

精选端午节活动方案模板合集八篇

为确保事情或工作高质量高水平开展，我们需要事先制定方案，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。那么问题来了，方案应该怎么写？以下是小编整理的端午节活动方案8篇，希望对大家有所帮助。

端午节活动方案 篇1

为弘扬中华民族优秀传统文化，不断丰富全局职工文化生活，营造端午节文化氛围，

让广大职工深切感受传统节日的独特魅力，引导干部职工了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，结合我局实际，在全局组织开展“我们的节日·端午节”主题活动，特制定本方案。

一、指导思想

贯彻落实党的十八大精神，结合党的第二批群众路线教育实践活动，通过开展群众性节日民俗文化活动，充分挖掘端午节的浓厚文化内涵，引导广大职工感受传统文化魅力，增强爱国主义情感，弘扬爱国主义精神，深化公民思想道德建设，提升职工文明素质和单位文明程度，为财政的发展营造文明、进步、和谐的内外环境，推动财政精神文明建设再上新台阶。

二、活动主题

粽香传情·共建文明

三、活动时间

20xx年5月24日—6月2日

四、活动内容

1、广泛开展中华经典诵读活动。局里各科室、单位要组织干部职工在端午节前开展经典诵读会，通过吟诵屈原诗歌、端午节诗词等形式，掀起缅怀屈原爱国主义精神，歌颂和谐盛世的热潮，引导广大干部职工感受传统文化的魅力，增强爱国主义情感。今年“六一”儿童节与“端午节”紧连，局文明办与驻局洛宁县崛东村帮扶工作队员要组织局里部分文化志愿者、青年志愿者，到村里与留守儿童一起开展诗歌朗诵、经典诵读、才艺表演等活动，结好对子、互帮互学、加深友谊，传承端午文化，传播志愿者服务理念，共度“六一”、“端午”佳节。

2、组织端午节文化传承活动。局里各科室、单位要组织干部职工通过网络、电视、聊天等形式，了解端午节风俗文化，畅谈端午节见闻趣事，互学包粽子方法技能，增强端午节节日氛围。驻洛宁县崛东村帮扶工作队员要组织局里部分志愿者与村里孤寡老人、留守儿童和困难家庭开展包粽子、话民俗活动，分老、中、青、少四代，现场组织端午节包粽子民俗传承活动，由中老年人向青少年一代传授包粽子技能，讲解端午节来历和当地端午民俗文化，共同感受优秀传统文化，增强爱国主义情感。

3、开展节日宣传和净化美化环境活动。要广泛开展卫生整治和卫生健康知识宣传普及活动，在局三楼宣传栏出一期端午节专题版面，科学解释悬艾叶、佩香囊、戴荷包、饮雄黄酒等端午传统习俗，普及日常卫生保健知识，引导大家养成科学、文明、健康的生活方式，营造节日氛围。要组织发动广大干部职工清理办公室环境卫生和办公楼营院卫生，组织

志愿者到局家属院开展卫生防病知识宣传，对公共场所、重点部位和卫生死角进行环境整治，对随地吐痰、乱扔废弃物等不文明行为进行劝阻和教育，增强人们的生态文明意识，创造整洁优美的工作生活环境。

五、活动要求

(1) 思想高度重视，加强组织领导。各科室、单位要把端午节主题活动作为贯彻落实十八大精神，开展党的群众路线教育实践活动和推进社会主义核心价值观体系建设的重要举措，作为传承优秀传统文化，提升文化自信和实现“中国梦”的重要途径，紧紧围绕我局的精神文明创建工作，加强组织领导，认真抓好落实。

(2) 把握节日主题，精心组织实施。各科室、单位要把开展好端午节主题文化活动作为丰富群众性精神文化生活的重要形式，采取有力措施，切实抓紧抓好。要把党的群众路线教育和“中国梦”的要求融入到活动中去，周密部署、精心实施，保证活动稳步、有序开展。

(3) 立足基层实际，创新活动形式。要充分发挥群众的主体作用和主动精神，不断创新传统节日文化活动的形式和载体，积极倡导文明、和谐、喜庆、节俭的现代节日理念。要把端午节主题文化活动和群众性精神文明创建活动结合起来，与帮扶共建工作结合起来，与志愿服务活动结合起来，与未成年人思想道德建设结合起来。要坚持从实际出发，有针对性地设计项目、开展活动，务求取得实实在在的效果。

端午节活动方案 篇2

一、活动主题：

1.

活动背景:现在的中国社会老龄化越来越严重,子女由于工作繁忙很少与老人在一起,有关部门也关注到老年人增长的情况,老龄化严重等,在生活上也给予了老人很多的帮助。但是老年人生活过于平淡,需要我们年轻人给他们带来活力,让他们感受到时代的气息,感受到人情的温暖。

2.

活动的可行性:宿迁学院附近有适合的敬老院,老年人期待与人沟通,倾诉一些家常事,比较容易沟通。以前也进行过类似的活动,可能这些活动对于我们来说没有什么创新可讲,但是对于老人来说是极大的快乐。

二、活动的目的及意义:

- 1、丰富敬老院老人们的生活,给予他们精神上的满足;
- 2、增强学生和老人的沟通能力,便于以后关爱自己的亲人;
- 3、通过这次集体的活动引起社会的关注,让更多的人来关心老人的晚年生活。
- 4、通过活动来增进各委员之间的感情,增强本部门成员的团结之心及工作能力;

三、活动前的考察:

(6月5日至6月9日)

- 1、目的地:宿城区幸福街道福利院

2、

将我们的方案和院长交流,熟悉活动场所有流程,并就相关问题与敬老院的管理方取得一致。

四、活动过程:

(一)前期:

1. 确定活动时间:端午节前某一天(暂定6月11日)2. 参加活动人员:学生会各主席、部长、一部分表现积极的委员3. 前期准备:

(1)宣传部出几期海报,制作横幅进行宣传本次活动。

(2)各部上报参加本次活动的人员至秘书处,制定本次活动预算。

(3)文娱部负责排练几个适合老年人观看的节目。(歌舞表演、乐器演奏等)

(4)利用网络对本次活动进行宣传。

(5)确定各个项目的负责人。

(6)与宿迁电视台等媒体取得联系,扩大本次活动的社会影响力。

(二)活动中期:

1. 确定参加的人员,并告知本次活动的流程。

2. 确定去敬老院所要表演的节目:如:与老人进行交流,慰问困难老人,帮助老人打扫卫生,与老人一起下棋、与老人一起包粽子、观看文娱节目。

3. 购买物品：如水果、零食、包粽子材料、表演所需道具等。

4、制定统一的服装。

5. 活动进程：

中午12点在校门口集中出发

，纪检部清点人数，生活部清点所需物品是否带齐，所有参加人员

着统一服装，带工作证。安排专人举二系系旗，通知媒体及敬老院工作人员。

1点前到达敬老院1点10分开始逐个慰问老人并与老人聊天并分发慰问品，注意语言、态度、声调。

关注老人情绪变化?听从工作人员的安排3点与老人们聊天、下棋等。

3点半我们打扫院子和做下义务服务。

切勿乱动老人房间内的东西。

不懂的地方及时与工作人员联系。

打扫完房间后及时将老人的东西归位。

4点半开始与老人们一起包粽子、做晚饭。

5点半左右为六月份过生日的老人过生日并与老人们共进晚餐饭后观看文娱节目。

文娱节目结束后全体人员与老人们及敬老院工作人员合影留念，打扫好现场后乘车离开。

(三)活动后期：有相关人员进行活动总结，并制作档案入档。

五、活动费用预算及来源

1. 费用来源：外联部的赞助。
2. 活动费用预算：水果：160元扇子2*20=40元蛋糕2*80=160元

六、赞助商待遇：

赞助商可获得本次活动的独家冠名权，在活动现场可以悬挂署有赞助商名称的横幅，宣传画。在本次活动过程中，我们会特别强调赞助商为此次活动所作出的贡献，以期扩大赞助商的影响。

七、注意事项：

1. 举止要大方得体，注意措词用语，切忌在敬老院内大声喧哗并注意活动中老人的情绪变化。
2. 及时准备各种道具，同时注意往返及活动中的安全。
3. 遵守纪律，听从指挥，注意安全。

端午节活动方案 篇3

端午节促销活动方案

- 一、促销时间：6月2日至22日，共20天（端午节：6月2日）
- 二、促销地点：共联、洪梅、火炼树、大岭山、丰泰、树田，共6店
- 三、促销主题：端午粽飘香，礼献3周年——
热烈庆祝树田店3周年华诞

四、主题商品：粽子、糯米、糖、红枣、绿豆、礼品、酒类、保健品、休闲食品等。

五、商品、陈列、价格策略：

？

粽子的陈列：两套方案。一是由供应商自带展架，各自展示其商品，如龙舟、竹架等，

集中陈列在一起，形成一种氛围。二是由我们自己包装堆头，用灯布围好堆头架。前一个方案由商品部找供应商谈，如果谈不好，就用第二方案，并请在0809期DM拍照前告知市场部。粽子集中陈列处要有气氛布置。

？

关联陈列：在粽子陈列的周围，可陈列一些糯米、红糖、红枣、绿豆、粽叶、粽线等商

品，以满足部分有手工包粽需求的顾客。另外可陈列一些酒类、保健品、礼品等送礼用的商品，以满足部分有送礼需求的顾客。再就是休闲食品等节日休闲零食。这样全方位地满足顾客的节日需求。

？

季节性商品：夏凉商品仍可做一些堆头陈列，与主题商品相呼应，满足顾客夏日季节需

求。

？惊爆价商品要有醒目的标识。

？

熟粽热卖。每店准备一个煲锅和电磁炉，根据预估的销量，每天煮熟一批粽子，当场售

卖。这可满足单身顾客的需求。要有气氛布置。

六、活动内容：

活动一：买粽送砂糖（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡在我店购买粽子一次性金额满30元，送砂糖0.5斤，满60元，送砂糖1斤，满90元以上送2斤，最多送6斤。凭当日收银小票到服务中心领取。赠品有限，送完即止。单张小票只能参加一次活动。

活动二：一“剪”双雕好省钱（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡持剪下的我店DM封面优惠券，到我店购物有如下优惠：购粽子95折优惠，购服装、鞋、家电、童玩、童车9折优惠，特价商品除外。单独收银之专柜不参加。每人每次限用一张优惠券。

活动三：西瓜猜“重”就归你（6店做）

6月2日至5日共3天内，凡在我店购物一次性金额满20元以上者（服装、鞋、家电一次性购物满40元以上者），凭当日收银小票到店头活动处可参与“西瓜猜重就归你”活动。如果顾客所报重量与西瓜的实际重量上下幅度不超过1两（含1两），西瓜立即免费赠送。如：西瓜实重1斤，顾客报重1斤1两或9两，此西瓜即可归顾客所有。赠品有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动四：逢3必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

6月5日至11日，凡在我店购物者，不论金额大小，只要收银小票单号的最后一位数是3，即可到服务中心领取“华生笔记本”一个。数量有限，送完即止。单独收银之专柜不参加。单张小票只能参加一次活动。

活动五：刮一刮，大奖拿（树田店做，其它店不做） 活动细则：

?

6月10日、11日，凡在我店超市区购物一次性金额满18元以上者，在家电、服装

区购物一次性金额满38元以上者，凭当日有效的收银小票到店头抽奖处可抽奖一次，满36元可抽2次，满54元可抽3次，满72元可抽4次，满90元可抽5次，

最多只能抽5次（家电、服装区满76元抽2次，满114元抽3次，满152元抽4次，满190元抽5次）。小票金额零头不计，小票不可累计。小票当日有效，盖章作废。单张小票只能参加一次活动。 ? 单独收银之专柜不参加。

? 奖项设置：

特等奖：1名，29寸彩电1台。

一等奖：2名，冰箱1台。

二等奖：5名，高档凉席1床。 三等奖：10名，台式风扇1个。

四等奖：100名，百事可乐2升装1支。

幸运奖：1000名，奖精美礼品一份。

? 即开即中，奖品当场发放。所有奖品不得兑换成现金。 ?

本次活动之最终解释权归华生购物广场。 七、操作流程

活动二：一“剪”双雕好省钱

活动四：逢3必奖乐翻天（树田店做，其它店不做）

八、广告宣传

? DM广告

1、 开本、页数：大度16开4个P。

2、 单品数：60个

4、 材料与工艺：105双铜

7、 对一稿：5月29日。

8、 定稿：5月31日（周六） 9、 送货：6月6日上午12点前。 10、
派发：分店自行组织，到人流集中地、竞争店周围、收银台等处派发。时
机选择在

上下班时。 ? 巨幅

1、材料与工艺：红色牛津布丝印。 3、数量：各1幅。共6幅。

4、交货：6月6日上午送货到各分店，并安装。

1、 材料与工艺：室内背胶写真，过哑膜。

3、 交货：6月6日上午送货到分店，包安装。

? 树田店庆典广告：

1、 条幅60条。 2、 贺幅2个。

以上广告由供应商赞助。由商品部洽谈。 ? 手绘POP

美工务必在6月6日晚上把所有POP完成，6月7日早上请营运部更换新的
POP。 ? 店内广播

1、广播稿由美工撰写（活动内容，获奖情况）。

2、服务中心播音，全天滚动播出。

十一、效果评估 1、前后比较法 2、DM商品分析。

端午节活动促销方案篇六：端午节珠宝促销活动方案

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/677025053106010005>