日——x月x日，商品类每满元减元（公司不承担任何由于满减造成的利润损失）。

为了提升气氛，可以探讨抽奖的相关活动，费用另计。

影城、餐饮、娱乐等项目推出国庆特辑。

公关演艺类活动

1、星光唱响，城市的心——暨酷城开业典礼。

2、中秋国庆礼品一条街。

月饼区

x月日开始，在步行一街南区至中兴广场区域以超市堆头形式，举行中秋礼品展销会，摆放超市经营的月饼品牌，展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

现场制作月饼：现在的月饼质量已成为众多消费者心中担心的问题，即使商场的产品也不例外，可以联系超市供应商现场制作月饼，以现做现售形式，一方面可以让顾客消除对月饼质量问题的担心，另一方面可以可以提高顾客对商场的信任度。

礼品区

中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如xx元、xx元、xx元……

餐饮美食区

中秋节到来，吃更是必不可少的，在步行一街展示月饼的同时，重点打造吃的概念，重点宣传二街的以吃为主的餐馆，通过氛围布置宣传，尝试推出中秋节团圆饭套餐（具体由各餐馆定制）。

娱乐区

邀请娱乐城将其小型的可以灵活搬动的一些游艺项目，搬到活动现场的娱乐区，购物满额可以免费娱乐，增加现场的互动感受。

影城可以把一些大片的宣传形象，dp点安排到街区的指定位置，丰富整个一条街的活动内容。

文艺演出区

广场，在x月xx日中秋季前一天晚19：00—21：00组织市老年艺术团进行迎中秋歌舞文艺表演，xx日晚上员工文艺演出。费用控制在500元以内。

氛围营造

（1）、中秋礼盒一条街

由超市采购部统一采购商品（包括月饼礼盒、酒水礼盒、保健品礼盒、水果礼盒等等，商品要讲究包装和品味），超市提供堆头及尺寸，营销部统一制作堆头包装及一条街的整体形象入口设计场地提供约80米

（2）、天下美食一条街

由餐饮部提供精品菜系，可部分展览，外加现场制作、免费品尝等项目；场地提供50米。

（3）、时尚娱乐

由娱人码头提供部分小型机器，放置一街，可免费娱乐吸引人气，场地提供约50米。

以上几大块的整体氛围将由营销部统一设计制作，须由各部门配合的是超市的堆头及总体尺寸，各相关单元的商品信息及实际所需的物品是否自备（象美食的展台等）。

3、中秋画月

转眼间，中秋又到了，每逢佳节倍思亲，你想念你的家人了吗？想念你的另一半了吗？天上月圆，人间月半，月月月圆逢月半；一轮明月，寄托了多少人的思念之情；那一刻，我们幻想着时光能停滞，明月能永存……

现在，实现这一梦想的机会来了！举办的“中秋画月”活动，让你有机会实现梦想。拿起你手中的笔，融入你丰富的联想，画出你心中的月亮，让这轮中秋的明月永远留在人间！还犹豫什么？赶紧来参加吧！

活动方法：用简洁明快的线条画出你想象中的中秋明月，带有传奇，夸张色彩的更好。可以适当配以文字说明或者诗歌、散文。图片大小不限，但必须是原创作品。（电子稿和手绘稿均可）

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇十**

中秋节是我国的一个传统节日，它有着独特的风俗文化。通过开展各年级系列研究活动，锻炼和发展孩子的动手能力，增进他们对中国传统文化的了解和兴趣，产生初步的民族自豪感与节日的快乐。从而体现“从生活中来，到生活中去”的“教育生活化”特色思路。

分两大版块:

（一）“团圆一家亲”主题班会

活动时间：9月29日下午班会

活动内容：

1、仲秋习俗大家谈。通过主题班会交流仲秋节的习俗、来历、传说，加深学生对仲秋节的认识，对中国的传统文化产生浓厚兴趣。

2、分享月饼一家亲。通过自己品尝月饼、与同学分享月饼、与老师分享月饼，体验仲秋的快乐，感受班级大家庭、学校大家庭的浓浓亲情。

（二）年级特色实践活动

活动时间：9月30日——10月7日

活动内容：

一二年级：

主题：孝老敬亲奏和谐

活动：与老人一起过仲秋、吃月饼，为长辈送祝福，带去节日的温暖。

三年级：

主题：仲秋月儿明·摄影留永恒

活动：拍摄表现仲秋的照片，留下美好回忆。贴于a4纸（竖版），上方：照片为6寸，下方：注明“照片主题”和“我的心声”（最好为打印文字，手写也可）。10月10日前各班上交20份优秀作品。

四年级：

主题：品诗歌，话团圆

活动：收集关于中秋节的诗歌，品味古今诗人对仲秋、对月亮、对故乡的情怀。以手抄报的形式展示。10月10日各班上交20份优秀作品。

五年级：

主题：仲秋文化研究

活动：收集仲秋节的来历、风俗、传说；研究威海仲秋节的特色活动，以自办手抄报的形式进行展示。10月10日各班上交20份优秀作品。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇十一**

中秋节到来，由于赶上非常时期，同学们无法回家和家人们过上大学以来的第一个中秋节。但是，在大学，学院，班，还有一个同样温暖的家。充分考虑到同学们对团圆的渴望，所以特地举行这个中秋晚会。

20年月日(中秋节)：00~：

大学场北侧

我在有个家

主题阐释：抓住中秋这一天同学们对价的渴望，以“家”为主题，增强同学们对班级对学校的热爱。

1、使同学们感受到家的温暖，不至于在这样一个团圆的日子里感到寂寞。

2、增强同学之间的情感，是同学之间有进一步的了解，来弥补未军训造成的同学之间不熟悉的缺憾。

3、锻炼同学们表现自我的能力，使同学们敢于表现自己。

4、增强班级凝聚力，为下一步班级工作的开展打下坚实的基础。

特邀嘉宾以及预计参加人数和人员分工。

负责人：班班委。

特邀嘉宾：学生会各部部长及主席。

预计参加人数：人。

人员分工：击鼓手一名，主持人一名，表演者三十二名。

1、借用学校的啦啦棒，加油鼓以及扩音喇叭等设备。

2、统一学生时间，选择最恰当的时间举行晚会。

3、班委统一采购月饼等食物。

4、让同学们分四队，没队至少出6个节目，制定节目单，规范流程。

点钟晚会正式开始，按照节目单的流程，同学们依次表演，中间穿插上各种小游戏。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇十二**

策划思路： 时值中秋及十一黄金周，属一年中的消费高潮时段。秋季新品目前 已经全面上市，本次活动时间，恰逢秋季产品和冬季产品的换季时节，前期部分 区域市场还有一定数量的夏季库存品，因此，yek皮具可以借双节相连时机，以 宣传冬季新品为主，以处理夏秋库存尾货为辅，大力度回报顾客，扩大品牌知名 度，提升销售额，并对夏秋季压仓库存尾货进行处理。 第一阶段 “中秋月饼免费送”活动的开展，主要目的是为了预热 国庆节的重点促销，并对国庆促销信息进行提前宣传，同时通过 中秋促销活动的推广和宣传，利用佳节送好礼的感性诉求来提升品牌美 誉度，避免了国庆活动前的“持币待购”现象，既促进了销售，又为下一 阶段的工作起到铺垫作用。 第二阶段“欢乐国庆大抢节！ ”的推出，是对顾客真正的超值回馈，是 为了与顾客一起欢度国庆，同时利用限时抢购来制造促销紧迫感，促使顾 客快速进行品牌选择，让顾客在好奇和紧张期待中争相抢购，这样不但使销售额 大幅提升，又可借机大量处理过季品。经以往实践，这种促销效果非常好。

活动目的： ★抓住双节相连这个大好时机，提升品牌区域美誉度，营造秋冬销售良好势头； ★主推冬季新品上市，旨在推广新品提升业绩 ，引爆国庆节消费热潮； ★利用限时促销处理大量夏秋库存尾货。

活动目标： 平均每日比正常无促销期间提升50%--200%的营业额；并清理 过季品库存尾货。

中秋连国庆，好礼送到底！

第一波活动主题：中秋月饼免费送 活动主题 促销时间：20xx年8月20日20xx年9月12日

第二波活动主题：欢乐国庆大抢节 活动主题 促销时间：20xx年8月26日20xx年9月12日

活动准备工作要点： a、宣传媒体的选择，保证及时提前做好活动宣传工作

b、广告物料的设计制作，保证营造良好的销售氛围

c、配货中心对专卖店相关工作的传达以及指导

1、上表列出的所有准备工作，各项目负责人务必按时完成，以保证本次促销 各环节工作顺畅进行，总部将安排专人全程跟进各项工作的进程，延误工作者将 视情况处以罚款100-300元；

2、活动结束后，要求所有配货中心对促销活动进行汇总，形成书面的活动效 果评估报告传真至总部营销中心周海峰收。 yek皮具（中国）品牌管理机构

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇十三**

大家都明白中秋节是中国的传统节日，我们要经过中秋节来更加了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。

中秋节也不失为一个与家人团聚在一齐的好机会，能够与家人增进感情。教师要围绕“独具匠心的中秋节”为主题让学生带着自我的问题引导学生走进书店、走进计算机室、走进教师的办公室、走进社区广泛地开展阅读交流、调查分析、实践体验等综合实践活动，让他们自我去寻找答案，把各自的思维引向深处，从而进入研究者的境界。

中秋节，也就是夏历八五月十五。

教室、自我家里

活动一中秋节的风俗和来历

1、明白中秋节的日期，了解中秋节的一些风俗和来历。

2、对中国的传统文化产生初步的兴趣，对屈原产生崇敬之情。

活动二月饼

1、感受月饼的香甜。

2、体验劳动和分享的乐趣。

活动三网上阅读

为了拓宽学生的知识面，能够组织学生上网浏览，查阅有关中秋节的故事和诗歌，并将自我最感兴趣的资料记录下来。

活动四协作交流

为了锻炼学生的动手本事，让学生相互协作，根据自我的爱好，组成相应的小组，来交流自我的发现和收获，一同来体验共同的欢乐。

经过调查研究，学生了解了有关中秋节的一些知识，让学生设计自我怎样度过今年的中秋节，并经过语言或其他方式表现出来。经过对有关中秋节诗歌的搜集，鼓励学生培养善于搜集整理的本事与习惯。

经过师生讨论交流、学生作品的展示与评比，指导学生总结研究成果，最终举行“我的中秋节最欢乐”主题展示活动，让学生在活动中充分展示自我的研究成果与价值，同时，教师适当引导与鼓励学生进行其他研究活动的兴趣。期待每个学生的参与，相信我们的明天会更完美。

**中秋节活动策划方案大学 餐饮中秋节活动策划方案篇十四**

秋节燃情

自8月28日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的情谊!

活动一、海底捞月大行动

活动时间：xx月xx日至xx月xx日

活动办法：xx月xx日—xx日，凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。

奖券发放：每组设置3人，一人登记发票，确认抓球次数;一人组织活动的开展;一人发奖券。

预计奖金：预计三日销售1188186.86 元，每笔300元，最多有3961 人摸奖。按每人平均20元计算，合计约79212.46 元(实际约为一半，费用约为实际销售的6.6%。

要求

1、质管部作好促销活动的店内广播。

2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。

3、保卫部负责活动现场的秩序维护。

4、业务部负责购物券的准备。

5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

活动二、 购物抽奖送月饼

1、凡在xx年xx月xx日-xx月xx日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。

2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。

3、 抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个(一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个)，空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。

4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖价值50元的月饼购物券一张

二等奖：奖价值30元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值15元的月饼购物券一张

5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

费用预算：

预计三日销售1188186.86 元，每笔100元，最多有11882 人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为1.67%(1/60)、3.33%(2/60)、5%(3/60)，相应奖金为198\*50=9920元、396\*30=11882元、594\*15=8911元，共计30695元，占销售额的2.6%。

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