# 最新设计一个中秋节的活动方案(模板9篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-14

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。设计一个中秋节的活动方案篇一1、通过母婴店的公...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**设计一个中秋节的活动方案篇一**

1、通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过活动聚集人气，展现母婴店的全新形象，提高知名度。

3、通过活动，加强母婴店在当地的影响，推动销售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

母婴店活动的成功由前期母婴店宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证活动的成功举行。在思想上一定要有这个意识，宁可推迟，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：这是最直接也是最有效的操作手段。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传，造势很关键。

4、手机短信平台的预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送，也就是定位发送。

5、当然结合当时的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

首先需要一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置;另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意，对现场氛围的营造也是一个补充。

现场发单员要安排到位，除了发单页，也要负责维护现场秩序。是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员数量要充足，后勤人员也要安排到位。

天气的关注，水电安排，不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

**设计一个中秋节的活动方案篇二**

2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽。

定在中秋节前一天，即（星期\_下午16：00在公司集中）

xx景区

公司全体员工（值班人员除外，值班人员：公司办公室留客服部一人值班，保安照常上班）。

1、请各位带好自己应该带的物品；

2、行政部准备好三份公司员工内部通讯录；

3、大巴车二辆；

4、相机、cd机、小音箱、笔记本电脑、麦克风；

5、帐篷、席子、小被子、枕头等睡觉用品及自己日用品；

7、烧烤所用的食物、用具及饮用水；

8、粮食，具体包括；

9、一份好心情，并准备一些有趣的故事或熟悉几首歌曲；

10、行政部/企划部勘探并熟悉地形、地势，联系好场地，预先设计好活动安排；

11、月饼x个。

一）当天

1、当天于下午16：00准时在公司大门口报到、集中；请各位留下自己的联系电话，以方便到时联系，行政部准备好三份公司员工内部通讯录。

2、然后乘车前往\_\_营地（乘车时间约一个半小时）抵达后到a区扎营；

3、夜晚烤大餐，点燃簧火欢乐派对、卡拉ok，大家围成一团，谈谈心事，聊聊天，数数星星，晚上失眠的员工可以在山顶观日出。

4、晚上住在帐篷里。

二）第二天

1、第二天早上先观光潭景玩玩水、合影；

2、约10点后徒步到b区活动；

3、饱餐午饭后，可以参加二军对垒水枪交锋战，还可以钓大鱼，泡潭水和玩玩有益身心健康的游戏节目。

4、约14：30集中下山，乘车返回\_\_地点，结束活动。

约80—100元/人（含乘车费用）左右，基本的活动费用由公司出，私人的购物行为则由员工自己出。

策划：企划部；

执行：行政部

本活动由行政部负责，企划部协助实施。

**设计一个中秋节的活动方案篇三**

中秋节的月亮是圆的，中秋节的月饼是香的，中秋节的话语是甜的，中秋节充满了幸福...希望通过中秋系列主题活动，让孩子们了解中国传统节日的诸多习俗，学会分享和体验活动带来的乐趣。

“我们的节日中秋”主题文化活动，是一项旨在进一步弘扬中华民族优秀传统文化，充分展示各地魅力和风采的精神文明创建活动。中秋节期间，全辖区将广泛组织“我们的节日”主题活动。具体方案如下:。

深入开展群众路线教育实践活动，以社会主义核心价值体系建设为根本，以“我们的节日”为主题，深入挖掘中秋节浓厚的文化内涵，广泛开展多种形式的群众性民俗活动和文化娱乐活动，引导广大干部群众融入社区，共度中秋佳节，弘扬中华民族优秀文化，增强爱国热情，提高文明素质。

我们的假期。

20xx年10月2日至10月7日。

1.在未成年人中开展以“我们的节日”为主题的教育活动，请民俗专家讲述中秋节的习俗，体验中国传统节日的氛围。

2、结合中秋习俗，广泛开展志愿服务、走访慰问、发送短信等多种形式的活动。

3.围绕“我们的节日”主题，以读书会、诗歌比赛、故事会等形式组织主题教育活动。

4.各村(社区)要结合实际开展群众性文化活动，组织居民吃月饼、家话赏月、庆中秋，形成和谐的社会氛围。

活动要求。

1.加大舆论宣传力度，提高活动影响力。要求村(社区)通过公告栏、黑板、信息报、宣传横幅等宣传渠道，积极增加舆情。，召开专题会议，提高群众对活动的知晓率和认可度，努力完成高参与率、高影响力的任务。

2.突出思想教育的内涵，吸引群众广泛参与。要牢牢把握社会主义核心价值体系建设的根本要求，寓教于乐，寓教于文，弘扬中华传统文化，在合家团圆的心理中进行思想道德教育。要充分发挥群众的.主体作用和主动性，在广泛听取群众意见的基础上精心设计活动，开展群众愿意参与、便于参与的文化活动，在全街道高喊“我们的节日”主题。

3.精心组织实施，务求实效。各村(社区)要把组织好中秋主题文化活动作为推进社会主义核心价值体系建设的重要抓手，作为推进文明创建的重要举措，作为丰富群众精神文化生活的重要途径，放在加强组织领导的重要位置。要坚持贴近实际、贴近生活、贴近群众，突出群众、扩大参与，务求实效。

**设计一个中秋节的活动方案篇四**

商场一楼中厅

活动期间，凡在本商场一次性购物满xx元(含50元以上)即可参加猜灯谜活动，猜中者可获得精美礼品一份;每天限送礼品xxx份，先到先得，送完即止。

(一)、活动细则

1、活动期内，凡在本商场购物单张小票金额满xx元(含xx元以上)，即可参加猜灯谜活动;猜中者可获得本商场赠送的精美礼品一份，一张小票限领一份奖品。

2、每天送出奖品xxx份，数量有限，送完即止。

3、顾客凭有效的销售小票先到一楼中厅兑奖处核实参加活动资格，再到谜语悬挂处选择谜语.

4、每张谜面编号(x至xxx号)，顾客记住谜面编号或取下谜面，到中厅兑奖处，向工作人员报出谜语编号及答案，最多限猜三次，仍猜不中者将取消兑奖资格;如猜中正确答案者，在登记表上签名确认后，即可领取精美礼品一份。

5、猜中者在获得奖品后，工作人员将后备的谜语替换原来猜中的谜语，以便后面的顾客猜谜。(采取这种方式即可增加活动的趣味性及参与性，又能减少工作人员的工作量)

6、营运部安排x名工作人员专门负责兑奖工作，核对顾客小票是否符合猜谜条件，顾客猜中后，认真填写“赠品领取登记表”，请顾客签名后，方可发放奖品;并在顾客的销售小票及电脑小票上加盖活动专用章，避免重复领奖。

(二)、活动配合

1、营运部：安排兑奖工作人员3名，其中指定组长x名，并负责活动期间场内突发事件处理。

2、防损部：活动现场秩序维护及奖品、物品防盗。

3、策划部：活动方案及相关文稿撰写、指导中厅布置及活动气氛营造、谜语资料收集、奖品准备、活动全程跟踪。

4、物管部：中厅及活动现场布置。

5、服务台：作好顾客咨询工作。

6、其他部门：协助谜语书写及活动相关物料准备。

(三)、现场物料及人员分工

工作内容完成部门完成时间

兑奖小组人员安排及培训、场内突发事件处理营运活动全程

中厅及活动现场布置及兑奖台摆放物管9月21日20点前

活动现场秩序维护及奖品、物品防盗防损活动前及活动期间

协助谜语书写及活动相关物料准备行政及其他活动全程

序号项目数量项目简介总价xx(元)

1.西大门活动喷画x张

2.兑奖台x张

3.工作人员坐椅x张

4.彩纸xxx张

5.灯笼xxx个

6.麦克笔xx支黑色

7.奖品xxx份

8.不可预计费用

费用总计：xxx元整

**设计一个中秋节的活动方案篇五**

利用中秋佳节进行促销活动，宣传新产品，消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备，同时塑造公司外在的.亲和力量。

与xx手机共婵娟。

主要对象为“亲人”

10.3。

让利促销。

1、促销活动时间，购买手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。

2、促销活动时间，手机系列，九折销售，不享有赠送活动。

活动促销。

1、中秋与xx手机共婵娟。

·凡是为亲人来购买手机，可获得xx影楼全家福照片的赠券。

·情侣参与“心心相印”活动，过关可以获得xx影院电影票两张及婵娟玩偶一个。

2、当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：游。

二等奖：数码相机。

三等奖：mp3。

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

1、报纸、当地电视台滚动等。

2、宣传单。

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

**设计一个中秋节的活动方案篇六**

2025中秋节活动方案怎样写，中秋要准备好一些活动节目哦，下面的2025中秋节活动方案范文，欢迎阅读借鉴。

一、活动目的：

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，又贏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、活动时间：

xx年年9月1日——xx年年10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

次活动的时间定为以上的时间。

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩君豪”

四、活动内容：

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。)

“欢乐在君豪，情浓意更浓”

1、xx年年中秋美食节——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、xx年年滋补保健品节

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費者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相當丰厚的利润空间，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，开展一届滋補保健品节，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間的销售。

3、xx年年名酒名特产荟萃展

中秋节本來就是酒的销售旺季，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、“君豪送情意，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)

“欢乐国庆欢乐颂，君豪大礼乐翻天”

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。)

五、活动配合：

采购处：与供应商洽谈活动、赠品的相关适宜。

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。

六、dm

制作页面为大4k、8p，费用约为0.6万。

具体内容根据公司总体安排。

农历八月十五，也就是阳历20xx年9月22日，我们又将迎来我国重要的传统节日——中秋节，这是我们民族一年一度的欢庆盛会，众多朋友聚会、家人团聚也会选择中秋节这样一个具有特殊意义的日子，而他们也会将餐厅、饭店、酒楼作为中秋节聚餐的首选之地。

针对中秋节餐饮消费市场的这一需求，餐厅有必要策划一个中秋节促销活动方案，以吸引更多的`中秋节聚餐消费人群前来餐厅就餐，拉动餐厅中秋节经营收入的同时，为中秋节节日欢庆营造良好的喜庆氛围。

结合本餐厅的实际情况和中秋节民族传统习俗，为了更好的开展中秋节促销活动，达到中秋节餐厅经济效益与社会效益双丰收，特制定如下餐厅中秋节促销活动策划方案。

一、目标市场分析

本餐厅的顾客主要是中上层人士和政府机关工作人员，但其中也有不少是周边社区的大众消费者，这要求餐厅在提高档次的基础上必须兼顾餐厅周边人群的大众化消费需求。

二、定价策略

1、饭菜基本上可以保持原来的定价，但要考虑和中秋节相关的一些饭菜的价格，可采用打折(建议使用这种办法)或者直接降低价格的办法。

2、针对价格高的饭菜，建议采用减量和减价想结合的办法。

4、其他的酒水价格和其它服务的价格可根据餐厅的实际情况灵活变动，在中秋节的前后达到最低价(但要针对餐厅的纯利润来制定)。

三、营销策略

1、制作专门针对中秋节的套餐，可以根据实际的情况分实惠、中、高三等，有二人餐、三人餐等类型，主题要体现全家团圆，可赠送月饼(价格不需要太高)。

2、如果一家人里有一个人的生日是八月十五日，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅那个的实际决定)的优惠。

建议给他们推荐中秋节套餐。

3、如果手机和固定电话号码尾号是815(广州地区以内)，可凭借有效的证件(户口本和身份证)，在餐厅聚餐可享受8.15折(根据餐厅的实际决定)的优惠。

建议给他们推荐中秋节套餐。

最好是餐厅直接联系一下这些人。

4、由于本餐厅暂时没有住宿服务，可和其他的以住宿为主的大型宾馆联合行动，相互介绍客户，这样可以增加客户群，减少一些相关的费用。

对这部分客户可用专车接送，同时也建议给他们推荐中秋节套餐。

5、在饭后赠送一些和中秋节相关的小礼物(上面要印上餐厅的名称、电话、地址、网址)。

6、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日,也就是公历20xx年9月17日至20xx年9月27日。

四、推广策略

1、在餐厅的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告(户外广告采用喷绘为主，条幅相结合的形式)。

2、电视、街道横幅和报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍餐厅的最新活动。

4、网站上做个弹除框广告或者比较大的flash动画广告或者是banner。

网页动画和图片的处理必须要和营销的内容相符合。

5、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

注意：以上的广告可同时选择几种，推广的重点在市区，也可向周边的县市推广。

广告的受众最低要保证15万人。

五、其它相关的策略

1、保安必须要保证餐厅的安全。

2、对服务员和相关的工作人员采指定一些激励政策，调动她们工作的积极性(以后可以细化这个内容)。

3、在大厅里放一些品位高、优雅的音乐。

4、餐厅厨房需要搞好后勤，在保证菜品标准质量的情况下，菜品出品和上菜的速度必须要快。

5、大厅的布置上不需要太豪华，但要美观大方，表现出中秋节的味道。

六、效果预测

餐厅在切实实施了以上的促销推广活动和为顾客提供了周到服务时，餐厅经营收入最少是平时经营收入的1.5倍以上。

七、其它建议

1、餐厅前台及时与服务员沟通，随时保存一些重点顾客的资料。

2、在争取顾客同意的条件下，把顾客的信息输入数据库(关键是顾客的名字和手机号码)，为以后的推广服务(以后可以细化这个内容)。

3、尽快做好餐厅的网站，网站必须要由专业的人士制作，域名既要简单有要好记，网页的设计上要体现出餐厅的特色，颜色以暖色调为主，主页最好要一个大的flash动画，还要有新闻发布系统、网上营销系统、顾客留言板、客户论坛、员工娱乐等方面的内容。

**设计一个中秋节的活动方案篇七**

1、尝试用搓圆、压扁的方法制作“月饼”，并用辅助材料制作出花纹。

2、乐于参与活动，感受到中秋节的快乐。

1、橡皮泥或超轻粘土、泥工板、小盘子。

2、幼儿有认识月饼的前期经验。

3、各种各样的月饼。

一、出示月饼。

提问：你知道这是什么吗？

讨论：你吃过月饼吗？吃过什么味道的月饼呢？

二、教师示范制作月饼。

1、你们知道月饼是怎么做出来的吗？

2、教师制作月饼。

1）认识材料、知道使用的方法。

2）观察老师示范、了解制作过程。

三、幼儿尝试制作月饼。

1、教师巡回指导幼儿用搓圆与压扁的方法制作“月饼”，压的时候不要太用力，要留下“月饼”上的花纹。

2、交流分享：欣赏自己制作的月饼，将自己制作的月饼呈现并与同伴交流。

**设计一个中秋节的活动方案篇八**

中秋节就要来啦，大家有没什么好的方案提供呢?小编一直觉得大家每年的中秋都过得太一样啦，下面是小编为大家带了中秋节活动方案范文：

活动主题：喜迎中秋节、欢度中秋节

活动内容：

一.中秋月饼大展销

活动方式：

1.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。

2.推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元….

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。

3.现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二.“把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

三.月圆“十分”大抢购

活动时间：\*

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

\*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

\*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

\*此活动也可以采取在抢购时间内购买的\'商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

一、活动组委会

1、负责：董事会成员、总经办、企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：9月14日至9月15日

三、中秋节策划方案——活动目的：

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后 的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、中秋节策划方案——活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼!

五、活动口号：略

六、中秋节活动方案——场景布置：

(一)、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节;

外墙悬挂巨幅：宽：高=10\*13m，宣传活动内容;

在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)、场内布置：

1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈);

4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼;宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

七、中秋节活动方案——宣传策略

1、dm海报宣传(具体操作明细见附表);

2、电视媒体宣传：

a、宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;

b、时间：9月20日26日;

c、费用收取：

d、宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;

4、场内播音宣传;

5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容：“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线：\*\*”

八、活动策略：

活动一、购物满20留住快乐瞬间

活动时间： 9月1--9月30日

活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：

随便你定

**设计一个中秋节的活动方案篇九**

宿舍一楼食堂。

公司全体员工。

设置各类互动游戏（共13个）。

1、乾坤小转移。

道具：玻璃珠50颗、筷子5双、盘子10只、秒表1只。

组织人员：2人，共需准备奖券30张，

2、超级保龄球。

道具：罐装可乐10瓶，篮球1个，粉笔1支。

组织人员：2人，共需准备奖券30张，

3、吹乒乓球。

准备好12个等高的杯子。每个杯子都要装满水，竖排。每6个杯子排成一排。每排的第一个杯子都要放一个乒乓球。参赛者要将乒乓球从第一个杯子吹向另一个杯子，一个一个地吹，不能跳杯子。若乒乓球吹落了，则不能得奖。若一次性吹完则可得一张兑奖券，每次两人参加。

道具：杯子13个、乒乓球两个。

组织人员：2人，共需准备奖券20张。

4、小李飞镖。

10环靶一个，每人三镖，距环靶1·5米远，中10环者可得兑奖券一张；

道具：环靶及镖2套、粉笔1支。

组织人员：2人，共需准备奖券20张，

5、焊锡比赛。

在10分钟内以焊接数量及品质来决定胜者，品质要求不许假焊、虚焊、连焊、锡尖保持锡点圆滑。参赛者要求能看懂sop及会基本的焊锡操作。胜者可得奖券四张。

道具：sop、线材、插头、焊台。

现场材料由技术员（兰兴兴）负责品管员检查。

6、打端子操作比赛。

在5分钟内以打出端子的数量和品质来决定胜者，品质要求不许包胶、打不到位。参赛者要求能看懂sop及基本的端子机操作。胜者可得奖券四张。

道具：sop、线材、端子。

现场材料由技术员（兰兴兴）负责品管员检查。

7、吹焟烛。

点起五根焟烛，在0·5米距离前划一个倒八字，员工并开两脚按八字的距离张开，30秒内能吹熄前方五根焟烛的可得一张兑奖券，参赛者不可前倾，每次可参赛两人。（焟烛摆法见右图）。

道具：焟烛10根、粉笔1支、高桌1张、打火机1只、秒表1只。

组织人员：2人，共需准备奖券30张。

8、眼光独到。

准备好5支筷子，5个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，离瓶子60厘米的距离，手臂平直，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是胜者，可得一张兑奖券。每次可5人参加，每人有三次机会。

道具：空啤酒瓶5个、筷子5支。

组织人员：2人，共需准备奖券20张。

9、跳绳。

两个人一人拿一根绳子跳绳，同时开始比赛，两分钟内跳绳次数最多者为胜。获胜者可获得1张兑奖券。

道具：跳绳3条、秒表1个。

组织人员：2人，共需准备奖券30张。

10、答题赛跑。

道具：白板1块、白板笔1个、秒表2个。

11、我猜我猜我猜猜。

道具：写上词语的纸张100张。

组织人员：2人，共需准备奖券20张。

12、中秋灯谜。

在c栋宿舍饭堂内挂上灯笼和灯谜，员工可随意猜，猜出来的，可将灯谜纸条拿到组织者处兑奖，猜对一条可得一张兑奖券。

道具：灯笼10个、灯谜100条、绳子3条、夹子100个。

13、拔河比赛。

参赛人员：车间以班组为单位分成4组参赛，品管、pmc、财务、业务一组；采购、工程、行政为一组，共分成6组，每组10人（采取按组报名形式）。实行三局两胜制，各方抽签决定对手，预赛选出三个组进入决赛，决赛评出冠亚军各一组，季军一组。（每组至少4名女生），冠军队每人奖励兑奖券4张，季军队每人奖励兑奖2张。

比赛用品：拔河绳2根。

2、以上项目先由员工自由报名，具体奖券数量以员工报量数量的项目来定。

3、集体项目以部门为单位参加，请各部门提交名单。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找