# 最新幼儿园清明节主题活动方案名称(6篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-09-16

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。幼儿园清明节主题活动方案名称篇一迎新年真情回馈...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇一**

迎新年真情回馈，来润发实实在在

吸引人气，增加销售，提高超市知名度和美誉度

经开区繁华大道中环城2楼

20xx年1月1日—3日

20xx年元旦恰逢周三，按照国家放假规定，1月1日至3日为公休日。此段时间，正是各大商场开展促销活动，拉动销售的最好时机。在元旦促销期间，为避免信息传递的多头、无序，杂乱，扰乱消费者视听，应选择传递单一简单主题的促销信息，抓住顾客图吉利心理，买气氛、买感觉、买服务、买实惠。

1。有奖购物促销。凡在大润发购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）

四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天限800名）

活动地点：大润发一楼服务中心

2。“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和联合利华“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

3。服装打折自己做主

在1月1日到1月3日期间，凡在我超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。、

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

4。疯狂折扣，折后有礼

凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

礼品领取地点：地下小商品城蓝岛化妆品专卖店旁

5。五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

1月1日至1月1日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

1月1日至3日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四。某超市“元旦”部分特价商品：

元旦期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品

6。建立大润发购物广场网站。全程报道大润发购物广场五一节的促销活动。

1。在安徽经济台中全面介绍大润发购物广场元旦节的各项促销活动。

2。广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3。利用新安晚报、合肥早报各做一次整版广告。

4。营业现场广播滚动播出活动内容。

5。大润发网站全程报道元旦节系列活动。

6。与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7。利用上述媒体新闻报道。

1。装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2。天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3。彩色气球装饰约200元。

4、绿色仿真植物装点1000元左右。

设总负责小组，由店长要有关领导直接领导，企化部或合作单位共同参与（是为了更好的和企业进行有效的沟通），下设宣传、各活动负责、基础，联络、监督、安全等部分，确保分工明确，责任到头。

（一）活动的策划准备期：

20xx年12月10日-20xx年12月31日

工作统筹安排

明细项完成时间责任人

方案确定12月10日前总负责

场地安排12月20日前基础

人员落实12月10日前总负责

宣传筹备12月15日前宣传

合作单位12月15日前联络

相关手续12月25日前联络

设备到位12月30日前基础

彩排12月31日前监督

1、广告投入：10000元

2、设计、制作、印刷费用：5000元

3、报广设计、海报设计、设计费：5000元

4、赠送礼品：20xx元

5、装饰费用：3000元

1、活动前期注意天气预报，若预报期内天气不理想，做好雨具准备或考虑备用方案。

2、音响设备必须提前1天到达并完成调试。

3、及时掌握现场群众情绪，协调人员做好调节气氛的准备。

4、任一环节专人盯防。

5、活动现场要有安全人员在场。

1、本方案由于制定时间较为仓促，加之一个好的活动方案不是一个人可以独立完成的，特别是各个活动的细节问题需要大家一同探讨完善。

2、在资金计划方面，需要结合各个活动细节和各部门协商结果，故此处无法做出正确预算

迎新年真情回馈来润发实实在在

广播词：

伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，

侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。

翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，

让我们轻轻向它招手：

新年，你好！

期待已久的新年，

满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆润发精品商场；

为我们送来了所有的欢乐；

琳琅满目的商品，

为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥

让我们相聚润发精品商场，

释放所有的快乐

20xx年1月1日至20xx年1月3日

是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过！

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇二**

清明是我国的传统节日，清明来到，万物凋零的寒冬就过去了，风和日丽的春天真正地开始了。在清明期间，组织幼儿系列教育活动，目的是让幼儿通过向革命烈士致敬默哀或扫墓等活动追念革命烈士的高贵品质，树立继承先烈遗志、认真学习、长大建设祖国的理想；通过吃鸡蛋、画鸡蛋、玩鸡蛋、踏青春游、荡秋千、放风筝活动，了解传统风俗，锻炼身体，充分感受春景的美好。

1、了解清明节的来历，知道清明节的。日子及习俗，乐于参与清明节的活动。

2、初步了解家族中人与人之间的亲属关系，怀念先祖、尊重长辈等。

3、敬仰怀念革命烈士，懂得珍惜今天的幸福生活。

课前与家长联系好参与本活动，电脑课件，实物：各种图案的彩蛋、每幼儿一个熟鸡蛋，彩笔、帖纸、橡皮泥、剪刀、胶水等。

1、用古诗导入活动内容：清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂，借问酒家何处有，牧童遥指杏花村。（清明）小朋友你们知道几月几日清明节吗？（4月5日清明节）

2、教师讲述清明节的由来。

3、课件：边放课件教师边讲述，让幼儿了解老革命烈士的先进光荣事迹。

4、（1）出示人民英雄纪念碑的课件同时播放毛主席树立纪念碑的录音，教师讲述：毛主席为了让后人永远记住、永远怀念这些革命英雄，并在1949年3月30日在天安门广场树立了《人民英雄纪念碑》。

（2）现代英雄：抗洪救灾、抢险救火、保卫国家生命财产等等许多现代英雄也献出了生命。

5、观看课件：老师带孩子们扫墓的画面。

6、放哀乐、人民英雄纪念碑画面，请家长与幼儿起立，向英雄们行礼、默哀，表示怀念。

7、与幼儿交谈：清明节有那些习俗？

运动习俗：踏青、荡秋千、打马球、放风筝、蹴鞠、插柳等。

饮食习俗：吃冷食、吃鸡蛋等。

8、出示彩蛋请幼儿观察与自己带来的鸡蛋有什么不同？用什么制作的？

9、放彩蛋图片引起幼儿的好奇心及制作兴趣。

10、幼儿与家长共同制作彩蛋（方法形式不限，画画、涂色、剪纸粘贴、橡皮泥制作小动物等）。

11、幼儿到台前展示自己的作品，并用完整的语言讲述自己的作品。

12、玩鸡蛋：请幼儿发挥想象力用鸡蛋作出多种玩法（滚、转、抛、立、碰鸡蛋等），幼儿比赛看谁的玩法多。

请幼儿把彩蛋给其他班的小朋友欣赏并与朋友们一起玩，在音乐伴奏下走出活动室。

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇三**

端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们＂驱邪，消毒，避疫＂的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

xx月xx日—xx月xx日《端午节靓粽，购物满就送》。

1、端午节靓粽，购物满就送。

2、xx猜靓粽，超级价格平。

3、五月端午节，xx包粽赛。

一）商品促销。

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动。

活动内容：凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列。

1）采购部要求供应商或厂家（如xx公司等），制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；（因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。）

2）促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售（由采购部联系洽谈）。

3）除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

4）要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子，xx月xx三天除冷柜之外各店应在主通道摆放4-6个粽子堆头销售；

5）各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约1-2斤重的粽子用网袋装成若干数量包（注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装），并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的。购买欲望，促进粽子的节日销售；

6）要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置（如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案）；

3、商品特卖。

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售；

二）活动促销。

1、《xx猜靓粽，超级价格平》。

1）活动时间：xx月xx日—xx日。

2）活动内容：凡在xx月xx日—xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3）活动方式：

在商场入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节子下一步的销售立下口啤打下基础。

2、《五月端午节，xx包粽赛》。

1）我司去年已经举行过，顾客凡响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2）操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3）参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

3、《五月端午射粽赛》。

1）活动时间：xx月xx日—xx日。

2）活动内容：凡在xx月xx日—xx日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满38元的顾客，凭电脑小票均可参加《五月端午射粽赛》活动。

3）活动方式：

凭电脑小票每人可获得5枚飞镖，在活动指定地点（商场大门口有场地门店），参加射粽籽活动，射中的是标识为＂豆沙＂即获得该种粽子一个；射中的为＂肉粽＂，即获得该种粽子一个；

7）道具要求：气球，挡板，飞镖；

8）负责人——由店长安排相关人员。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司xx宣传数量；xx第一，二期各40000份，第三期单张xx40000份平均每店1800份（如xx相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）。

3、场外海报和场内广播宣传。

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；

3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽每店限送200只/22店=4400只；

2、《xx猜靓粽，超级价格平》活动：（数量价格由赞助商在各店促销决定）；

3、《五月端午节，xx包粽赛》活动：粽子散装米每店30斤/22店=660斤；

4、《五月端午射粽赛》活动：粽子每店100只/22店=2200只。

费用总预算：

1、装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店xx元，费用约xx元；

2、吊旗费用：xx元。

六月份促销总费用：约xx元。

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇四**

商城五一节的促销活动策划方案，包括了活动主题、活动时间、活动内容、活动范围、活动细节以及活动的预算和开支等等，你可以在此基础上修改或者如果没有什么创意的话，可以借鉴一下也是可以的。

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1、 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2、 心系千千结，十万爱情大展示

3、 迎五一旅游大礼回馈会员

4、 春季时装周

5、 打折促销活动

6、 印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

1、 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2、 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3、 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4、 春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5、 打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

（一）五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办五月购物赠大礼，欢乐假期全家游即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

① 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票（限三人）一张。（不累计赠送）

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票（限四人）一张。（不累计赠送）

④ 凡当日累计消费正价商品满1xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送）

⑤ 凡当日累计消费正价商品满xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

注：此次活动仅限于服装品牌（会员卡只积分不打折），厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。（附：旅游价格表一份）

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以心系千千结，十万爱情大展示为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的爱之物语在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

① 五一期间，活动在商城前广场举办心系千千结，十万爱情大展示活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名（用于抽取幸运顾客）、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇五**

清明是我国的传统节日，清明来到，万物凋零的寒冬就过去了，风和日丽的春天真正地开始了。在清明期间，组织幼儿系列教育活动，目的是让幼儿通过向革命烈士致敬默哀或扫墓等活动追念革命烈士的高贵品质，树立继承先烈遗志、认真学习、长大建设祖国的理想；通过吃鸡蛋、画鸡 蛋、玩鸡蛋、踏青春游、荡秋千、放风筝活动，了解传统风俗，锻炼身体，充分感受春景的美好。

1。了解清明节的来历，知道清明节的日子及习俗，乐于参与清明节的活动。

2。初步了解家族中人与人之间的亲属关系，怀念先祖、尊重长辈等。

3。敬仰怀念革命烈士，懂得珍惜今天的幸福生活。

课前与家长联系好参与本活动，电脑课件，实物：各种图案的彩蛋、每幼儿一个熟鸡蛋，彩笔、帖纸、橡皮泥、剪刀、胶水等。

1。用古诗导入活动内容：清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂，借问酒家何处有，牧童遥指杏花村。（清明）小朋友你们知道几月几日清明节吗？（4月5日清明节）

2。教师讲述清明节的由来。

3。课件：边放课件教师边讲述，让幼儿了解老革命烈士的先进光荣事迹。

4。（1）出示人民英雄纪念碑的课件同时播放毛主席树立纪念碑的录音，教师讲述：毛主席为了让后人永远记住、永远怀念这些革命英雄，并在1949年3月30日在天安门广场树立了《人民英雄纪念碑》。

（2）现代英雄：抗洪救灾、抢险救火、保卫国家生命财产等等许多现代英雄也献出了生命。

5。观看课件：老师带孩子们扫墓的画面。

6。放哀乐、人民英雄纪念碑画面，请家长与幼儿起立，向英雄们行礼、默哀，表示怀念。

7。与幼儿交谈：清明节有那些习俗？

运动习俗：踏青、荡秋千、打马球、放风筝、蹴鞠、插柳等。

饮食习俗：吃冷食、吃鸡蛋等。

8。出示彩蛋请幼儿观察与自己带来的鸡蛋有什么不同？用什么制作的？

9。放彩蛋图片引起幼儿的好奇心及制作兴趣。

10。幼儿与家长共同制作彩蛋（方法形式不限，画画、涂色、剪纸粘贴、橡皮泥制作小动物等）。

11。幼儿到台前展示自己的作品，并用完整的语言讲述自己的作品。

12。玩鸡蛋：请幼儿发挥想象力用鸡蛋作出多种玩法（滚、转、抛、立、碰鸡蛋等），幼儿比赛看谁的玩法多。

请幼儿把彩蛋给其他班的小朋友欣赏并与朋友们一起玩，在音乐伴奏下走出活动室。

**幼儿园清明节主题活动方案名称篇六**

活动时间：xx月xx日——xx月xx日。

活动规则：凡同一专柜单张电脑小票购物满xx元者，可赠送xx元代金券，满xx元，可赠送xx元代金券，以此类推，代金券在本商场指定区域内消费，其他区域不接受代金券。

活动时间：xx月xx日——xx月xx日。

活动规则：

1、凡单张电脑小票购物满xx元，均可参加抽奖，单张电脑小票限抽xx张；

2、当场抽奖，当场兑奖，隔日过废；

3、奖项设置为：

一等奖：xx。

二等奖：xx。

三等奖：xx。

纪念奖：xx。

活动时间：xx月xx—xx月xx日。

活动规则：每晚放映一部电影大片，或举行一场精彩的文艺晚会；

活动时间：xx月xx日-xx日。

活动规则：活动期间，凡购物满xx元者，均可申请成为贵宾。顾客当天累计购物满xx元，贵宾满xx元，或贵宾积分达xx分以上者，均可免费参加本商场举行的xx等自助游活动。

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