# 儿童节的策划方案(14篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-08-26

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。儿童节的策划方案篇一活动口号：我健康...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**儿童节的策划方案篇一**

活动口号：我健康、我快乐，快乐属于我!

【活动目标】

1、通过活动锻炼幼儿手部肌肉的发展，让孩子在园土资源中寻求快乐。

2、能积极地参与到活动中来，体验合作与交往的快乐。

3、通过活动让幼儿感到节日的快乐增近家园了解，培养家长和幼儿共同参与活动的情感。

4、真正感受“六一儿童节”的快乐。

【活动准备】

1、通知家长提前为孩子准备一份神秘而有意义的礼物，活动当天带到幼儿园。

2、气球、铁楸、水、土、活动场地。

3、教师提前和幼儿装饰、布置教室，迎接节日的到来。

4、提前把游戏教会幼儿。

【活动程序】

8:00——8:20园长致致辞

8:30——8:55幼儿早操展示

9:00——10:00各班级到指定的区域进行活动：

捏泥巴：利用我园的园土资源，活动采用无命题形式，家长可根据孩子的意愿或家长自身的条件来完成。家长和幼儿共同完成1—2件完整的作品，把作品收集在一起，将所有作品进行展示。

摔泥凹凹：也叫摔瓦窝，就是把泥捏成碗的形状，往地上拍，碗底洞破了，对方就拿泥来补，直到把对方的泥赢完.2、贴饼就是把泥做成和小手一样大小圆的饼的形状，家长、幼儿和墙壁保持一定的位置，对准墙壁，把手中做好的泥巴，使劲朝墙壁上一摔，看能不能在墙壁上粘住。

10:10——10:50家长、幼儿民间游戏互动

炒黄豆——大班、中班：自由形式(两人相对而立，两家长一组，两幼儿一组，幼儿站在家长的一边，手牵手，边念儿歌，边有节奏地向左右协调摆手，儿歌念到最后一句时，两人举起一侧的手臂来共同做过翻转身体180度，还原姿势，游戏反复进行，儿歌：炒、炒、炒黄豆!炒好黄豆翻跟斗!)

地雷爆炸——大班、中班(游戏前先用猜拳决出一个为追逐者，其余幼儿为逃跑者，逃跑者可以四散跑，追逐者只要能捉到一个人就算胜利，逃跑者保护自己的办法就是，快被捉住时，可以立即蹲下，说“地雷”追逐者就必须停止追他另找目标追逐。而“地雷”只能原地不动的蹲着，等其他人来拍一下，并喊“爆炸”，才被解救，继续做逃跑者，被捉住者为第二轮游戏的追逐者。)

抬轿子——小班、托班：比赛形式(3人一组，爸爸、妈妈当轿夫，幼儿当新娘，当轿夫的家长将右手握住自己的左手腕，再用左手握住对方的右手腕后蹲下，扮新娘的幼儿分别将两只脚跨入两轿夫的两手臂之间。两只手分别搭在轿夫的肩上，“轿夫”立起，听到口令开始行走，大家一边走一边说儿歌，到达目的地，每组到达目的地的孩子可摘取一个气球作为奖励，儿歌终止“新娘下轿”。换角色重新进行

抓老鼠——小班、托班(请幼儿做老鼠，分散在圆圈外，家长拉成圆圈，做捕老鼠的笼子，游戏开始做捕鼠笼的家长手拉手念儿歌，做老鼠的幼儿在笼子里钻进钻出做吃东西的样子，一听到发口令的老师喊“咔嚓”，做老鼠笼的家长马上蹲下，来不及逃出去的老鼠就被抓住，被抓住的老鼠站在圆圈上做笼子，游戏重新开始。

10:50——11:10家长赠送礼物

家长互相赠送幼儿节日礼物，鼓励幼儿用各种方式(抱抱、亲亲)等来表达对节日的祝福。

11:20——11:30教师给幼儿发节日小礼品

【延伸活动】

1.幼儿完成的泥工作品风干晾晒后再次进行集体展示，鼓励每个幼儿介绍作品的名称等。在以后的每个主题活动中可根据主题需要，组织幼儿进行玩泥巴的活动。

2.把活动中拍下的照片张贴在幼儿园的主题墙内功幼儿和家长参观讨论。

3.继续搜集民间游戏，把民间游戏纳入园本课程。

**儿童节的策划方案篇二**

系列活动背景：

父亲节并非“泊来”的节日，中国也有自己的父亲节，中国的父亲节起源，要追溯到民国时期，1945年8月8日，上海发起了庆祝父亲节的活动，市民立即响应，抗日战争胜利后，上海市各界名流，联名请上海市政府转呈中央政府，定“爸爸”谐音的8月8日为全国性的父亲节，在父亲节这天，人们佩带鲜花，表达对父亲的敬重和思念。

父亲节这天，我们在思考、我们在表达对父母的敬爱之心是无可比拟的，当母亲含辛茹苦地照顾我们时，父亲也在努力地扮演着上苍所赋予他的负重角色，当我们努力思考着该为父亲买什么样的礼物过父亲节之时，不妨反省一下我们是否爱我们的父亲?像他一样曾为我们无私地付出一生呢。

我们总不吝啬对妈妈说，我爱你。却忽略了同样在背后默默付出的父亲。父爱如山，大山沉默无语，坚实可靠;大爱无声，父亲用行动证明，他和母亲一样，深深地爱着我们……

20\_年的父亲节，敞开心扉，于父亲共度节日，不一样的爱献给最爱的父亲……

系列活动目的：

父亲节是有教育意义的节日，它们本身带有唤醒儿女对父母的感恩意义。随着生活压力的越来越大，每个人的工作强度也会随之增加，因此大部分儿女平时可能忽略了对父母的关心，只有在母亲节或者父亲节的时候才能挤出时间关心和照顾父母。所以，利用节日的形式来强化儿女对父母的感恩意识很有必要，这些节日对做人有很重要的教育意义。现在独生子女越来越多了，一些孩子由于父母的宠爱，只知道接受别人的关心和爱护，不懂得关心爱护别人，缺乏感恩意识。通过这些节日能够让这些孩子们增强对父母的感恩之情，以此来推及对他人、对社会、对祖国的感恩

通过组织开展父亲节系列活动，弘扬孝敬父母、珍视亲情的传统美德，引导学生从理解、关心父母开始，培养感恩的心，学会关爱他人，尊敬师长，与他人和谐共处的能力;并从系列体验活动中，培养学生对家庭、对父母、对亲人有热爱、有责任、愿奉献的良好情感，以此激发学生的学习热情，增强学生的道德规范素质。

为爸爸许愿校园公益行动：

一、活动简介

在父亲前日，学校开展为爸爸许愿活动，以在横幅签字和许愿墙两种方式进行。横幅及许愿墙将在父亲节期间公示，表达对我们伟大父亲最最真挚的爱。

二、活动时间：20\_\_年6月15日(周六)

三、活动地点：文化广场

(1)签字活动

1、活动当日11点30分办公室负责将横幅置文化广场(靠近食堂正门的长椅前)，活动于当日中午12点正式开始。

2、由办公室干事负责发马克笔给有意愿的同学，指导同学在横幅上签下自己的名字。

3、签字于下午14点结束，当日下午18点由办公室将条幅挂于足球场外(正对a栋教学楼)的铁丝网上。

(2)许愿墙活动

1、活动当日11点30分办公室负责将许愿墙置于文化广场(东侧紧靠球场的长椅处)，活动于当日中午12点正式开始。

2、由办公室干事负责发签字笔给有意愿的同学，指导同学在便利贴上写下对父亲的愿望幷粘贴于许愿墙上。

3、许愿墙活动于当日下午14点结束。下午18点许愿墙由办公室负责将卡片摆成艺术形状幷放于a栋教学楼前展示。

4、对同学们写的卡片，挑选十份优秀的话语，对个人进行颁发证书的奖励幷将获奖同学照片以及卡片内容由宣传部制成微博，上传于我校官方微博上。

四、人员要求

1、全体人员统一佩戴干事牌，干部证。

2、穿着得体，举止文明，勿扰同学。

五、预期效果

同学们积极参加，签字基本铺满条幅，许愿卡片数量可以摆成心形或者“父亲”两个字。

六、后备方案

若有天气原因等不可抗拒因素，签字活动取消，许愿墙活动改于校园商店前(食堂楼梯口处)进行。

**儿童节的策划方案篇三**

一、活动的目的

活动最主要的是能引来更多的流量，让更多地买家了解你的网店促销活动，让买家对你的促销活动得到认可，产生购买，从而达到预期销售。只有明确的目的才能把活动做得圆满。

二、活动介绍

常用的活动有：降价 打折 限购 秒杀 抽奖 送赠品 满就送 优惠卷限时抢购等，不管哪种活动只要开展的好，都会起到作用;比如降价：这个时候定要拿出一个不赚钱的宝贝去去冲销量和人气，通过这个宝贝去做铺垫，来刺激买家，让买家产生欲望。

三、活动主题

主题是吸引买家眼球的一个关键，要为你的主题起一个与这次活动想搭配的名字，字数不能过多，要简洁，干脆，精炼，能引导买家，让买家忍不住想看到底是怎么样的一个活动;比如：降价主题：五一，让你有心跳的感觉。

四、活动目标

不管做什么都要有目标，没有目标一切都是闲扯，目标并不是说说而已，要真正的去做，去实践，才能去实现目标;这个活动的目标有大概几点：大幅度提升销量，销售额明显增加;让店铺在网店中占有一席之地;让买家对店铺产生良好的印象;有效的提升宝贝的权重;活动结束后回购率明显增加。

五、宣传推广

海报是用的最多的一种，我们为此付出的全都可以从海报上体现出来，是我们精心制作加不断修改出来的，但做事要突出活动的要点，不要白费了心血;要是预算比较高的，网站推广再也合适不过了，网站转化率比较高，是因为当一个人进去看到宣传后，不缺这样产品不会去点击的，要么就是推广带来的冲击力比较大，不看心里不是滋味;预算比较低的可以选择平台推广，但需要提前推广，跟用户提前打个预防针。

六、行动方案

1. 活动时间：20\_\_年5月1号-20\_\_年5月10号 (可根据自己实际情况调整)

2.活动原则：出现不可预料的事情时，促销和活动要灵活运用;选择性价比比较高的宝贝，这样才能让自己更有优势;可操作性要强，操作性不好的方案就算比较好运营时也大打折扣;要有好的创意，不能被竞争者同质化;方案运营起来要有良好的效益产生，没有效益还是空欢喜一场。

3. 活动细则：凡购买此产品都会享受最低的价格，买到满意的产品，买满多少再减多少。

七、方案运营总结

活动结束后要去总结得失，做一份详细的报表出来，方便研究，自己实战出来的东西是最宝贵的财富;结果是否成功和失败，看下成功在什么地方，失败在什么地方，找出自己的优点和缺点在哪里，然后弥补缺点上的不足，慢慢走上成功路。

**儿童节的策划方案篇四**

活动时间：20\_\_年5月9日~5月20日

特刊时间：20\_\_年5月20日

主办单位：都市便民报社

特别支持：青岛市婚庆礼仪行业协会

协办单位：\_\_\_\_

活动内容：

一、帮您办婚礼----5.20大型集体婚礼

1、5月9日开始，面向全市征集集体婚礼参加者。5.20日举办集体婚礼

参加群体：低收入市民、新市民。

征集形式：硬广电话报名、与民政局、新市民之家联系

参与形式：免费

赞助提供：婚庆公司、婚纱影楼、车队、旅行社、婚礼举办场地、婚宴提供;

负责人：广告处各部门

2、特刊----5.20，我爱你，帮您办婚礼

经济专刊部特别推出“5.20，我爱你，帮您办婚礼”专刊，就婚纱、婚庆、婚宴酒店的选择等问题给准新人提出相关建议，网罗国内外优秀案例，并结合本地优秀商家案例给予点评;给出选择家纺类产品的几点建议，比如家纺产品的花色如何搭配室内装修风格、家纺产品各种材质的优缺点比较等等;与旅行社共同设计适合蜜月旅游的线路，针对不同消费层次，设计国内长、短线，境外游，海岛游等线路。更有喜糖盒、保证书、请柬的个性设计案例相配合，使得活动版面更加活泼生动。

版面负责人：经济专刊

广告支持：广告处各部门

二、口碑品牌推荐

由青岛市婚庆礼仪行业协会权威推荐各行业口碑品牌，用三百字左右的文字对每个口碑品牌进行介绍，提高品牌诚信度，让准新人了解该品牌的特点，并在选择的过程中对该品牌有所偏重。

版面负责：经济专刊

内容提供：婚庆协会

三、商家展示

本次活动共涉及婚纱、摄影、珠宝、酒店餐饮、家居、家纺、旅游、家电等多种行业，作为参展单位，商家可利用硬广、软文等多种方式进行品牌展示，让准新人们更好地了解品牌文化、商品价位、优惠活动等内容。

负责人：广告处各部门

四、广告优惠及要求：

1、集体婚礼冠名费：2万元(含冠名、特刊报眉、等值广告等);

2、集体婚礼赞助：采用置换形式，换取等值广告;

3、特刊优惠：各行业均执行活动优惠价格(新闻版8折，专刊版9折)

五、具体活动议程：

1、5月3日开始，各行业主任根据本策划案内容，根据行业特点制定本行业策划案，发各自客户手中，并在5月6日前，定下集体婚礼冠名赞助商、集体婚礼赞助商;

集体婚礼赞助商是重中之重，必须在本周内完成，并且由赞助婚庆公司提供本次集体婚礼的策划案。

2、5月9日开始，每天上通栏硬广一个，宣传本活动;(共10期)

硬广要求：以集体婚礼为主要宣传导向，辅之相关活动内容;

3、5月13日前，各行业必须完成本次活动相关广告2家(以通栏为底线，以合同为基准)

4、5月9日~5月20日特刊之间，经济专刊提供至少2次新闻报道，5次软文报道本次活动。

具体时间经济专刊自行安排。

新闻报道建议方向：低收入、新市民的艰辛婚礼之路(采访报名集体婚礼的人);集体婚礼—大型调查问卷等

5、5月16日，根据集体婚礼策划案，分配各部门负责区域。各部门根据自己行业介入本次活动情况，提交行业介入形式(现场广告牌、现场展位等)

6、5月19日，至婚礼现场，做好婚礼的相关布置。

7、5月20日当天，经济专刊派记者采访婚礼现场，并与5月21日出版婚礼现场报道;

六、几个需要注意的问题：

1、本次活动以集体婚礼作为主要噱头，所以，办好集体婚礼是重中之重。因此，在5月3日~9日，所有相关部门，必须以婚礼冠名赞助商、婚礼赞助商为主要工作导向，务必完成赞助拉取;

2、本次活动旨在提升本报影响力，从而拉动婚庆行业在本报的广告投入，因此，在婚礼赞助商的选取上，以置换形式赞助，即由他们提供相关物品，不再收取费用，我们提供给他们等值广告;

3、本次活动之后，应适时开辟婚庆专栏，以婚宴酒店、婚庆公司为主要客户，进行后续效益开发;

4、其他行业请务必完成本行业任务，支持本次活动。

**儿童节的策划方案篇五**

一、聚会目的：

毕业前，我们的离去匆忙，毕业后，我们的怀念真切，对校园生活的向往，对同学朋友的情意，对未来生活的激情，勾起心中那段尘封多年的回忆，想起同班同桌的你!大家从五湖四海赶回过年，四面八方赶来聚会。我们在一起聚会，怀念一些人，一段旧事，不是因为曾经的学习，而是因为，那里面有我们走过的岁月，它已经和一段年华密不可分。这些经历，成为若隐若现、看不见摸不着的后方阵地，以种.种或明或暗的方式，建立与我们现在和将来丝丝缕缕的关联，在美丽而又和谐的校园留下了一串串感人的青春乐章。

20\_\_年10月1日—3日水工8804班的同学将进行20年聚会，我们希望聚会的同学放下一切大小事务，怀念同学情份前来参加，以使我们大家一起去敞开心扉，共话沧桑。如今，友情已如绿水长流，浩然成湖;为了保障这次同学聚会的顺利进行，保障同学们的利益，本次聚会将以公开方式进行;让同学们能够在短暂的聚会光中尽情畅谈美好的未来，牵手叙说当年友情，交流彼此感悟人生、大家相互鼓舞，分享二十年来的人生经历!

二、聚会前言：

如果只是想图个省心省事省力，那就失去聚会的意义，到时候一定会怨声载道，不欢而散。这是我们分开的第一次聚会我们力求做好给大家留下一个美好的印象，一个美好的回忆。

本人觉得这次聚会，要搞就要搞得有声有色，除了要发挥个人特长，还要依靠大家的一切力量以及配合想出更好的方案。所以为了让同学们兴致而来，满意而归;为了保障同学聚会有条不紊;为了这次聚会的圆满成功，有想法出想法，有力出力，积极参加报名。

三、聚会安排：

1、聚会时间地点：

聚会地点：\_\_\_

2、组委会人员职责分工：

总策划人：

组委会成员分工：

\_\_\_，负责整体统筹安排，发布聚会方案，住宿、用餐安排，晚会统筹，联系照相、摄像人员;

\_\_\_，负责会场设计和会议主持，安排议程、集体活动;

\_\_\_，负责会场地点、聚会场地的布置，邀请老师，联系同学礼品和教师礼品，联系去邯郸车辆等。

\_\_\_，收集、整理通讯录;

\_\_\_，上传聚会照片和视频;

\_\_\_，准备欢迎横幅、负责到会人员报到、收集聚会会费，准备一些活动物资(签字笔、水果、酒水、礼品等)，财务监管把控和经费收支、领批、采购、统计、公布等。

注：工作人员均为义务工作，毫无一分收入;如有疑问，敬请指正。

3、参加人员：

水工\_\_\_班同学、老师(由\_\_\_提议，\_\_\_最后确定)

4、聚会经费：

外地每人\_\_\_元(暂定)，本地每人\_\_\_元，剩余经费待公布后根据大家意见处理。

本次聚会不论同学或家属，一律按人头aa分摊(小孩不计)

四、聚会要求：

a)按照聚会日程安排，统一进行活动;提高时间观念。-

b)每位同学都要讲团结，讲风格，互谅互让，避免斤斤计较，力争经过我们大家的努力，把这次聚会办成一次团结、活泼、热烈、融洽的盛会，留下一个美好的回忆。

c)难得聚首，切勿贪杯，大家把握自己酒量，喝酒不是主要，沟通才是重点，清茶淡水也是情。

五、聚会流程：

由\_\_\_在近期设立账号，大家把费用转到他的账上，9月30日至10月1日上午到他那报到，1日—3日晚10点大家尽量都集体活动，郑州的同学也不要回家，4日后送走外地同学后再离开。

六、聚会后续事宜：

1、拍照的合影由\_\_、\_\_拍摄，放到群共享空间，以供下载。

2、关于dv摄像由\_\_进行拍摄，上传网络空间，以非公开形式仅对同学提供下载。

3、在聚会后公布财务支出。

4、相关的其它事宜将在群里公布和通知。

七、费用开支预算：

由于目前具体人数还在统计中，无法正确统计费用开支预算，开支预算方案仍在策划中，相关的开支预算暂按25人参加计算，具体金额开支在聚会当天晚上向全体同学进行详细公布，请各位同学放心!目前人数成员仅供参考，实际以当天聚会为准。

八、聚会晚宴总结：

祝贺本次聚会取得圆满成功;希望大家喝得开心、吃得舒心、谈得尽兴，谢谢各位同学!

注：本次聚将公开呈现!如上述有何疑问;敬请大家指正!请同学互相监督!

**儿童节的策划方案篇六**

一、 活动名称：

“红红火火，热情激扬”—— 篝火晚会

二、活动意义：

篝火晚会的由来：是草原人民一种传统的欢庆形式，相传在远古时代，人们学会了钻木取火之后，发现火不仅可以烤熟食物，还可以驱吓野兽，保护自己的生命安全，于是，对火产生了最初的崇敬之情。后来，人们外出打猎满载而归，互相庆祝获得了丰厚的战利品，傍晚，在用火烤熟食物的过程中，便互相拉手围着火堆跳舞以表达自己喜悦愉快的心情，这种欢庆的形式一直延续到今天，就形成了篝火晚会。而我们为了团结同学，增进感情，放松身心，举办此次活动。在篝火晚会前应先跟大家联络联络，一个人准备一个节目(内容不限)，实在不会的就讲个笑话或讲讲自身经历等﹒﹒

三、活动日程：

a.活动时间：初步定制在\_\_\_\_年\_\_月\_\_间(拟定!如果天气影响将顺延)，具体活动时间见海报公布为准!

b.活动地点：公园，农家乐度假村中，学校操场，野外空地(根据情况确定)。

c.活动当天内容安排：

1) 集合时间在中午，人齐之后，组队骑车进发，乘汽车的，先把大件行李带去，做好晚会前期准备!

2) 暂定于下午16：00开始召集人马，准备晚会。并于16：30宣布篝火晚會开始。

3)预计在晚上11：00以前组队返回.。

活动组织：

1)预计分成3--4组选出一个组长，生三堆火。

2)生火注意事项，安全第一，选择相近的位置，方便后面的游戏活动，由组长安排工作，组长要确保每一名队员的安全，确保每一名成员服从集体指挥，全面负责好本组的各项事务，包括组员的分工及其协作，保证篝火不灭等!

e.晚会内容：

1、以《成语接龙》游戏为引子，进行四轮接龙游戏，负队派多才多艺的队员表演节目，不拘形式，演唱、诗朗诵、演奏、舞蹈均可。

规则：每队选一代表上台，任意说一成语，下一个必须从最后一个字接龙，超过5秒接不上受罚表演节目(大家可齐声倒计时)，然后重新开始。本队可以提示，其它队可以干扰。本环节4个节目后结束。

2、唱歌挑错：唱歌者会故意把一首歌的部分歌词改过后唱出，挑出错误的地方，并唱出正确的歌词。

规则：每队选一代表，每3--4首为一轮，本环节四轮，得分最少队出节目。

3、《歌曲接龙》游戏，先由一组随意起歌，唱一句就可，每组必须接最后一个字，这个字不必打头，可以含在歌里。卡壳的队视为失败，当然按惯例展示一下才艺了，然后重新开始。(四轮为宜)

4、进行《超级明星》游戏，各队派两名代表上台，由主持人出示表演命题，如“鸡飞狗跳”，请其中一个用形体语言表演(不允许说话提示)，另一个猜出为胜，猜错队派队员表演节目。

5、真心话大冒险游戏开始了。准备一副扑克牌，由人数确定张数，其中一个或两个花色为回答问题，中间夹一张不同花色的。开始抽牌，抽到不同花色那张牌的提出尖锐性问题，其他如实回答问题，如别人对你的回答提出质疑并无法通过时，表演节目一个。

四、主办团体

策划书：\_\_\_\_学院组织部

五、经费预算

10-15元/人(aa制，±20%以内) 待定。

六、可行性分析

1)场地是\_\_\_ ，(描述一下周围环境，考虑安全问题) 。

2)由于是晚上篝火晚上，露天的，如遇雨天只能推迟，具体日期待定中。

3)费用问题，本次聚会以自己动手为原则，每人费用预计在15元

**儿童节的策划方案篇七**

马上要到了，我们现在要做一份活动策划方案，在接下来的投入几个专展，或者上一个聚划算。那么目标明确了，接下来该怎么办?其实，就是一整套流程走下来，那么什么算是活动策划的一整套流程，下面，我就在这里大致的介绍下:

第一，选款

用哪个商品去上活动?在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算

淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少?大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划

好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提高客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是通过活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货

既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理

搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货

根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理

发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办?该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范。

**儿童节的策划方案篇八**

游戏名称：撕

游戏类型：户外游戏、团队游戏、竞技游戏

人数要求：8人以上

道具要求：不干胶

游戏时间：一般都需要半小时以上

游戏玩法：

方案一：参加人数共12人。分成3人1组，共四组(工作人员进行分配，参赛者不知道自己队友是谁)

游戏开始前给每个人背上都贴上，上带有颜色，组员的内互相贴有队友的，但因为参赛者本身不知道自己自己队友是谁，所以要经过从场地中找寻线索，或找寻哪个人不是自己的队友(工作人员设计线索，如红色的队友不是白色)。

同时中的名字分两种颜色字写的(黑，红)，若被敌方或己方撕下中字为红色则红字代表队整队淘汰。(提前知道有哪些人的名字是用红字写的)

比赛开始前参赛队员须蒙上眼睛由工作人员带领打撒，确定好位置等到开赛时间时统一放开参赛者，参赛者需要自己去找寻队友和撕掉非队友人员背上的，同时保护好自己身上的。

比赛分两种结果两种情况：

1)如果自己亲自撕错自己队友的，两人同时out。

2)如果敌人撕了自己的，则底下的队友先out，自己恢复单身。

游戏时间：40分钟(看实际情况可加以修改)

胜负：撕掉一张敌方的得一分，自己的没有被撕得一分，撕到红色名字的的两分，最后计算总队得分，得分高的队伍获胜。

方案二：参赛人员共8人。分一个主公，两个忠臣，四个反贼，一个内奸。(主公前后共两张，剩余人员每人背后一张)

游戏开始前进行抽签分配身份，除主公外人员每个人的身份只有自己知道，主公身份大家都知道，抽取主公的人员可提起进入场地自行寻找躲藏或者进攻的地方，而抽取到剩下身份的参赛者则需要经过工作人员对其蒙上眼睛带领进入找寻一个位置，与统一时间放人，身为反贼的人员需寻找到主公撕掉他的，而忠臣和主公的任务是撕掉反贼的，但忠臣需要保护主公不被撕掉，反贼的任务是全场只有自己存货。

注：提示别人说的话不一定是对的

时间：30分钟(看实际情况可加以修改)

胜负：主公忠臣胜，反贼胜，内奸胜

方案三：参赛人员共20人，每组5人，共4组，明确分组，最开始就知道自己队友有哪些，敌方有哪些，每对有一名红牌人员。(红色被撕，整队弃权)

比赛开始前参赛队员须蒙上眼睛由工作人员带领打撒，确定好位置等到开赛时间时统一放开参赛者，参赛者需要自己去找寻队友和撕掉非队友人员背上的，同时保护好自己身上的，更保护好自己队红色。

时间：20分钟(看实际情况可加以修改)

胜负：结束时带自己队的红色到工作人员处进行登记，若无红色则整队记0分，若有红色则撕掉敌方一张记1分，红色2分，自己没有被撕掉记一分，最后分高的队胜。

注：捡的则记录到捡的那一队的分数中

**儿童节的策划方案篇九**

一、活动背景

越来越多的群众倾向于网上购物，网络购物送货上门，便宜，并且可以买到本地没有的东西，相比于传统的网络购物而言，效率高，品种繁多;

当然更多的新青年也越来越倾向于自己开网店，微店相比于淘宝而言具有注册简单、无需押金、不用担心货源等优点。

微店的普及定会在消费者与生产者之间引发另一股热潮。

二、活动主题

在大连海事大学推广微店优菜网，既要达到宣传的目的，又要为比赛取得名次

三、活动目的及意义

现大赛在即，如何确保首战必胜是所有参与大学的首要问题，开始时的推广积极性决定了比赛的结果。为了确保首战必胜，所必须克服的症结问题是：既要有轰动的场面，又要有实实在在的营业额，而要使经常发生矛盾的两者兼具，就要求助于前期的广告渲染。对宣传来讲，首战是否能大获全胜给人以耳目一新并最终一炮打响。

四、活动项目时间安排

五、活动地点安排

社团内部----------网络平台-----------校园定点---------宣讲会

六、活动对象

主要面对想要自主创业及倾向网购的大学生

七、活动流程

1.预热阶段：

由于我们都身在社团，所以我们先在内部展开宣传推广，尽努力全面推广，并以每个人为轴在自己的朋友圈进行推广宣传。

2.前期阶段：

为了提高知名度，我们会在微信，qq等网络平台进行推广，并设计成网络接力活动;

制作微店宣传投影片，傍晚在各大宿舍前播放;自带移动app在餐厅里拉注册量，并有小礼品相赠;宣传板画，易拉宝，传单，条幅等形式。

3.中期阶段：

在校园人多的地方进行定点宣传，注册一次便会有一次抽奖机会，或进行集字活动现场给红包或现场小礼品等，这时可以同步做卖草莓的活动。

4.活动后期

达到一定知名度，进行宣讲会，宣讲会会以赠送小礼品方式诱惑，并且打着大学生自主创业的名头，“你开店，我给资金”“零压金”等。

八.活动人员安排

九.奖项设施

十、经费预算

**儿童节的策划方案篇十**

一、活动主题：冬季生活的恋歌，\_\_\_\_\_\_\_\_送圣诞祝福

二、副主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

三、活动目的：

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入;

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌

3、庆祝圣诞节

四、活动意义：圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

五、活动内容：在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

六、活动形式：

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，标有公司标志(可与其他商家合作)。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

八、备注：圣诞期间可播放的曲目：《平安夜》(silentnight)、《普世欢腾，救主下降》、(joytotheworld!)、《天使歌唱在高天》(angelswehaveheardonhigh)、《缅想当年时方夜半》(itcametbemidnightclear)、《美哉小城，小伯利恒》(olittletownofbethlehem)、《牧人闻信》(whileshepherdswatchedtheirflocks)、《远远在马槽里》(awayinthemanger)、《荣耀天军》(angels，fromtherealmsofglory)、《听啊，天使唱高声》(hark!theheraldangelssing)、《圣诞钟声》(iheardthebellsonchristmasday)、等等其中以《平安夜》(silentnight)最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

**儿童节的策划方案篇十一**

一、活动目的

根据“创研港”的销售需求，选择在20\_\_年3月举办以“高尔夫”为主题的系列活动，来吸引客户到达现场“创研港”看房的热情，也加强高尔夫这一健康运动与“创研港”的联系。拔高项目形象，提升项目档次。

主题阐释

1.这是一场高端圈层的高尔夫球会

2.这是一场各行业领军人物的私人聚会

3.创研港将以专业的水准，举行高端化、小众化的高尔夫联谊球会及球场体验

4.借各行业领军人物与创研港的互动帮助创研港实现与高端人士的的交流及客户储存

二、参与人员及人数

创研港1#业主、潜在意向客户、常州市市高尔夫球会会员、其他高端客户、共50名左右。 (也可由几名高端客户邀请部分朋友参与)

三、活动时间：20\_\_年3月(周六、日)下午1点至5点

活动地点：创研港及高尔夫球场

四、活动内容

1、在创研港内讲解高尔夫运动的起源与文化、高尔夫运动的相关规则、高尔夫运动的知识礼仪、高尔夫打球前的准备活动

2、球场现场讲解并演练高尔夫球杆的选择，高尔夫的击球技巧

3、现场击球

4、品尝点心

5、设计五大类奖项，为获奖者颁奖和发放小礼品

五、高尔夫知识讲授人

高尔夫学院专业老师

六、奖项设置

1、最佳角度奖1名

2、最准距离奖1名

3、最远距离奖1名

4、姿势最美奖1名

5、幸运奖 5名

6、最佳着装奖 1名

7、最具绅士奖 1名

为增加趣味性，可以增加其他相奖项，以达到众乐融融的效果

七、现场包装

包括但不限于：主背板、活动招贴、 易拉宝、金布、彩带、 气球、彩灯等)

八、活动物料准备

1、精美西点、热饮、水果;

2、精美小礼品;

3、专业讲师;

4、带有项目logo的手套，遮阳帽，果岭棋

5、背景板

6、道棋

5、其他活动相关物料

九、活动流程：

活 动 流 程

活动第一步曲——创研港

活动第二步曲——高尔夫

第三步曲——奖品

结束

时间

13：00 创研港接待中心集合 13：15—14：00 项目讲解

14：00—14：30 大巴送至活动现场 14：30—14：45

14：45—17：00

17：00

十、活动费用

领导致辞 高尔夫体验活动 活动结束返回 发放礼品

**儿童节的策划方案篇十二**

一、活动目的

刺激消费者，拉动消费

二、活动主题

“中秋同欢喜，好礼送不停”

三、活动对象

针对高中低不同的人群进行不同的中秋促销活动，有效的照应不同的人群。

四、活动时间

\_月\_\_日——\_月\_\_日

五、活动形式

打折;赠送;抽奖

六、活动具体内容

1、促销期间凡在本店用餐，百元以上均可享受九折优惠。并随桌赠送中秋特别加菜。

2、促销期间凡在本店指定系列套餐，即可获得相应中秋礼盒。

3、活动期间，凡在本店用餐，均可以参加中秋灯迷有奖竞猜活动。同时可以免费得到快照一张。

七、活动广告宣传

1、人流量集中的地方，火车站，公交车站等，做户外广告。

2、报纸、当地电视台也要进行宣传。

3、并进行传单发放。

八、其它相关策略

人员调动、酒店布置等都要事前做好分配安排，并起动应急措施，同时要做好相关记录总结，为促销评估做准备。

**儿童节的策划方案篇十三**

前 言

伴着金秋明媚的阳光，迎着十月的云淡气爽; 带着世纪创业的豪情，满怀丰收的幸福渴望。十一，这个美好的假期!忙碌了大半年的人们将在八天的长假里暂时放下疲惫，带家人、恋人、朋友一起来享受轻松、惬意，我们带给你快乐假期。

金秋十月，玩转\_!

\_位于城区十余公里的骆马湖畔。依园傍水，景色怡人。沙滩、酒店、婚庆园环绕周边，凸显主题游乐公园。世界排名第四的擎天巨制\_摩天轮巍然耸立,格外耀眼。已申报吉尼斯纪录的世界第一大鼎庞然稳坐，庄严大气，默默延伸着西楚霸王拔山扛鼎的美丽传说。总投资1.5亿元的\_\_，严格按照国家4a级旅游景区设计，建筑面积达3600平方米。目前已通过国家全面检测好的游乐项目有：全球排名第九的摩天轮、碰碰车、高空揽月、太空漫步、海豚戏水、飞椅、摩天环车等。新颖、独特而又神秘的\_\_，吸引着山东、安徽、淮安、盐城等淮海经济区的旅游爱好者。他们不辞遥远，驱车前来观光旅游，一睹\_\_风采。口碑相传带动了周边更多的人群来岛欢乐行。\_已成为西楚大地上的一道靓丽风景线。

活动概况

主办单位：\_

承办单位：\_

协办单位：

媒体支持：电视台、报纸、led显示屏等主流媒体

活动时间：20\_\_年10月1日至10月8日

活动地点：宿迁市\_

活动主题

快乐假期.欢乐行

此次活动以亲情.爱情.友情为主旨，以亲子互动游戏、少儿才艺展示为亮点，穿插婚纱时尚走秀及车模车辆展示为辅的综合性活动。让各年龄段人群度过一个快乐假期。

随着生活水平的不断提升，广大群众的需求不再局限于身边的狭小空间，游览各地美景、享受快乐假期已经成为一种轻松欢乐之旅。此次在\_\_\_办快乐假期.欢乐行活动，让\_\_与活动主题完美融合，相得益彰

活动目的

十一长假期间，\_\_游乐区必将汇集大量观光游客。据不完全统计，日常客流量为20\_\_0人次，节假日定会疯狂增长。预计八天长假，总客流量将超过15万人次。加之长三角地区第一高的摩天巨轮将在十一期间正式对外营业，更加吸引周边慕名前来一享其乐的游客。此期间，在\_\_举办活动网聚人气，扩大快乐假期.欢乐行活动的整体影响，更为诸多商家带来了前所未有的商机，体现其潜在的宣传推广价值。

活动项目(一)

亲子互动游戏

由家长带领小朋友参与活动现场组织的各种互动游戏，增进家庭成员间的默契度，开发儿童思维，拓展孩子身体整体协调性。培养孩子独立处理问题的能力。游戏中比赛获胜者，可以获得组织方提供的精美礼品。

活动项目(二)

少儿才艺展示

活动组织方在\_\_搭设临时舞台，由活动协办方组织儿童进行才艺展示，吸引过往人群驻足观看。展示内容可设置歌舞表演，乐器演奏、相声小品等节目，突出小朋友的活泼可爱，灿烂阳光。

活动项目(三)

时尚婚纱.车模走秀

由婚纱赞助单位组织模特进行个性时尚的婚纱走秀展示，不仅可以吸引大量年轻人士的眼球，更可以借此机会展示赞助单位的企业形象，为企业带来潜在商机。有意向的客户可以当场咨询预订婚纱摄影。

**儿童节的策划方案篇十四**

一、活动时间：

3月8日

二、活动对象：

公司所有女员工

活动一：温馨慰问

1、活动方式及目的：通过感谢信和心意卡的方式将公司对员工的感谢及节日最美好的祝愿传递给每位女员工。

活动负责人：

活动二：美容与健康讲座

1、活动目的：让员工拥有更专业的美容、健康知识，更好的展现人的形象。

2、活动方式：邀请美容专业人士进行美容讲座

3、活动时间：3月8日上午：9：00—11：00

4、活动对象：各部、室女员工

5、活动负责人：

活动三：登山比赛

(一)活动目的：响应各级部门“全民健身”号召，组织女员工到户外呼吸新鲜空气，陶冶情操，有益员工的身心健康。

(二)活动地点：

(三)活动时间：3月8日下午：14：00—17：30

(四)活动对象：公司所有女员工

(五)活动负责人：

(六)行程安排：

1、下午14点，全体女员工在公司新楼集中，一起出发。

2、14点50分，到达岩山下。

3、15点00分，开始登山比赛。

4、大概16点00分，到达山顶。

5、17点30分，返回山底。

(七)注意事项：

1、活动当天，请参加活动的员工穿着公司统一发放的运动服，以便于识别，实习员工可穿戴自己的.运动服。

2、比赛过程中，在山道路窄地段，需超越时要在确保安全的情况下超越，被超越者要礼让从后边超越的人员，不得故意在前边左、右闪动阻碍后方的人超越。

3、在比赛中不得对其他人员有推、拉、挤、拌、摔等危险动作及其它阻碍他人动作的行为。

4、活动过程中，请爱护环境，遵守秩序、注意安全。

(八)奖励办法：

本次比赛设优胜奖，取前三名进行奖励。

一等奖一名，奖励乒乓球拍一幅;

二等奖一名，奖励羽笔球拍一幅;

三等奖一名，奖励随手泡一个。

(九)其它：

1、比赛路线：————山顶。

2、物品准备：矿泉水、应急药品

3、为了保证人员的安全，所有参加比赛的人员必须服从综合部的领导和指导，车辆物品等服从统一指挥、调度。

4、未尽事宜另行通知。

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