# 最新商场节日活动方案策划(大全15篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-05-18

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。商场节日活动方案...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**商场节日活动方案策划篇一**

一、前言

我国主要传统节日，可谓源远流长，历代不衰。逢年过节，人们更是约定俗成，普天同庆。每逢重大节日，顾客的消费都要比平时高出许多。因此能否抓住时机，突出节日卖场气氛布置，对吸引顾客来店，提升节日的销售额有着重要的意义。

二、主要传统节日简介及其气氛促销方案

1、春节——农历正月初一

农历的岁首，人们过春节习俗是从农历腊月初八到正月十五。在春节前后这一个多月的事件是全年销售最高峰的时段。因此，除了要进行一系列的大型促销活动以外，门店的气氛布置也要全方位的执行。

其气氛促销的事件段为：

12月26日（圣诞节过一天）——正月十五（元宵节）

内容如下：

1）主题陈列

店面装饰除了要突出春节的喜庆气氛之外，还需带有农村的土香土色之味。

2）媒体宣传、手招宣传

手招商品以年货、清洁用品为主，以主题陈列相关。

3）吊旗、横幅

新春吊旗、贺年横幅、加上门店的主题陈列，使整个卖场浓郁在喜庆的气氛当中。

4）墙报、海报、广播

门店墙报可选择春节文化和习俗、门店促销商品、门店的大型促销内容。海报和广播主要以商品为主，促销活动内容也可简要说明。

2、元宵节——农历正月十五

元宵节习俗主要有猜灯谜和吃汤圆，特别是在南方，家家户户普遍都有在元宵节吃汤圆的习惯。

元宵前期为春节促销事件，因此元宵节不需要再做大型促销及专门主题陈列，商品上可做汤圆特价及手招、海报、广播等宣传，猜灯谜的事件可定为：正月十三（或十四）——正月十五（元宵节）。

另外，元宵节又称为中国情人节，可适当地做朱古力、糖果、鲜花推介。气氛促销时间：正月十三（或十四）——正月十五（元宵节）

3、清明节——公历4月5日

公历4月5日，清明节。传统习俗是祭祀祖先，山东有部分人都会回乡拜祭先祖。但因该节日不算大节，且无公假，所以不需大做促销和宣传。可应时推出祭祖用的乳猪和回乡送礼用的糖果、饼干、小礼品等。

气氛促销时间：3月26日（提前10天）——4月5日（清明节）门店的气氛促销可做：

1）手招

宣传商品可选择乳猪、糖果、饼干、小礼品。

2）墙报、海报、广播

墙报可做清明知识宣传、乳猪特价等，店门口海报和服务台广播也可以乳猪为主。

4、端午节——农历五月初五

在传统节日当日，端午节是渊源最早的一个节日，一直以来都是中国一个较大的节日，特别是在南方，端午节更受人们所重视，甚至将其视为团圆、喜庆的大日子。端午节俗主要有吃粽子和赛龙舟。

其气氛促销的时间段为：

农历四月十五（提前20天）——农历五月初五（端午节）

内容如下：

1）主题陈列

商品选择粽子和粽子配料，有条件的分店可制作大型龙舟陈列或粽子一条街，无条件的可做简单粽子堆头陈列。而包粽子所用的配料可挑出来，陈列于粽子堆头旁边以做到关联陈列的效果。

2）手招、吊旗宣传

粽子除做特价以外，也可上手招和吊旗宣传，相应的收取供应商宣传费用。

3）墙报、海报、广播宣传

墙报以端午知识和粽子的制作方法为主，海报广播则以粽子特价为主，附带简要端午知识宣传。

5、七夕节——农历七月初七

牵牛星与织女星在每年农历七月初七距离最近。人们将其喻为牛郎和织女相会。在农村，七夕节妇女们喜欢穿针沐发，年轻人喜欢观星看云，而更多的人选在七夕节定婚和办喜事。但是该七夕节对于山东而言，是一个不大受重视的节日，因此公司在七夕节前期只做海报或用手招提醒顾客即可，也能当做七月上旬一个小的宣传主题。

宣传商品可选择糖果、饼干、朱古力、鲜花等。

气氛促销时间：农历七月初一（提前7天）——农历七月初七（七夕节）

6、中秋节——农历八月十五

在传统节日当中，除春节以外，第二大节当属中秋节。中秋节被喻为最美好的节日，节日习俗全围绕着圆月，如拜月、赏月、游湖、游塔、猜灯谜、挂灯笼、吃月饼等。在山东，中秋节家家户户多团圆、聚餐、送礼、拜访。每年中秋均为零售业销售的一个高峰时段。所以门店的气氛促销也要像春节一样全面进行。其气氛促销的时间段为：

农历七月十五（提前一个月）——农历八月十五（中秋节）

内容如下：

1）主题陈列

2）媒体宣传、手招宣传

媒体上可适当做宣传，也可与国庆促销内容一起宣传。

手招商品以月饼、烟酒、礼品、保健品、水果、礼篮为主。

3）吊旗、横幅

中秋吊旗、促销活动横幅的制作，吊旗可附加月饼供应商的宣传。横幅则以与中秋相关的促销活动主题做宣传。

通过吊旗、横幅做为中秋卖场的主要饰物，必须使顾客感觉到门店在过节的气氛。

4）、墙报、海报、广播宣传

墙报以中秋知识、特价商品、大型促销活动内容为主，海报广播则以月饼特价、中秋促销活动和简要中秋知识做宣传。

7、重阳节——农历九月初九

九九重阳，节俗主要有：登高、赏菊、拜观音、喝菊花酒、吃重阳糕等。重阳节日需不大，但因期间缺少宣传主题，所以可将重阳节做为一期手招主题宣传。关联商品包括：登山用品、菊花酒、重阳糕、（鸡、鸡蛋、猪肉、白酒等拜观音用品）。门店可用海报、广播对重阳门店推出的商品和重阳节小知识做宣传。气氛促销时间：农历九月初一（提前9天）——农历九月初九（重阳节）

8、腊八节——农历腊月初八

腊八节的节俗主要为吃腊八粥，有庆五谷丰登、六畜兴旺的意思。腊八节在北方是一个大节，而南方的重视程度则较低。对移民城山东而言，我们可在附近多北方人居住的门店做较多的宣传及推出腊八粥。宣传手段以手招、海报、广播即可，内容可包括腊八粥及其制作方法。

备注：腊八粥是以糯米、红枣、花生、栗子、桂圆、杏仁、赤豆等物煮成的甜粥。和商场里卖的“八宝粥”属于同一类食物。

一、前言

受西方文化影响及中国自身因素的决定，形成了现代一系列的节假日，这些节假日对商场销售有最直接的刺激作用。对零售行业而言，每一个现代节假日的来临就意味着每一个商机的到来。因此需抓住时机，做好节假日卖场气氛布置，有利于吸引顾客来店，引导顾客消费。对提升节假日的销售额有着重要的作用。

二、主要现代节假日及其气氛促销方案

1、元旦节——1月1日

元旦节有3天公假，又因元旦节处于春节前期，销售也较平日高出许多。气氛促销时间：12月26日（圣诞节后一天）——1月3日（公假结束）元旦节可作为春节第一期手招的宣传主题。商品以贺年礼品为主。海报广播重点放在春节促销和贺年礼品上。

2、寒假

寒假时间通常为1月份———2月份

因正直新春佳节时期，宣传主题丰富，寒假则不做专题宣传。可于寒假期间推出火锅滋补系列及火锅配料，近开学时期做文具促销等。

手招、海报、广播等宣传的重点基本上放在庆祝春节上面。

3、情人节——2月14日

气氛促销时间：2月9日（提前5天）——2月14日（情人节）

情人节在西方国家、日本等进步国家都是一个非常重要的节日。在山东，随着社会发展情人节也日益受年轻一代男女的重视。情人节的活动主要有，送鲜花、朱古力、与情侣聚餐等。

情人节不需要做专门的主题陈列，但可重点在鲜花、朱古力上做宣传。如手招、海报、广播宣传等。另外，可提前5天推出“情人节朱古力花束”，元宵期间也可以销售。

4、妇女节——3月8日

气氛促销时间：3月1日——3月15日（为期半个月）

妇女节虽然不是大节，但是该节日刚好处于销售开始下滑的3月份，多数商场都会利用妇女节这一宣传主题大做文章以缓减销售下滑的幅度。对于商场促销起战略性作用。

本公司也将应时推出系列促销活动，卖场气氛促销方面也需要加强。主要内容如下：

1）主题陈列

商品：妇女用品、保健品、化妆品、清洁用品等堆头陈列。各分店设立妇女用品特卖区，将推出商品集中陈列。

装饰：各店可将宣传主题用美工书写成大字装饰陈列区。

2）手招宣传

妇女节推出特价商品专版宣传、简要促销活动介绍等

3）海报、广播

促销活动海报、广播宣传，妇女特价商品推介等。

5、消费者权益保护日——3月15日

气氛促销时间：3月1日——3月15日（为期半个月）

备注：其时间段与妇女节促销相同。

山东特区非常

**商场节日活动方案策划篇二**

1、庆贺xx集团进驻xx2周年了。

2、提升xx集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲和力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

xx2周年，回报无极限

1、“xx2周年，同结生日缘”活动

2、“xx2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在xx各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

xx集团靠近xx的中学——xx一中。所以选择xx一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升xx的形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在xx一中20xx年高考教师中精选10名优秀教师，500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在xx集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造式。

3、“xx2周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的\'奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a、在xx的主要街道悬挂多条过街条幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等(文字略)。

5、“xx2周年，回报药都人”活动

1)“xx2周年，回报药都人”活动可以和xx报(xx广播电视报)联合开展“首届xx杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对xx药博会的感想和有趣的故事，寄到xx报社来，我们将对优秀的作品在xx报(xx广播电视报)进行刊载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届xx杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在xx实行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请xx的知名人士作为颁奖嘉宾，届时xx的各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单、pop等)，整合传播。采用在店庆前一周开始为店庆造式，主要策略：

1、报纸广告宣传

和xx报(xx广播电视报)联合开展“首届xx杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍xx集团展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容；介绍xx集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在xx市进行大规模的发放。

**商场节日活动方案策划篇三**

4月20日―5月10日

一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地――东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起!名牌，真的就这样便宜!

二、欢乐购物中大奖(4月20日--5月10日)

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可以参加两次，以此类推，多买多中，上不封项。

奖项设置(100%中奖)：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靓盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务;旧家具最高折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可以转让。

五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

**商场节日活动方案策划篇四**

为了确保节日期间商场的运营安全，明确职责，落实任务，根据xxx节日期间安全工作会议精神及要求，制定具体工作方案如下：

一、指导思想

以xxx节日期间安全工作会议精神为指针，深入贯彻落实xx市关于节日安全工作的整体部署，结合本商场实际，坚持统一领导，全方位行动起来，最大限度地减少不安全、不稳定因素，为确保“平安节日”和构建平安商场创造良好运营环境。

二、组织领导

成立“节日安保工作”领导小组

组 长：xx

组 员：xxx

办公地点设在xxx，负责节日安保工作的组织协调、指导和情况综合等事宜。

电话：0000000

三、主要任务

（一）重点做好节日安保工作，确保节日期间平安运营。

自即日起，马上集中开展一次安全教育和隐患排查活动。尤其是要重点做好安全隐患的排查工作。要不断加大隐患整改的力度，要落实好“安全第一，预防为主、综合治理”的工作方针，切实增强平安运营工作的危机感和紧迫感，并随时做好准备接受各级检查组的督导检查。

从即日起直至节日期间，都要保持旺盛的精力和严谨的工作作风，要保持不低于去年安保的工作姿态去迎接节日安保工作，要保证节日安保工作“标准不变，内容不减，力度不降”，并迅速行动起来，为节日安保做好一切准备工作，要做到思想上高度重视，组织上周密到位，措施上有力高效，确保在此期间本商场的安全。

（二）要认真梳理平安运营存在的潜在隐患，有重点有针对性的做好工作。

平安运营工作，涉及到方方面面。要认真梳理好安全工作存在的突出问题，要积极做好自查，自查要突出重点；要采取有效措施，有针对性地加强薄弱环节，增强防范意识和能力。

一是要把防止商场拥挤踩踏事故放在突出的位置。要把商场拥挤踩踏事故作为预防的重点，要建立针对预防拥挤踩踏事故的措施。要从实际出发，在开店、运营、闭店的时间，安排小组成员负责维持秩序。

二是要有针对性地加强员工的安全教育和管理。要结合安全教育活动的开展，有重点的加强员工的安全教育，要通过举办专题培训、组织现场演习等形式，教育员工遵守相关规定，自觉维护商场秩序。

方政府报告。

四是要有效预防商场周边和内部暴力伤害事件的发生。要对员工开展心理健康教育的基本知识和技能的培训，对商场周边发生的及员工之间发生的各种暴力欺负行为要做到及时发现，及时解决。要主动与派出所、消防局、商务局进行沟通、协商，做好全面沟通工作，积极预防违法犯罪和暴力伤害事件的发生。

五是要开展经常性的安全检查工作，发现隐患及时消除。要将安全工作纳入常规检查内容当中，要建立安全工作定期检查制度，把握检查的各个环节，确保不漏死角和盲点。发现问题和隐患，要及时整改到位，一时难以整改到位的，要制订出详细的整改计划和预防措施，分步完成整改任务。

（三）要进一步强化安全工作的责任意识，不断完善各项责任制度。

要继续深入贯彻安全工作“一岗双责”制，严格落实安全生产工作“一把手”负责制，商场一把手作为本单位安全工作的第一责任人，要亲自关注安全工作，把安全生产摆上工作的重要议事日程；分管领导要集中精力抓，切实负起责任。要统筹兼顾，全面设防，绝不能出现丝毫的疏漏和大意，要做到管好自己的门，管好自己的人，做到事发前有预防；发生问题及时妥善处理；事发后要认真总结，汲取教训，并制订整改措施，形成一系列标本兼治的行之有效的措施。

落实到人，落实到每项工作，每个环节，要将安全生产、安全管理纳入到对公司各个部门的考核管理范畴，要逐级签订安全责任书，建立覆盖所有工作环节的安全责任体系，努力构建统一领导，相关部门各自负责，全体员工广泛参与和支持的安全工作格局。

（四）其他任务

一是组织开展对商场内可能存在的管制刀具及其他危险物品的清查收缴工作。

二是切实提高安全意识，开展商场消防隐患整治行动。

三是加强值班住宿，做好防电、防火、防盗工作，确保商场平安。

四、工作要求

（一）加强领导，提高认识，落实责任。要立即召开相关人员会议，传达本方案精神，制定本商场节日安全保卫方案，周密部署，逐项落实本方案任务及要求。要成立节日安保工作组织机构，确定负责此项工作的主管领导和联络员。

（二）结合实际，加强教育，注重实效。节日前安全教育要结合实际，丰富内容，创新形式，注重实效。增强广大员工安全意识和安全法制观念，营造浓厚的安全生产氛围。

（三）确保通讯畅通，信息及时上报。小组领导及相关工作人员要保证通讯24小时畅通。

**商场节日活动方案策划篇五**

1、庆贺\_\_集团进驻\_\_2周年了。

2、提升\_\_集团美誉度，扩大市场份额；培育一批忠诚顾客。

活动分析

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲和力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

活动主题

\_\_2周年，回报无极限

活动内容

1、“\_\_2周年，同结生日缘”活动

2、“\_\_2周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在\_\_各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

\_\_集团靠近\_\_的中学——\_\_一中。所以选择\_\_一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升\_\_的形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在\_\_一中20\_\_年高考教师中精选10名优秀教师，500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在\_\_集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造式。

3、“\_\_2周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会；普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的\'奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a、在\_\_的主要街道悬挂多条过街条幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等(文字略)。

5、“\_\_2周年，回报药都人”活动

1)“\_\_2周年，回报药都人”活动可以和\_\_报(\_\_广播电视报)联合开展“首届\_\_杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对\_\_药博会的感想和有趣的故事，寄到\_\_报社来，我们将对优秀的作品在\_\_报(\_\_广播电视报)进行刊载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届\_\_杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在\_\_实行现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请\_\_的知名人士作为颁奖嘉宾，届时\_\_的各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单、pop等)，整合传播。采用在店庆前一周开始为店庆造式，主要策略：

1、报纸广告宣传

和\_\_报(\_\_广播电视报)联合开展“首届\_\_杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍\_\_集团展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容；介绍\_\_集团展之路；商超内的特价和打折商品表，在\_\_市进行大规模的发放。

**商场节日活动方案策划篇六**

(一)场外布置(美陈)：

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=10x13m，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，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。

**商场节日活动方案策划篇七**

1、庆贺xx集团进驻xx周年了。

2、提升xx集团美誉度，扩大市场份额;培育一批忠诚顾客。

商超经营追求人气的聚集，追求消费者对商超产生忠诚感。因此本次活动应以消费者为中心，没有消费者的支持，商超就很难生存下去，消费者总希望能“花最少的钱够买到的商品”，因此可以把“回报”作为本次活动的主题，借此来聚集超市的人气、提升超市的亲和力。

可将“回报”作为此次活动的主线，在整个活动期间通过各种渠道、各个媒体与消费者进行互动沟通，借机培育一批忠诚顾客。辅之以8月23日(时间待定)回报一中优秀教师活动、9月7日(时间待定)回报药都人活动、购物抽奖等活动。

回报无极限

1、“xx周年，同结生日缘”活动

2、“xx周年，回报无极限”之回报优秀教师

目前，在xx各大媒体对高考优秀的学生进行了大量的报道，而忽视了对优秀的教师的关注。但是对于商场，可能教师的消费水平要远远大于学生，教师具有良好的口碑和较强的传播力。

xx集团靠近xx的中学——xx一中。所以选择xx一中优秀高考教师作为回报的对象，将可以提升xx的形象，同时教师的传播力将能带来更多的消费者。

凡在xx一中20xx年高考教师中精选10名优秀教师，500元的购物券，并授予10名教师“荣誉顾客”称号。并在8月23日在xx集团现场举行“回报仪式”，到时邀请各大媒体进行现场报道，可以为2周年店庆日进行造式。

3、“xx周年，回报无极限”幸运大抽奖活动

凡于8月18日至9月7日凭会员卡购物满30元以上的消费者，即可获“幸运大抽奖”的机会;普通消费者购物满50元即可获得同样的机会。消费者只要凭商场小票到商场指定的地点进行现场抽奖即可。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约1000元的奖品。

二等奖(2人)：价值约500元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

四等奖(10人)：价值约50元/人的奖品。

五等奖(20人)：价值约10元/人的奖品。

4、8月28日2周年店庆日

1)店庆活动本身不能吸引消费者前来购物，吸引消费者的仍是其对超市的感受以及活动提供给消费者的各种“利益点”。因此，店庆日活动简捷大气，不必铺张浪费。

2)活动内容：选择部分供货商于店庆日在门前举行适当规模的促销活动。

3)现场布置

a、在xx的主要街道悬挂多条过街条幅。

b、活动现场：现场主题巨幅、升空气球、垂幅、宣传展板、墙体垂幅、pop等(文字略)。

5、“xx周年，回报药都人”活动

1)“xx周年，回报药都人”活动可以和xx报(xx广播电视报)联合开展“首届xx杯我和药博会的故事”有奖征文活动，活动内容如下：即日起至9月1日，将您对xx药博会的.感想和有趣的故事，寄到xx报社来，我们将对优秀的作品在xx报(xx广播电视报)进行刊载，并请相关专家进行评选。

2)9月7日，对“首届xx杯我和药博会”有奖征文活动的获奖名单在xx现场揭晓，并邀请获奖者到现场进行颁奖，邀请xx的知名人士作为颁奖嘉宾，届时xx的各大媒体会进行现场的报道。

奖项设置：

一等奖(1人)：价值约500元的奖品。

二等奖(2人)：价值约200元/人的奖品。

三等奖(5人)：价值约100元/人的奖品。

参与奖(不限)：价值约10元/人的奖品。

媒体宣传

为使活动形成较大声势，活动应运用多种传播手段(报纸、电视、传单、pop等)，整合传播。采用在店庆前一周开始为店庆造式，主要策略：

1、报纸广告宣传

和xx报(xx广播电视报)联合开展“首届xx杯我和药博会的故事”进行报纸宣传。

在报纸上对2周年店庆等活动进行告知宣传，主要包括活动的时间和内容。

2、电视广告宣传

采用游走字幕的形式对活动的时间和内容进行宣传。

在店庆日前后几天做1钟宣传片：介绍xx集团展之路，所获成就，完美的供货渠道带给消费者以超值商品，先进的管理模式带给消费者愉悦的购物环境等。

3、传单宣传

主要印制精美的传单，关于店庆活动的时间安排和活动内容;介绍xx集团展之路;商超内的特价和打折商品表，在xx市进行大规模的发放。

**商场节日活动方案策划篇八**

1、将地点放到世纪联华马路隔壁的广场上，舞台商铺一体，布置更加方便，更加成规模，现场好控制，影响足够大，更容易吸引顾客，效果为最佳，唯一就是成本提高（广场的租借费用），还有就是需要管理人员现场维护秩序，因为这边为十字路口，交通要塞，现在南京正在创建文明城市，所以这应该是可以使用广场的唯一阻碍。

2、因为18号为星期一，如果活动重点放开业那天的话，可能效果并不好，所以我们建议放到17号，也就是星期天，也就是15,16两天宣传，17号重点活动，18号为附属活动，活动时间就为15,16,17,18四天。

**商场节日活动方案策划篇九**

新春“满100送150”、清仓过大年春节活动方案营销企划处20xx年春节即将到来，为回报广大顾客让顾客购得最实惠、的年货，某某商场将推出“满100送150(年货券)”、“大清仓，过大年”促销活动，以此送给消费者真正的.春节大礼。

满100送150(年货券)

1、活动时间：20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照材类、小家电商品累计300元，可获得大家庭年货券150元;购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及xx珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

4、赠券使用规则：1)赠券只适用于商场内，复印无效;

2)赠券需对等消费或按比例收券;

3)赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券;

4)现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还;

5)赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6)赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

8)某某商场保留对此券使用的最终解释权。

**商场节日活动方案策划篇十**

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：

一等奖：奖价值288元摄影套餐

二等奖：奖价值198元摄影套餐

三等奖：奖价值98元摄影套餐

详情请到靓新新娘婚纱摄影咨询处咨询。

此项活动奖品由靓新新娘婚纱摄影赞助

教师节

活动二、老师，您辛苦了!

活动时间：9月10日

活动内容：

1、9月10日教师可凭购物小票(不限金额)和教师证在服务中心领取礼品一份。限量100份，送完即止!男教师送领带，女教师送化妆品(礼品由前台部发放)

礼品由百货部负责提供，男士领带40条;超市部日用区女用化妆品60份。

注：企划部在9月9日前将“教师优惠卡”设计打印好由财务盖好章交前台部执行。

活动三、办喜事，找xx

活动时间：9月10---10月7日

活动四、买30元送30元现金券

活动时间：9月18日―10月7日

活动内容：凡一次性在本商场超市区购物满30元送价值30元的百货现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在百货部指定专柜使用;

2、现金券在9月18日至10月7日期间消费有效;

3、现金券不设找零，不兑换现金;

4、购买百货满98元时使用一张，满196元时使用2张，以98为整数倍递增，多买多用。

5、现金券盖有本公司财务印章均为生效;

6、本次活动的最终解释权归xx购物广场。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

活动五、国庆出游用品

活动时间：9月20日至9月30日

一楼特卖场旅游用品展销：包括旅游箱、包、食品等

活动六、购物在万联，旅游我出钱

活动时间：9月18日――9月30日

活动内容：

凡于活动期间在我购物广场一次性购物满18元以上便可以参加抽奖活动。将抽奖箱中的奖券抽出，填写好副券(姓名及联系电话)投入奖箱中保留正券，以便兑奖。

兑奖时间：9月30日晚上20：00

奖项设置：

特等奖1名，奖现金1888元

一等奖2名，奖现金888元;

二等奖3名，奖现金388元;

三等奖5名，奖现金188元。(共计5768元)

活动七、中秋团购，现金折扣

活动时间9月1日至9月28日

活动八、大型文艺晚会，精彩粉呈

活动时间：每个星期六、日每日均有大型促销活动、趣味游戏和精彩文艺晚会等待您的参与!

活动安排：

**商场节日活动方案策划篇十一**

二、活动主题：百万现金券大放送欢天喜地迎新年

三、活动内容：

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低\*\*折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)。

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

2024年1月1日-2024年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

更多热门推荐：

1.幼儿园2024年元旦活动方案

2.2024元旦活动方案

3.最新2024年幼儿园元旦活动方案

4.2024年幼儿园元旦活动方案大全

5.幼儿园元旦活动方案2024

**商场节日活动方案策划篇十二**

一.促销思路：

1.圣诞、元旦商机加强各门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2.各连锁分店全力执行“圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

二.促销时间：20xx年12月21日--20xx年1月3日

节庆假日

冬至：12月22日平安夜：12月24日(星期五)

圣诞：12月25日元旦：01月01日(星期六)

三.促销主题：圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天

四.促销商品组织：

1、dm版面安排：8p，促销商品70支。

2、dm商品安排：

封一：封面活动主题圣诞来历

封二：圣诞用品专版20单品

封三：洗化、家居百货20单品

封四：酒饮、奶制品20单品

封五：杂货休闲食品为主20单品

封六：杂货南北干货、调味为主20单品

封七：火锅料、汤料、水饺、汤圆20单品

封底：生鲜20单品

3、版面设计以紫色，红色为主色调，突出季节特点，另外突出冬季促销主题，促进商品类商品的销售。

五.促销商品活动

1.冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2.圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3.元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的`印象;(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4.元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5.生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

六、活动促销

第一曲：《购物28圣诞帽带回家》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满28元，即可凭当日电脑小票送圣诞帽一顶，(指定柜组除外)单张小票限领一顶，数量有限，送完为止。

圣诞帽：10000顶\*0。8元=8000元

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月22日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，a类店约配20公斤，，合计约400公斤。

12月21日前下发各店;

4、其他赠品、小礼物，由各门店自行解决。

第三曲：元旦送大奖，购物更疯狂!

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1.活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。(特价除外)

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2.奖项设置：

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

**商场节日活动方案策划篇十三**

2、 活动目的：借着社区义诊的机会向社区居民宣传社会工作，宣扬助人自助的理念，让社区居民了解社工，真正的接受社会工作，在社区形成一种浓厚的社会工作氛围。

3、 活动组织者：\*社区社会工作室

4、 活动对象：\*社区老年居民

5、 活动时间：20xx月4月16日

6、 活动步骤：

1)、准备阶段：

a、4月14日，由社区主任联系好义诊志愿者，并与他们协商在社区义诊的相关事宜，说明此次活动的意义，争取院方的支持。

b、社区积极联系发展志愿者，包括医疗志愿者。在开展体检之前一定把志愿者组织好，对社区老年人免费体检进行宣传。还要在进行体检活动现场维持秩序。

c、社区准备好活动的相关物品(桌子、椅子、音响设备、宣传横幅：横幅印有“爱心信心 同理心 社工用心行动”)

d、社区准备好开展免费体检的活动场地，以及其他音响设备。以及在现场发放的社会工作宣传单和宣传小册子。

2)、实施阶段：

a、与医院联系好具体达到时间，派工作人员和志愿者对活动现场进行布置(包括办公的桌椅布置、横幅的悬挂)，营造一种温馨的气氛。

b、由工作人员迎接医务人员的到来。

c、有序地组织群众进行身体检查。

d、志愿者向群众发放社工宣传物。

e、结束

7、预计困难和解决办法：

问题一：活动可能恰好是在雨天，造成场地的不合适，以及居民出行的不便。

解决方法：启动预案，雨水天气更换场地或者更该活动日期。

问题二：活动现场可能人员非常多，秩序混乱

解决方法：提供一些供老年人就坐的椅子，组织足够的志愿者维持现场秩序。

8、 所需物资：

宣传横幅 社工宣传单 社工宣传小册子 印有社工助人自助的帽子(志愿者和社工戴)

9、 经费预算：

【范例】

一、活动目的：

地面营销，直接深入终端，通过义诊、宣传等活动，让参加

义诊之医院的权威、实惠、公益观念深入人心。

向社区要患者，向义诊要效益，提升人气，拉动参展医院效益增长。

二、营销策略

通过第三方以公益的名义进驻社区，这是我们组织者的优势，通过此次活动可以提升参展医院的品牌，提高参展医院的知名度。

主打公益牌，走进每一个社区，针对医院的潜在病种患者进行终端地面营销尤为重要。

三、义诊时间

5月8日—9日(星期六、星期日)

四、义诊地点(暂定)

南内环二社区(太原市南内环街106号)

五、宣传计划

1、《社区消费》整版广告;

2、《社区消费》在南内环社区3000份发放宣传推广;

3、南内环社区内海报200张张贴。

六、社区介绍

南内环二社区

地址： 太原市南内环街106号

社区简介： 南内环二社区始建于1956年10月份，是原来的省建二公司宿舍居委会。xx年1月份小店又将该居委会划分到营盘街道办事处，将原来的居委会变更为南内环三居委会。xx年12月份营盘街道调整社区时把南内环三居委会和南内环二居委会部分合并成为现在的南内环二社区。

七、义诊流程：

【当日义诊流程】

2、现场发放宣传单，并及时为不明白市民讲解义诊的流程，和我们的公益性;

【参展后】

1.现场服务人员统计好本日体检人员，患者资料，做好记录，建立患者信息数据库;

3.专家应该不定期回访，做好电话记录，和患者交朋友，博得患者的信任，

让患者自愿、舒服就诊，同时专家应及时和患者沟通近期医院活动，包括手术优惠政策;

八、参展医院需准备以下物品：

1、桌子：两张;凳子：五-八条 桌布：一块，以盖住桌面略有宽余为主;

2、救护车一辆：喷有标志;

3、横幅;

4、患者统计表格若干份、签字笔(四支);

5、血压仪一个，以及义诊相关仪器;

6、现场宣传资料若干(杂志、健康资料)、三折页;

7、小礼品若干、优惠券若干;

8、绶带5条，曲别针若干，专家工装，现场展板，易拉宝;

(参考：横幅、宣传册子、宣传资料、小镜子、避孕套、x展架、相机;桌椅、桌布、凳子、水杯、纯净水及车辆的调度;笔、登记本、血压器、听诊器、手电筒、测身高、体重仪、医院绶带、工作牌、体温计、血压计、体重秤。健康卡(vip卡)、病号档案，做好社会调查，建立个人健康档案)

9、医院及执业医师的有关证明文件。

九、参展费用

展位规格：5m\*2m

每展位：3000元/义诊周期

赠送《社区消费》1/4版彩色硬广

十、联系我们

**商场节日活动方案策划篇十四**

1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动dm单页。

2、活动点于xx月xx日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题促销活动氛围。

3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个(xx展架或其他物料)。

4、活动面积至少保证50平米以上，五一活动策划可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

5、为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t型台，后面制作的大型背景喷绘，可以走秀，表演节目，t型台周围放几个模特，花车10-20节围在周围.货品全部放在花车与t型台之间.现场所有能利用的地方都要有xxxxxx的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.

**商场节日活动方案策划篇十五**

一、活动主题：春暖花开，放飞心情!

二、活动目的和意义：通过这次烧烤活动丰富本单位青年的业余生活，加强筒子们之间的联系，增进筒子们之间的感情。

三、活动流程与时间安排：

活动日期：20\_\_年03月20日

活动地点：江西省白莲山庄园

活动流程：

1、7：40—8:10同志们在大门口集合，由周\_\_负责确定全体人员到齐，并发放通讯设备。2、8：20—8：50由杨\_\_等人担任司机，全体人员坐车到达目的地。

4、10：00—12：30烧烤、开吃时间。

游戏项目：

a、做鬼脸。

步骤：

1.所有队员包括你，围成圆圈站立，面向中心。

2.首先选一半志愿者到圆圈里面来，脸向上，平躺在地。

3.你也和这些志愿者一起走到圆圈中，要求他们的身体和头部完全静止，头不能离地或者左右摆动。4.在每个志愿者的鼻尖上放一枚小硬币。

5.要求他们只能做鬼脸，一分钟之内使硬币从鼻子上掉下来。你手头一定要有照相机，给他们照一些面部特写镜头，带回去张贴公布。

6.之后，另一半人换过来，重复游戏。

7.一些队员成功完成动作后，让他们平躺在地上围成一个圆，头朝圆心(最好头挨着头)，看谁最先把硬币弄下来。

为使游戏更有趣，更富挑战性，可将三个硬币分别放在志愿者的鼻子、额头和下巴上。

b，结对而行

道具:绳子若干

参加人员:两人一组或多人一组,多组参加

游戏规则:本游戏要求场地较大,游戏开始时先把每一组人员的左腿或右腿绑在一起，多组并排一起站在起跑线上，主持人喊“开始”时，各队齐出，最先到达终点的队就算获胜。本游戏要求参加者的配合默契。

c，顶气球比赛

道具：气球一个、绳子一条

参加人员：两组对抗(每组一般为3人到7人)

游戏规则：游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开(像网球网一样)，然后双方排开用头顶球，哪方先落地为输，双方轮流发球。体现配合能力和竞争能力。(注意只能用头，不能用身体的其它部位)

d，五毛和一块

道具：不需要;

场地：稍微宽敞一点就可以，没有特别要求;

人数：10几个人就可以，人多些更好玩的

人员：一定要有男有女，比例不限

裁判：一名，负责发号司令

规则如下：

在游戏中，男生就是一块钱，女生则是五毛钱。

游戏开始前，大家全站在一起，裁判站边上。裁判宣布游戏开始，并喊出一个钱数(比如3块5、6块或8快5这样的)，裁判一旦喊出钱数，游戏中的人就要在最短的时间内组成那个数的小团队，打比方说喊出的是3块5，那就需要三男一女或七女或一男五女之类的小团队。请记住动作要快，因为资源是有限的，人员也很少有机会能平均分配，所以动作慢的同志可能会因为少几块或几毛钱而惨败，所以该出手时就出手，看见五毛(mm)先下手为强;当然动作快的人员不要一味的拉人，有可能裁判叫的是3块5，但你们团队里已经变成5块了，这时候你就需要踢人了，该狠心时就狠心，一般被无情踹出去的都是可怜的一块。

游戏要领：反应要快，裁判一说出来钱数，就要立刻知道分别由几男几女的团队可以达到要求;动作也要快，抢五毛和踢一块都要又快又狠。

e、扑克传递

输者的惩罚方式

可唱歌、跳舞，表演节目，如无节目即用抽签方式决定惩罚方式

屁股写字

用屁股写出自己的姓名

仪态万千

约定一个距离往返，以四种行进方式进行往返，如走、跳、爬、滚等。

草裙舞

用报纸撕成草裙状裹其腰间，配合disco或搞笑音乐

7、16：30活动结束，归队返所，晚餐依旧实行aa制。

四、准备工作的人员分工：

1.周\_\_征集全体意见，设计活动流程，撰写计划书。

2.杨\_\_等人负责车辆行驶、维修、管理和准备通迅器材。

3.刘\_\_和\_\_设计互动文娱节目、担任节目主持，游戏裁判由抽签结果决定。

4.江\_\_负责活动期间的摄影、拍照。

5.熊\_\_、周\_\_准备食物、调味料、报纸、一次性用具、烧烤用具等物品。

6.王\_\_、秦\_\_负责活动经费的收支、帐目登记。

7、余\_\_负责打杂。

六、参加人员：共14位筒子。

名单略

七、活动过程注意事项：

1、烧烤结束后留下火种。

2、白莲山庄紧邻水塘，可能出现失足落水的情况。

3、可能会出现女生迷路。

4、资金的筹集、使用问题。

5、游玩过程中的安全问题。

6、烧烤结束的环境卫生问题。

八、解决办法：

1、在结束活动后认真检查，确保彻底灭火后再离开。

2、烧烤的地方尽量不接近河边，防止在玩游戏过程中出现落水事故。

3、跟紧集体，不要单独离群，每人随身携带好通讯设备。

4、活动经费采取aa制，首先做出活动中每一项的资金预算，然后向筒子们征求意见，最后收集资金，每人预交人民币100元，由专人管理使用，公开明细帐目。

5、车辆队伍行进听从指挥，遵守交通规则，队员着宽松休闲服、运动鞋，服从组织安排。

6、烧烤结束后筒子们自行清理现场，最后由周\_\_、蔡\_\_、秦\_\_、王\_\_扫尾。

九.资金预算及自带物品：

十、烧烤注意事项

1.材料的选择

猪肉：应选肋、腰、臀上鲜嫩且稍带些肥肉的五花肉，这样烤出的肉不会太干涩。

牛肉：可选择牛肋排骨，鲜嫩而有韧性;牛肩肉是最利于烤熟的嫩肉。

鸡肉：任何部位都是烧烤的好材料。

海鲜：样样都可以，但一定要选新鲜的。

蔬菜、水果：以根茎尖、蘑菇类、汁少质地较硬的蔬果为主，例如玉米、青椒、菠萝、香蕉等。

2.腌制

鸡肉：用柠檬水浸一下再撒些淀粉，肉质会更鲜嫩。

海鲜：冰箱

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn