# 幼儿园感恩节新颖的活动方案设计(三篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-09-30

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。幼儿园感恩节新颖的活动方案设计篇...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**幼儿园感恩节新颖的活动方案设计篇一**

1、让孩子知道感恩节的来历。

2、通过活动，增进孩子与父母之间的感情，促进亲子关系。

3、通过活动，也让家长感受感恩教育的重要性，与幼儿园形成合力共同关注幼儿的感恩教育。

4、将感恩的种子播撒在幼儿的心田，给孩子一颗感恩的心。

二、活动准备

1、环境准备:

以感恩节的节日氛围相适应，可以准备一些感恩的话语，图片、事例讲解等。

2、材料准备：

感恩卡片，许愿箱，音响，话筒，投影、丝带等。

三、活动形式

在幼儿园由老师、全体家长、幼儿共同参加

四、活动过程(略)

五、活动时间：

小班活动时间：11月26日下午4:30开始

中班活动时间：11月27日下午4:30开始

大班活动时间：11月28日下午4:30开始

六、活动延伸

1、父母与孩子回家后一起探望老人，说出对父母感恩的话。

2、幼儿园展开为期一月的感恩活动，每天家长来接送孩子时，要求孩子跟爸爸妈妈说声我爱你！

3、鼓励让孩子跟周围的人学会感恩，大胆说出“谢谢”！

**幼儿园感恩节新颖的活动方案设计篇二**

一、活动缘起

如今的孩子，个个都是独生子女，都是在父母亲百般呵护，悉心照料下，无忧无虑的成长。他们接受了太多的爱，渐渐的，连他们自己也把这一切视为理所当然。他们习惯了索取，习惯了“说一不二”，即使父母亲再苦再累也必须满足他们自己的要求，而他们却从不懂得去为父母亲做些什么，分担些什么，稍有些不如意，便大发脾气，甚至以死相逼。面对这并不是“个别现象”的现实，我们这些为人师者不得不开始思考：今天的孩子怎么了？我们的条件日新月异，我们的物质生活日益丰富，为什么我们的孩子却越来越不懂事？面对一点点挫折，就那么轻易那么草率的结束自己如花的生命？这究竟是为什么？

想想原因很多，但有两个字却不得不提：感恩。现在的许多孩子没有一颗感恩的心，面对他人的帮助，甚至连一声“谢谢”也不会说，这不能不说是社会文明的一种悲哀。作为教育工作者，我们有必要提醒他们，引导他们，继而唤起他们心灵最深处的善良本性与感恩之心。于是我们借 “感恩节”的机会，在幼儿园内开展“心中有爱，学会感恩”的感恩节系列活动。

二、活动目的

1、了解感恩节的来历，知道感恩节是表达谢意的日子。

2、通过为他人做事、说感谢的话、送感恩卡等感恩行动体验感恩的美好。

三、活动时间：11月的第四个星期四（感恩节）下午4点。

四、活动地点：xx幼儿园大厅。

五、活动前期准备

1、利用网络和图书馆收集有关感恩节的背景知识，相关故事，歌曲征集等。

2、各班征集“感恩箴言”。

3、整理写给家长的“感谢信”。

4、园所环境布置：黑板、海报等。

5、制定好活动计划，时间、地点、负责人落实到位。

6、表演《感恩的心》手语学习。

7、布置感恩互动墙。

六、活动大致内容：

一封感恩的信——致全园家长的感谢信

一首感恩的歌曲——班级学唱《感恩的心》一个词汇引伸出的学习“感恩”“感激”“感动”

一次感恩的表演——集体表演《感恩的心》

一句感恩的话语—收集整理每个幼儿感谢或祝福的话

一个感恩的故事——老师讲述一个故事

一面感恩墙——家长、幼儿互动的感恩墙

一段dv录像——幼儿在家中的表现（给父母爷爷奶奶的一个拥抱）

七、活动过程：

1、每个班级提前介绍感恩节的来历和相关内容。

2、各班可根据幼儿年龄，开展符合的活动。如：中班护蛋活动：每人从家中带一只生鸡蛋，可以给鸡蛋取名字，扮演鸡蛋的爸爸妈妈，一天保护好鸡蛋，不让鸡蛋破碎掉，体验爸妈养育宝宝的辛苦，学会感恩。还可以制作并互赠爱心卡。

3、4点开大门后，发放员工给家长的感谢信。

4、请家长欣赏幼儿的表演（可看录像）大厅电视。

5、家长在互动墙上写下自己感恩或祝福的话语。

6、带领孩子来欣赏感恩墙。

**幼儿园感恩节新颖的活动方案设计篇三**

一、活动背景

11月26日是感恩节，1月1日是元旦，这两大节日正是商家吸引客户，营销活动的时节，促销活动、降价活动纷纷而至。我们应该以独特的营销策略，吸引客户到店。感恩节期间，利用促销活动达到宣传企业文化，提升品牌，强化知名度的效果。让更多的消费者知道广汽本田，知道广汽本田惠东店！

二、活动概述

活动主题：感恩节购“惠”——本田惠东店圣诞秒杀行动

活动时间：11月26日至11月30日

活动地点：本田惠东店

活动目的：

1、利用双节促销，提高销量

2、提高品牌及企业知名度

3、提高客户忠诚度

活动内容

1、团购惠

12月24-25日圣诞节两天，进行降价促销团购会，限量秒杀，活动期间不讲价，优惠至，客户现场订车更可参与圣诞摘圣诞袜活动。

优惠政策：

车型销售报价优惠价格(元)

雅阁2.4ex荣誉版285800253800

雅阁2.4ex纪念版259800239800

雅阁2.0ex庆典版259800229800

雅阁2.0ex豪华版231800211800

锋范1.5at旗舰版0

锋范1.5at精英版0

2、抽奖活动

感恩回馈，凡是在店内消费者都有机会抽奖，礼品内容为：工时代金券、小枕头、抱枕、方向盘套、汽车香水等。（更多礼品与精品部协商确定）

3、豪礼相迎

五重礼：

1、试驾礼：到店试驾即可获得圣诞神秘礼物（礼物为公仔或20元以内的礼品）；

2、购车礼：购锋范、飞度、理念s1均享受广汽本田节能补贴3000元；

3、尊享礼：购雅阁尊享超级盛惠，可获大礼包；

4、转介绍礼：老客户成功介绍新客户可获赠500元工时代金券一张；

5、服务礼：冬季服务免费检测，工时费优惠，预约有礼。

电话邀约及短信内容

邀约话术：“您好，我是销售顾问。非常荣幸地告诉您，圣诞节期间您可以参与我们特别准备的年终回馈活动，到店即可获得圣诞礼物，还有机会实现您的圣诞愿望，获得神秘奖品。活动的内容我可以为您介绍一下……”

短信内容：“感恩节团购“惠”，秒杀大作战。广汽本田惠东店感恩巨献，雅阁直降3万，到店更可获得神秘大礼。详询：”

三、活动宣传

1、短信群发：针对惠东高端客户，覆盖面积要大，要广，利用电信与联通的资源，进行群发短信。

2、电话邀约：针对新购车的客户及保养维修的老客户，对其进行电话邀请。

3、网络推广：通过广汽本田惠东店官方网站及合作的大型汽车网、广汽本田惠东店车主qq群，把活动信息挂出去。

4、电视广告及电台：把活动及优惠信息进入现在正在播的广告宣传片内，编写电台广告软文让惠东电台dj广播。

四、活动任务

活动期间销售部须邀约客人18批到店，详细邀约数如下表：

黄金菊罗振纯屠朝瑜

4批4批4批

杨彩云郭伟森

2批4批

五、费用预算

物品数量单位单价金额

活动短信20xx条0.07元140元

恭迎牌kt板1个50元50元

大x展架1个80元80元

圣诞袜20只10元200元

毛公仔20个20元400元

合计：870元

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