

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 (30 篇)

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 (精选 30 篇)

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 1

一、活动目的

线上宣传吸引网友关注，提升项目认知度、美誉度； 暖场活动吸引网友驻留项目现场，增强现场体验感； 为项目蓄客，促进项目销售。

二、活动主题

浓情中秋齐聚一堂 多彩龙湾感谢有你——联投龙湾中秋节活动

三、活动要素

活动时间：20__年 9 月 6 日—9 月 8 日

活动地点：联投龙湾项目营销中心（珞狮南路延长线文化大道特 1 号）

活动对象：搜狐焦点网友、项目意向客户以及老业主

活动概况：

9.6—9.8 品月饼、猜灯谜

9.7 业主生日会 活动内容 黑暗料理月饼君

黑暗料理月饼君驾到，主办方将在活动现场展示各种新奇月饼，例如香辣牛肉月饼、韭菜月饼等，到场来宾可以现场品尝，同时现场还会准备一个受大家欢迎的五仁月饼、双黄莲蓉月饼等供来宾品尝。

猜灯谜赢灯笼

在联投龙湾项目营销中心长廊举办猜灯谜活动，将灯谜做成彩色纸条帖在绳子上安置在项目营销中心长廊，每个灯谜都设置编号，来访嘉宾进行猜灯谜活动，嘉宾到负责人处将编号以及答案告知负责人，负责人揭晓谜底，并进行谜语统计，猜对5个灯谜的网友，可以获得精美灯笼一个。（每个网友只能限领一个奖品） 谜语示例：

一把刀，顺水漂，有眼睛，没眉毛。（打一动物名）

平日不思，中秋想你。有方有圆，又甜又蜜（打一日常用品）

业主生日会

在联投龙湾营销中心为业主举办生日 Party，新老业主齐聚一堂共同品蛋糕，唱生日歌、许生日愿望，使当天生日的业主在联投龙湾度过一个特别的生日会。

入场签到

业主凭身份证到项目营销中心登记领取活动参与券。

趣味游戏

游戏一：猜灯谜

主持人将灯谜游戏带入业主生日会活动，主持人念出谜语，最先回答正确的业主获得精美礼品一个。

游戏二：马兰花开 游戏规则：

- 1、主持人一人，站在场地中央；
- 2、参与人员围城一个圆圈队列（即可以绕着主持人走的队列），人间距 30 厘米以上，不可有肢体接触；
- 3、游戏开始，大家围着主持人走圆圈队列，一起边走边念“马兰花，马兰花，风吹雨打都不怕，请问要开几朵花？”主持人说：“5 朵”。那大家就赶快任意 5 个人抱在一起，出现没有办法抱一起的，就出局。剩下的人，继续玩。
- 4、最后剩下的 2 个人，可以给予奖励。
- 5、主持人一定要根据人数喊出比较妥当的数字，避免一次性出局太多人。比如，一共 17 人，比较合适的就是喊出 4 朵花，这样就出局一个人，如果喊出 6 朵花，那么就一下出局 5 个人，那么就很快会结束游戏了。
- 6、很重要的，主持人要提醒，玩游戏的人，要抱紧哦，小心人被抢！

生日狂欢

亲友上台现场给寿星们送上生日祝福，寿星上台答谢并与亲友合照留念。业主集体过生日，现场推出大蛋糕，大家合唱生日快乐歌，寿星许愿吹蜡烛，分吃蛋糕。 现场抽奖。

主办方将在参与活动的业主中抽取幸运业主获得精美礼品一份，活动分为一二三等奖。

四、活动流程

五、物料清单

六、人员安排

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 2

一、活动目的

- 1、利用中秋节事件营销，通过中秋节暖场活动，活跃现场气氛，提高客户来访率；
- 2、通过暖场活动，为项目营销中心聚集人气，提高项目认知度；
- 3、通过口碑扩大项目影响力与知名度，提升良好的社会形象，为后期销售打下良好的口碑基础；
- 4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；
- 5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

二、主题

《月满情缘·欢聚中秋》——中秋客户答谢会

三、活动时间

20__年9月4日周四 18:30—21:00

四、活动地点

营销中心

五、活动内容

主要形式：蛋糕DIY活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

1、蛋糕DIY

活动时间：20__年9月4日 18:30—20:30 活动地点：营销中心

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动

活动内容：

邀请蛋糕师傅给大家示范了手绘蛋糕的做法，客户、来宾在蛋糕师傅的指导下，体验自己动手的乐趣，自己手绘属于自己的专属蛋糕（客户可以活动时间内自由参与）蛋糕为事先制作完成，活动现场参与客户只需领取蛋糕及奶油、果酱等材料给蛋糕绘图或者写字即可

客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

2、热场表演

目的：以精彩节目表演吸引周围的人，让人群长时间现场停留，聚集人气营造较好的活动现场氛围，带动客户的来访率，通过口碑扩大项目影响力与知名度，穿插项目知识问答，深化项目优势客户传播度。

活动时间：20__年9月4日19:00—20:30

活动地点：营销中心 参与对象：营销中心现场全体客户

活动内容：中秋歌舞表演（节目串烧）

3、抽奖活动

目的：以抽奖形式吸引老客户、意向客户来到营销中心参与活动 以抽奖形式留住现场客户，保持营销中心氛围 以抽奖形式回馈老客户 活动时间：20:40—21:00

活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户

活动形式：客户到达营销中心，至前台，由前台接待将客户邀请函副卷投入抽奖箱，作为抽奖卷，活动尾声进行抽奖，随机选取现场人员进行抽奖。

奖品设置：

一等奖（1名）：洗衣机/电冰箱（800元以内）

二等奖（5名）：电饭煲/蒸汽挂烫机（200元以内） 三等奖（10名）：嘉华代金券（50元）

4、商家联盟（与物业管理公司、嘉华蛋糕协商具体展销时间及价格

活动时间：20__年9月2日—9月8日 活动地点：营销中心
邀请联盟单位参展 联盟形式：

联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或其他商品，增加我项目现场人气联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户外伞、桌椅等）

六、老客户回馈

目的：回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心 客户
回馈对象：缴纳报名申购金客户及意向登记客户 回馈时间：20__
年9月4日—8日 回馈方式：回馈礼品

回馈礼品设置：嘉华礼品包（30元以内） 数量：150人

七、客户邀约

邀约对象：缴纳报名申购金客户、意向客户 客户邀约期：8月

25日—9月4日 确定来访人数：8月31日确定

注：为保证活动氛围及项目口碑广告宣传，活动当天邀约公司家属参与相关活动。

八、执行工作计划

九、活动分工

十、活动流程

十一、活动现场分工

十二、现场布置及功能分区图

现场布置

1、背景板

2、来宾休息区：预计摆放 60 把椅子

3、月饼展示区

4、由嘉华自行搭设（户外伞、长桌、桌巾）

5、蛋糕 DIY 区：长桌、桌巾、DIY 材料、户外伞、活动流程示意图，功能分区示意图

十三、活动物料及费用预估

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 3

活动目的：

文化是月的魂。我们不但要让传统文化植根于市场沃土中，还要不断赋予“中秋望月”新的时代内涵，重新找回“中秋望月”的时代感觉。今年的中秋节，我院为在校师生打造了“中秋望月”的平台。为此，我们设计了一个活动方案。

策划组：家好月圆庆中秋

工作人员安排：

1) 策划员:

2) 采购员:

3) 场地布置:

4) 后勤员:

内容如下:

1、活动主题: “浓情中秋, 情系火炬”

2、活动目的: 让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围, 以及家庭的温暖。

3、活动时间: 零九年 农历 八月十五 晚上(7 点 30 分到 9 点 45 分)

4、活动地点: 院图书馆喷池广场

5、主承办单位: 经济管理系 07 级商务英语专业

6、参与对象: 全院师生

活动形式: 聚会+自助餐

场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

宣传形式:

1) 校园海报宣传;

2) 校园播音宣传;

3) 校园各人流密集处以传单方式宣传 。

餐点样式:

1) 水果类: 苹果、葡萄、哈密瓜、橘子、橙子、香蕉、西瓜、火龙果、山竹、柚子、柿子、李子、

2) 饮品类：可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

3) 小吃类：月饼、栗子、牛角、叶仔糕、寿司、骨肉相连、鱿鱼丝、薯片、花生、棉花糖、瓜子、饼干、鸡翅、开心果、牛肉干、

活动节目：小橘灯、猜灯谜、“你信任我吗？”、交际舞、赏月吃月饼、我爱记歌词、许愿船

节目内容：

1) 小橘灯：把线穿在吃完的的瓣儿上，相互串接，然后把所有的线统一绑在一根小木棒上，在橘子里点上一条蜡烛，就可以做成一个小橘灯。材料有橘子、丝线、15厘米长的小木棒、一条小蜡烛、打火机

2) 许愿船：你，是否有几多心愿，那么让许愿船带着你五彩的梦，遨游大海。扬起许愿船，再起希望，让我们心想事成，美梦成真！把自己的愿望写在彩纸上，然后折成小船，放到喷池中，随波逐流。材料有彩纸、马克笔

3) 猜灯谜：在排好的已贴好谜语的灯笼上，选择自己感兴趣也会解的谜语，猜中就有精美奖品。材料：线、灯笼、谜题、奖品

4) “你信任我吗？”一对情侣或朋友站在相隔2米远的地方，前面的人站在约50cm高的地方上，然后毫无预警地往后倒，看看后面的人能否及时接住她/他。主要考大家彼此之间的信任度及灵敏度。材料：软垫、凳子、桌子

5) 我爱记歌词：先给选手放一段音乐前奏，音乐一停，选手必须马上接唱，而且歌词一字不能错，唱错要受罚，把气球绑在身上，其他人用尖锐的东西刺破气球。而最后胜出的人将获得一份神秘大礼品

6) 交际舞：在广场上放一段华尔兹音乐，让在场的师生自由组合，跳舞放松心情。

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) 活动议程安排(详细议程安排表，包括时间、地点、节目、参与人员)

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 4

一、目的

- 1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；
- 2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽。

二、时间：

定在中秋节当天下午，即在矿各分点集中)

三、地点：

煤矿二楼

四、参加的人：全矿员工(值班人员除外，值班人员：矿办公室留一人值班，保安照常上班)。

五、相关准备：

- 1、请各位准备发挥好自己的技能和智慧。

2、办公室准备好三份公司员工内部通讯录。

3、相机、笔记本电脑、麦克风

- 4、活动设备及饮用水用具。
- 5、一份好心情，并准备一些有趣的故事或熟悉几首歌曲。
- 6、肥皂、牙膏、方便面、月饼等生活用品。

六、活动内容：

- 1、集体茶话会(晚上进行)
- 2、桌球比赛
- 3、象棋比赛
- 4、乒乓球比赛
- 5、摸鼻比赛
- 6、猜谜比赛

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 5

一、活动时间：

中秋节前两天

二、活动目的：

- 1、初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。
- 2、透过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活幸福。
- 3、透过对节日的了解使学生感受中华民族文化的特点。
- 4、培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的潜力以及语言概括和表达潜力。

三、活动准备：

将学生分为六组分课题收集各地中秋节的`节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

四、学校中秋节活动方案

第一阶段：活动准备

1、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

2、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

第二阶段：以班会形式进入活动

一、情境导入

二、进入活动主题，交流感悟第一主题：话说中秋 1、中秋节的由来 2、中秋节的传说与民间故事 3、中秋诗词佳句知多少

第二主题：中秋实践活动

1、设计别致、精美__月饼图案 2、举办月饼宴

三、讨论中秋节活动方案

1、中秋节就要到了，你们有什么想法吗？谈谈今年打算怎样过中秋节。 2、同学们之间交流。

四、小结

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 6

农历八月十五，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。

一、目标市场分析

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。

3、中秋节的套餐(下面有说明)的价格不要偏高，人均消费控制在 50-80 元(不含酒水)。

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(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、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。

4、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)。

5、活动的时间定于农历八月十日至八月二十日。

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，主要介绍餐厅的活动。

4、网上做个弹出框广告或者比较大的 FLASH 动画广告。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。

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 7

一、实施背景：

让学生充分了解各地在中秋节里各种各样的风俗习惯，增加学生学习的兴趣，了解这节日的渊源，形成，民间各种不同的庆祝方式以及其中所承载的中国所独有的文化内涵，以此来体验中秋节吃月饼庆丰收、庆团圆、送祝福、送亲情的意义；体会班级就是一个大家庭。

人人都是班级大家庭的成员，应该相互关心，相互爱护；增强学生爱父母爱家乡爱祖国的感情，同时通过这次活动，使学生初步理解中国传统节日中所蕴涵的文化内核，真正了解节日，了解中国传统文化，帮助青少年增强科学节日文化理念，弘扬创新节日文化，让节日真正给我们带来快乐与幸福。

二、活动时间：

中秋节前两天

三、活动目的：

1. 初步了解中秋节的名称、起源及节日风俗习惯。
2. 通过了解家乡过中秋的风俗习惯，激发学生热爱家乡、热爱祖国的情感，体会家庭欢乐、生活甜美的幸福。
- 3 通过对节日的了解使学生感受中国文化的特点。
4. 培养学生搜集，整理，比较，分析和运用资料的能力以及语言概括和表达能力。

四、活动准备：

- 1、将学生分为六组分课题收集世界各地中秋节的节日和风俗习惯，以及中秋的相关资料。

五、活动方案

第一阶段：活动准备

- 一、搜集有关中秋节的名称、由来、中秋灯谜和中秋节的传说故事等等。

- 二、调查访问身边的长辈，了解家乡过中秋节的风俗习惯。

三、中秋故事演讲。

第二阶段：以班会形式进入活动

a、情境导入

播放音乐，营造一种中秋的氛围。

展示圆月的画面，引出仅次于春节的我国传统佳节——中秋节

师：中秋节是月亮最圆的时候，是团圆的日子，我们心里也会喜洋洋、甜滋滋的

b、进入活动主题，交流感悟

第一主题：话说中秋

1、中秋节的由来

出示月相图。

辅导员：队员们？每当天气晴朗的夜晚，天空上有什么？月亮像什么？

2、出示圆形月饼，让学生比较。

辅导员：月亮在最圆的时候是什么日子？

3、说中秋由来。

辅导员：谁知道中秋节的来历？

4、小结：队员们都说得很好，八月十五中秋节的时候月亮圆满，象征团圆，所以也叫团圆节。它起源于魏晋时期，在唐朝初年成为我们国家固定的节日，这也是我国仅次于春节的第二传统节日。中秋的另一个说法是：农历八月十五这一天刚好是稻子成熟的时刻，每家都拜土地神，中秋可能是秋报的遗俗。

2、中秋节的传说与民间故事

辅导员引：中秋节在我们中国人眼里，可是非常重要的佳节。“月圆人团圆”，那是一个温馨和谐、及富诗情画意的节日。中秋节最有名的传说故事就是嫦娥奔月了，现在就让老师来给你们介绍一下：1、2、3、4。

辅导员：有谁能来讲讲有关中秋节的传说，中秋节的起源及一些民间故事？

生：嫦娥奔月：引导队员讲出不同版本的传说，吴刚伐桂；玉兔捣药等等。

辅导员：看来中秋节是最有人情味、最诗情画意的一个节日。

队员扮演嫦娥姑娘来介绍其他中秋节的习俗

辅导员引：好，听了你们讲的故事，你们一定意犹未尽吧。现在我们请嫦娥姑娘来给我们介绍中秋节有趣的传统习俗。

继续介绍关于中秋节的神话故事

好，听了嫦娥姑娘给我们的介绍，我们觉得中秋节真是个非常有意义的传统节日啊。它还有许多传说故事呢。

奖励。

3、中秋诗词佳句知多少

辅导员：有人说，每逢佳节倍思亲，团圆节这份思念当然会更密切，尤其是一轮明月高高挂的时期，诗人就会用诗词来表达对家乡、亲人的思念。

4、出示图片 1

辅导员问：我们来看这幅画，队员们脑中有没有最佳的诗句来

配这幅画中的情景。

队员齐背。

5、出示图片 2

辅导员：中国画诗书画印融为一体，这幅中国画书画印都有，惟独缺诗，我们给它题首诗，使它变得更完整。

6、你们知道“但愿人长久，千里共婵娟”这句话出自谁人之口吗？

对了，几百年前丙辰中秋的一个夜晚，正是大文豪东坡先生写下了著名的中秋词，“但愿人长久，千里共婵娟”就出自这首词。

辅导员：今天，我们就一起来欣赏这首绝妙好词。

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 8

目的：

日常：

- 1、提高宝贝的权重，从而增加自然流量。
- 2、提高店铺的权重，带动其他宝贝的流量。
- 3、增加宝贝的曝光，带来精准流量，挖掘潜在客户。
- 4、提高转化，带动宝贝和店铺的人气。
- 5、加大引流，节约成本。

活动：

- 1、提高销售额。
- 2、提高客单价。

思路：

日常：

- 1、提高直通车的点击率，从而提高质量分。
- 2、提高直钻的转化率，从而拉动权重。
- 3、降低 PPC（平均点击花费），节约流量成本。

活动：

- 1、提高反馈效果好的关键词出价，加大数据反馈效果好的流量端口。
- 2、把控好流量的引进和转化，平衡数据。

中秋佳节直通车玩法：

1、中秋佳节的来临，直通车要配合好店铺宝贝流量的引进。预热要提前，要在中秋节活动之前，就加大直通车的花费，做好预算，从而引进更多的流量。

2、在前期，针对参加活动宝贝的主图，我们可以增加我们自己宝贝的中秋促销信息和优惠力度，直通车推广图，也采用带有中秋促销文案的推广，这样可以提前吸引到人气，起到预热的效果。

3、在直通车预热阶段，不要过多的关注成交和投产，可以多看一下收藏和加购，这代表着我们的预热效果和活动基础。针对收藏、加购、成交、投产等，数据反馈好的关键词及端口，可以加大我们的投入。

4、活动时间，加大力度，对之前预热效果好的关键词及端口，加大投入。

中秋佳节钻展玩法：

1、我们要提前加大消耗，吸引进更多的精准流量，从而挖掘更多的潜在客户群，提前预热，为活动的爆发奠定基础。

2、可以针对参加活动的宝贝，制作一个活动页面，附有促销信息和优惠力度，进行钻展的推广，也就是相当于直通车的单宝贝推广。

3、活动时间，提高数据反馈效果好的端口，加大力度大力推广。

中秋佳节微淘玩法：

1、微淘也要大力宣传，做好广播，当然也是可以策划活动的。

2、熟悉我们的目标消费人群，分析他们的购买习惯、需求、标签等等，了解目标消费群的特征、访问时段、地域、客单价等等数据，针对这些特点，策划出较为合适的微淘活动。

3、每一个营销活动都会有一个目标，我们的微淘活动亦是如此。增加粉丝？提高人气？增加销量？提高收藏？等等，这些在策划活动前，我们就要明确自己的目的。

4、不同的消费人群都会有不同的触动点的，同时也有不同的购物欲望。做微淘活动时，如果你不能驱动顾客的利益的话，也就做不到让他们全心全意地参加我们的互动了。所以，微淘活动之前，需要先挖掘消费人群的痛点，结合消费人群做好分析，这样才可以令微淘活动可以顺利地展开。

5、了解了以上几点，我们就可以去策划微淘活动了，在活动的执行时，为了增加互动，我们可以设置一下买家秀、投票有。

总结

1、中秋营销，宝贝要迎合气氛，适应时间和空间的营销方向。

2、宝贝要有一定的基础，价格、销量、评价，要略有优势。

3、确定推广及活动的目标，制定合适的策略。直钻微，结合在一起发力。

4、直通车提前预热，测试好关键词和端口，活动期间，大力推广，把控好平衡。

5、钻展可以为了迎合一个宝贝的活动，专门设置宝贝的活动页，来推广，与直通车有一个完美的配合。

6、微淘要针对目标客户群，有针对性有策略的，推出活动，吸引客户，达到我们想要的效果。

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 9

为深化我校润玉致美德育品牌内涵，充分挖掘传统节日——中秋节的深厚文化内涵，引导学生认知传统、尊重传统、弘扬传统，进一步了解、认同、喜爱传统节日，增强爱国情感，特制订本活动方案。

一、活动主题

同创文明—浓情中秋。

二、活动时间

年_月_日。

三、活动对象

高二年级。

四、活动安排

1、开展以“同创文明·浓情中秋”为主题的中华经典诗文诵读比赛。各班级精心选择历代咏月名篇佳作，引导学生感受传统文化魅力，增强爱国主义情感。要求：各班于_月_日将报名表格交至高二_班__处。

比赛时间：_月_日下午 16：00

比赛地点：2 号楼多功能厅

2、开展以“传承文明颂中秋”为主题的民俗文化活动。

(1) 黑板报评比活动。各班组织有绘画功底的学生绘画两幅格调高雅、内容丰富、主题鲜明的手抄报。引导学生在手抄报中了解中华悠久历史、优良传统和节日民俗，继承传统优秀美德。要求：各班于_月_日前将手抄报作品两幅交至高二_班__处。

(2) 迎中秋书法比赛。硬笔软笔不限。各班书写两幅与“咏月”有关的书法作品，于_月_日前将作品交至高二_班__处。

3、开展中秋送温暖志愿服务活动。开展敬老助残、扶贫帮困志愿服务活动，志愿者与空巢老人、残疾人、留守儿童和进城务工人员一起过中秋、吃月饼，使他们在欢乐祥和的氛围中度过中秋佳节。各班将志愿者活动记录表于_月_日前交至高二_班__处。

4、举行“藏汉一家亲”中秋联欢会。汉藏学生同庆中秋佳节，齐创和谐校园。参加人员：汉族住校生、西藏班学生，时间：_月_日，地点：2 号楼多功能厅。

五、活动要求

中华经典诗文诵读比赛要求：

1、精心选择历代咏月名篇佳作。

2、诵读要求语音清晰准确、情感丰富、表情达意、仪表得体大方，具有感染力。

3、伴奏音质良好，无杂音，必须是 MP3 格式。

4、诵读时间不得超过 5 分钟。

六、奖励办法

(1) 诵读比赛

一等奖 1 名；二等奖 2 名；三等奖 3 名。

(2) 手抄报、书法比赛

一等奖各 1 名；二等奖各 2 名；三等奖各 3 名。

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 10

1、活动主题：

“浓情中秋，温情全班”。

2、活动目的：

让全班同学都感受节日的快乐和家庭的温暖，增进班级的凝聚力，增强班级自豪感。

3、活动时间：

20__年农历八月十五晚上（7：00—9：30）

4、活动地点：

传媒学院 20313 栋前草坪。

5、主承办单位：

传媒学院 13 级广播电视新闻学专业。

6、参与对象：

13 级广播电视新闻学专业同学。

活动整体构思：

活动形式：聚会

环境布置：

场地布置主要是在学院的 203 教室里，大致布置如下：

聚会地点选在学院教室 203 和 13 栋前的草坪，分时间段来进行。

场地布置饰品有：横幅、气球、丝带、板报。

宣传形式：

1、班级群通告

2、班上通告

3、各寝室相互转告

采购食品样式：

(1) 水果类：苹果、橘子、西瓜、香蕉

(2) 饮品类：可乐、雪碧、冰红茶、矿泉水

(3) 小吃类：瓜子、花生、薯片、饼干、开心果、饼干

节目内容：

(1) 说出你的故事：每个人都有一些快乐或者伤心的事，藏在心里，不如趁这个机会说出来和大家一起分享，不管是快乐的或者难过的，我们都一起陪着你。这个世界并不孤单。

(2) 真心话大冒险：同学们自由组合，怎么玩随意，但输了人必须接受惩罚，说出真心话或者按赢的人说的做。

(3) 赏月亮吃月饼：月亮高挂于夜空，最圆最亮的时候，大家挨着坐着，边赏月边聊边吃月饼，多好。

(4) 轮流来唱支歌：如此夜晚，如此情景，怎么能不高歌一曲呢？对吧。大家来唱唱歌，秀秀各自的歌喉。

活动议程安排（详细议程安排表，包括时间、地点、节目、参与人员）

聚会开始之前，准备好一切，包括横幅、气球、丝带、板报。一切准备完毕后，聚会开始。

(1) 班长或文娱委员开白并宣布晚会开始 7: 00

(2) 说出你的故事 7: 05—7: 35

(3) 真心话大冒险 7: 40—8: 20 {7: 00—8: 20 这段时间在学院的 203 教室，除了月饼外拿出一部分吃的喝的出来。}

(4) 赏月亮吃月饼 8: 30—8: 50

(5) 轮流来唱支歌 8: 50—9: 30 {8: 30—9: 30 这段时间在 13 栋的草坪，拿出所以吃的喝的，当然走的时候要把所以垃圾都带走。}

经费预算：（采购的水果、小吃、饮料、横幅、气球、丝带）

总金额：450 元

经费筹措：班费同学补贴

应急措施：（停电、防火、急病、其他突发事件）

如果遇到停电——点蜡烛；如果遇到火灾——附近有消防栓可灭火；如果遇到有人发生急病——我们会立刻将她或他送往校医室；

一旦遇到暴雨等紧急情况——大家帮忙散场。

其他要求：

- (1) 对场景布置：简单突出气氛就行
- (2) 对活动安排：紧凑有序
- (3) 对活动内容：尽兴就好
- (4) 对环境卫生：不要污染学校卫生，尽最大努力保持卫生

其他情况说明：随机应变

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 11

(一)活动时间：

20__年__月__日

(二)活动地点：

__学校

(三)活动主题：

弘扬中国传统文化，丰富同学们的校园生活，促进同学们之间的交流和沟通，营造以校为家的温馨情怀。

(四)活动好处：

本次活动着重酝酿家的氛围和格调，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，激发同学们的爱国热情，触动同学们热爱祖国博大精深的文化的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入其中，深刻感受校园大家庭的温暖与亲情。

(五)活动资料：

1、假面舞会编排一段舞蹈作为开场节目，最好是中国传统舞，演员在上台前戴上自备的面具。舞蹈过后进入下一个环节——天下谁人不识君。各位舞蹈演员继续留在台上，由台下的观众来指出面具后的人是谁。其中一个规则就是指认对象不能是同寝室的，能猜出他班的异性者物质奖励。最后摘下面具，亮出庐山真面目，以伪装的最成功的也就是猜的过程最坎坷曲折的一位为胜出者，由主持人进行物质奖励(能够是一个水果或是一个月饼，灵活掌握)。注：原则上由同学们自愿参加，并自备面具(能够是自己制作)。此节目既能够营造喜庆的气氛，又能够弘扬中国传统文化，同时增进同学们之间的相互交流与认识。

2、麦客疯提前通知每位同学学会一首英文歌曲或是翻译一首流行歌曲(只需要高潮部分)，两个班展开K歌大战，各班轮流派出参赛者上台演唱，以参赛人数多的一个班为胜出者。主持人口头嘉奖，给以特权欢呼一次。

3、假我的风采(话剧表演)话剧剧本编写应是全英文版，以家庭或宿舍为背景，如《我爱我家》、《东北一家人》等，主题以突出学校也是我们的家为主，剧情应围绕“中秋晚上大家并不寂寞”为中心，突出宿舍乃至整个班群众内的友情似亲情的团结和谐的气氛。其中最重要的是该话剧应是全英文版的，能够让大家感受到其中的乐趣的同时，锻炼大家的英语口语，以到达寓教于乐的目的。

4、IQ 火拼(互动猜灯谜)。首先准备奖品(能够是水果，月饼，糖果等)，将以下灯谜放入纸箱中，两班来个对抗赛，各班派代表为对方抽取灯谜，各猜五个，以定胜负。如果平局就继续进行，直到分出胜负为止。奖品由主持人颁发，每猜对一个灯谜都会得到相应嘉奖。最后给予胜方特权欢呼一次，作为胜方最值得自豪的战利品。(灯谜附在后面)

5、偷天换日(词语置换)准备一段话，让参加者在朗读时将其中某个字或词换成“中秋”两个字，同学们自愿参加，由主持人为每位参赛者计时，最快速度者为胜利者。例如下一段话：“闻婧打电话过来的时候我正在床上睡得格外欢畅，左翻右跳地穷伸懒腰，觉得我的床就是全世界。其实我的床也的确很大。我只有两个爱好，看电影和睡觉，如果有人在我累得要死的时候还不让我睡觉那还不如一刀砍死我，那样我必须心存感激。所以我理所当然地把床弄得往死里舒服，我以前告诉我妈我哪天嫁人了我也得把这床给背过去。”能够把其中的“我”和“的”字换成“中秋”来读。

6、鬼吹灯按学号随机挑取六个同学(最好是自愿参加)，每两人组成一组，每组两个同学应对面站着，主持人点燃一根蜡烛，站在两个参加者中间，这两个同学开始英语情景对话，直到把蜡烛吹灭为止。例如“put”、“apple”等送气音就能将蜡烛吹灭。节目进行时能够将舞台灯光调暗，在黑暗里的一根蜡烛被吹灭更能够渲染恐怖的气氛，因此此节目称为“鬼吹灯”。(注意有一个同学专门负责灯光及时恢复)

7、每逢佳节倍思亲按学号或其他方式随机抽取四个同学，让他们在众目睽睽之下给家里打电话，说出他们此时最想说的话，送上他们对全家的最温暖的问候和祝福。谁的话最能打动同学们谁胜出。思考到两个班不好评选，能够首先选出五个同学作为裁判。

8、经典对决两个班进行拉歌，就像在军训期间一样，选出对方班里的同学作为目标对其施加压力迫使其上台表演，为大家助兴。有老师在场的话老师就是首当其冲的目标。

9、不能说的秘密主持人点燃一根蜡烛，象征中秋的月亮，熄灭教室里所有的灯，持续室内绝对安静，大家对着“月亮”在内心为各自所爱的人和爱自己的人进行祈祷，时间大概控制在10到15秒。此活动在于培养大家的爱心，因是内心深处最神圣的祈祷和祝福，因此取名为“不能说的秘密”。

10、我们都是一家人以合唱的形式作为收尾的节目，唱出大家共同的心声。主持人拟定几首歌曲，如周华健的《朋友》、老狼的《同桌的你》等，最后由大家一齐决定唱哪一首。合唱后主持人宣布晚会落幕。

2024 房地产中秋节的活动策划方案范文 篇 12

策划组：家好月圆庆中秋

策划组成员：

工作人员安排：

1) 策划员：

2) 采购员：

3) 场地布置：

4) 后勤员：

月是民族、家庭幸福的象征。自古以来，中秋节不仅是小家团圆的日子，更是举国欢庆的时刻。从时令上看，中秋是秋收节。从渊源上看，我国古代就有春祭日、秋祭月的礼制，中秋又叫祭月节。祭月的风俗始于魏晋，盛于唐宋，甚至被定为国节，烧斗香、放天灯、走月亮、舞火龙中秋活动极大地丰富了起来。一个民族把宇宙天象最完美的时刻与农事巧妙结合，把月圆之夜作为举国同庆的节日，使得原本纯粹的自然现象有了丰富的人文寓意。文化是月的魂。我们不但要让传统文化植根于市场沃土中，还要不断赋予中秋望月新的时代内涵，重新找回中秋望月的时代感觉。今年的中秋节，我院为在校师生打造了中秋望月的平台。为此，我们设计了一个活动方案。

内容如下：

1、活动主题：浓情中秋，情系火炬

2、活动目的：让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围，以及家庭的温暖。

3、活动时间：零九年 农历 八月十五 晚上（7点30分到9点45分）

4、活动地点：院图书馆喷池广场

5、主承办单位：经济管理系 07级商务英语专业

6、参与对象：全院师生

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

环境的布置：

场地布置主要围着喷池进行，大致的布置情况如下：

聚会地点选在图书馆的喷池广场上进行，场地分为7个部分，分别是主席台(包括唱歌场地)、喷池、餐台A和餐台B(三米长)、工作后台和游戏场地橘子灯、猜灯谜和你信任我吗。场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

3) 校园各人流密集处以传单方式宣传。

你信任我吗?

宣传形式:

1) 校园海报宣传;

2) 校园播音宣传;

餐点样式:

1) 水果类: 苹果、葡萄、哈密瓜、橘子、橙子、香蕉、西瓜、火龙果、山竹、柚子、柿子、李子、

2) 饮品类: 可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

3) 小吃类: 月饼、栗子、牛角、叶仔糕、寿司、骨肉相连、鱿鱼丝、薯片、花生、棉花糖、瓜子、饼干、鸡翅、开心果、牛肉干、

活动节目: 小橘灯、猜灯谜、你信任我吗?、交际舞、赏月吃月饼、我爱记歌词、许愿船 节目内容:

1) 小橘灯: 把线穿在吃完的橘子皮的瓣儿上, 相互串接, 然后把所有的线统一绑在一根小木棒上, 在橘子里点上一条蜡烛, 就可以做成一个小橘灯。材料有橘子、丝线、15厘米长的小木棒、一条小蜡烛、打火机

2) 许愿船：你，是否有几多心愿，那么让许愿船带着你五彩的梦，遨游大海。扬起许愿船，再起希望，让我们心想事成，美梦成真！把自己的愿望写在彩纸上，然后折成小船，放到喷池中，随波逐流。材料有彩纸、马克笔

3) 猜灯谜：在排好的已贴好谜语的灯笼上，选择自己感兴趣也会解的谜语，猜中就有精美奖品。材料：线、灯笼、谜题、奖品

4) 你信任我吗？一对情侣或朋友站在相隔 2 米远的地方，前面的人站在约 50CM 高的地方上，然后毫无预警地往后倒，看看后面的人能否及时接住她/他。主要考大家彼此之间的信任度及灵敏度。材料：软垫、凳子、桌子

5) 我爱记歌词：先给选手放一段音乐前奏，音乐一停，选手必须马上接唱，而且歌词一字不能错，唱错要受罚，把气球绑在身上，其他人用尖锐的东西刺破气球。而最后胜出的人将获得一份神秘大礼品

6) 交际舞：在广场上放一段华尔兹音乐，让在场的师生自由组合，跳舞放松心情。

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、活动议程安排(详细议程安排表，包括时间、地点、节目、参与人员)

聚会开始之前，准备好一切招待师生工作，并分发荧光棒和小灯笼。一切准备完毕，聚会仪式开始：

1) 领导致词并宣布晚会开始 7 点 30 分

2)猜灯谜、小橘灯、你信任我吗? 7点45分&8点15分(自助餐在游戏结束后正式开始)

3) 我爱记歌词 8点20分&8点50分

4) 交际舞 8点55分&9点05分

5)赏月吃月饼 9点05分&9点30分

6) 许愿船 9点30分&结束

9、经费预算(详细的餐费、礼品、环境的布置、道具、海报、横幅等其它活动用品费用等) 宣传费: 100元(横幅、传单、海报)

餐饮费: 400元(批发价格)

奖品费: 200元(学习用具、毛公仔、体育用品、精品)

其他杂费: 100元(丝带、灯笼、气球、节目材料费)

总金额: 800元

10、经费的筹措(主管单位拨款、自筹、赞助、捐赠等)

学院拨款

11、应急措施(停电、防火、急病、其他突发事件)

如果遇到停电-点蜡烛或启用发电机;如果遇到火灾-附近有消防栓可灭火;如果遇到有人发生急病-我们会立刻将她或他送往校医室;一旦遇到地震、台风、暴雨等紧急情况-大家帮忙散场

12、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)其他要求：随便

13、其他情况说明：随机应变

以上内容为我组的策划方案，为全面的实施这一计划，我们将齐心协力，做到最好。同时希望大家能大力支持和配合我们的活动。最后，我们组全体成员预祝大家有个欢乐的中秋节！家好月圆庆中秋

一、商业演出策划书概述

商业路演是一种户外演出的商业推介活动。形式丰富多彩：歌曲、舞蹈、器乐演奏、模特走秀、有奖问答、互动游戏、竞买拍卖，同顾客面对面的交流、沟通，这种形式非常好有亲和力，在文艺活动中吸引路人的注意力，不知不觉的扩大了企业的品牌知名度，塑造良好的企业形象，扩大了企业的社会影响力，增加利润，是群众喜闻乐见的一种宣传方式。路演推广费用比媒体广告等动辄上万、十万、百万、要便宜得多，而且花钱少、见效快、效果非常好，近几年这种宣传方式被企业广泛采用。

二、如何策划组织成功的商业演出

1、鲜明的活动主题：要根据品牌及产品的特点确定鲜明的主题，吸引消费者的注意力。

2、恰当的时间、地点：要根据企业的目标性消费群及其活动习惯来确定，时间多选在周末及节假日（[每天上午与下午各一场，每场2小时]），地点要交通便利、人流集中、活动面积要大。

3、现场布置要有视觉冲击力，令人留下深刻印象，巨幅背景海报（突出活动主题和主办企业及品牌、红色舞台、拱门和气柱等充气模型、高空气球、条幅、卡通人、促销宣传展示台

[/B]（[/B]摆放产品、赠

品、宣传品以及用做产品演示、专业音响、专业乐队。

4、企业提供： ­

[略

5、精彩的文艺活动： ­

略 ­

6、主持人是商业路演成功的关键，主持人不但要形象、气质、口才、音质俱佳，而且要具有极强的掌控能力和应变能力，应高度富有激情与号召力，能现场设置兴奋点，调动演员情绪与观众之间的互动，对观众的情绪能迅速做出判断，并还要适时的加以引导和总结，互动时要在不经意间调动观众情绪，同时宣传企业的产品与品牌。

7、在呼伦贝尔只有极少数的几名主持人及团队能承办商业路演，群剑婚庆鲜花策划中心是其中的佼佼者，我们的努力会让企业的明天更多彩更靓丽。

三、商业路演分项及每场报价

主持人:略 ­

歌手(民族, 美声, 通俗): 略 ­

舞蹈(传统舞，现代舞)：略 ­

器乐表演(民乐，西洋乐)：略 ­

模特走秀：略 ­

四、策划承办方 [

群剑 婚庆鲜花策划中心 ­

经营项目： ­

1、策划并承办：开业、商业演出、新闻发布会、开盘、奠基、酒会、婚礼、升学、生日、文艺演出各种大型庆典活动。 ­

2、策划并承办：各式主题婚礼---梦幻、温馨、浪漫、个性!中式婚礼、西式婚礼、韩式婚礼、教堂婚礼、烛光婚礼、童话婚礼、水晶婚礼、园林婚礼 ­

3、提供优秀的主持、乐队、歌手、舞蹈、模特、礼仪小姐、摄像、照相、车队 ­

4、提供舞台、拱门、音响、礼炮、礼花、高空气球、气球装饰、欧式背景、香槟塔、爱情烛台、冷焰火、场景布置

诺亚舟小型路演促销方案

20__年销售大旺季已经拉开。各地在加大促销力度的基础上，销售去年同比实现了大幅度增长。其中路演作为大型的促销活动，贡献最大!路演就是外展加舞台。舞台聚集人气，演出是为了提升销量，并不是为了做公益表演，一定要将公司和产品宣传效果最大化。帐篷是舞台宣传的承接，表演最终的目的就是抓销量，两手都要硬!

主持人和责任人是活动成败的关键，具体实施方案如下：

路演前：

第一步：场地确定

1、场地选址：

路演位置一定要选在大终端、营业员强势、人流量大有空地可以摆置舞台和帐篷。终端是路演的承接，路演是终端的延伸，两者互为影响，只有好的终端承接才能发挥路演最大的效果。

2、场地联系：

第 6 / 10 页

场地必须至少要在计划活动日前一星期落实好。场地的联系请注意与商场和城管两者之间的协商。联系场地时要把舞台和帐篷的摆放位置，可放置舞台大小的尺寸，电源，临促活动范围等问题确定好。了解活动当日是否有别的品牌的活动信息，特别是竞品。

第二步：演出队伍

1、队伍的确定：

演出队伍的效果是整场路演活动的活动兴奋制造点。演出队伍有两种组成方式。一是请演艺公司。二是代理商自己请艺术类的学生(主持人和舞蹈，音乐)组成。三是自编自导。促销员，业务人员，代理商人员，自己出节目，自己主持！

2、费用的确定：

以上三种方式，费用递减。但是请演艺公司需要考虑费用的合理性。江西目前的演出公司费用标准(参考)1100元(4小时/一日/2场)-----1600元(4小时/一日/2场)。其中费用需要考虑是否含舞台音箱设备，含税票。演出人员的数量(至少音响师一名，支持一名，舞蹈两名，男女歌手各一人)。以上这些一般都是包含在内。

第三步：确定主题

1、主题的确

路演主题要与举办这次活动的实际日期和情况相符合，可以结合当地特色创新，主题不同，吸引消费者的噱头也不一样。多次路演会让消费者失去审美价值，不要认为路演做过很多次了很有经验而不去花心思，这样的路演促销只会越来越没效果。

主题的确需要考虑几个因素。第一，避免商业化过于严重，尽量贴近公益性和娱乐性。第二，理解简单，敢于创新，富有特色。可结合活动游戏或者活动形式选取主题。第三，彩页，海报，背景布主题一致！

例：结合时机：诺亚舟搜学王暑期大放价‟，天赐良机‟，免费助学，全民迎奥运，大家学英语，奥运，好运。

结合活动：你的学费诺亚舟帮您交了(抽奖送学费)，诺亚舟这厢有礼‟了

2、活动形式的确定

A、买赠信息

要激发顾客当天的购买欲望，势必要制定有力度的买赠信息。

要确定买哪款机器赠什么礼物?礼品的重数一定要多，至少在6重以上。方能体现力度。同时在礼品价值上尽量挑选价值虚高的礼物!

B、抽奖信息

抽奖作为很多路演的必选形式，在一定程度上还是有吸引力。但是目前这样的形式已经被各大厂家使用，所以我们的形式和力度一定要大。奖项一定要高，中奖率要公布，抽奖形式的确定！

第四步：物料准备

1、包料到人

促销物料分为宣传物料和活动物料。宣传物料用来制造声势、扩大宣传。原则是能摆三个就不摆两个，气势越大越好。活动物料用来俘虏顾客，确保所需。每件物料不论大小都要有专人按照物料准备清单包料到人，责任到人(见路演物清单‟)，确定物料准备人，物料数量，物料到位的时间，最迟必须在演出前两天都完成。

2、特制彩页

设计专门的路演彩页，一面是详细的主推机型功能的具体介绍，另一面是活动主题，买赠信息/抽奖信息，路演时间和地点。确定好彩页数量，必须提前在演出前一周印刷出来，方便预热，彩页必须具备到现场免费领取礼品(垫板，练习本，扇子)的功能。在条件允许的前提下，彩页可体现一定的娱乐信息！一场路演一般用 1-2 万份单页

第五步：人员分工准备

1、总指挥(特别强调):

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/268113014006006052>