

2023年儿童记忆力的活动方案有哪些 儿童活动方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

七夕活动策划方案篇一

塑造超市人性化风格，提醒顾客77节日，刺激顾客现场消费。

驯养爱情浪漫七夕（卖场内pop主题海报）

8月17——8月31

档期活动期间至一楼飘亮精品广场购物满下列金额（美食街、特卖花车除外）即可兑换赠品。

满77元送甜蜜情人卡

满277元送热情蛋糕

满577元送情人热贴t恤

赠品以现场实物为准，遇赠品赠毕以等值赠品替代，本公司保留此次活动解释权，限当日累计有效，隔日恕不兑换。

顾客持热情蛋糕兑换券可至二层面包课领取鲜奶蛋糕一支，尽写浪漫宣言。

凡于8月25来店之情侣可获飘亮信鸽玫瑰花一支，代您倾诉柔情蜜意。

订花、送花服务：活动期间，鲜花商将接受顾客订购与代送鲜花，代您传达烈火浓情。

免费礼品包装：活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票至1f服务台进行免费包装。

8月25、26晚间电台节目主持人现场与您欢度浪漫情人夜

8月25红鸚鵡餐厅酒吧热闹营业，悠扬乐声与您尽享欢乐浪漫夜

活动时间：8月15-8月25

活动办法：请将您心中隐藏已久的爱情宣言填写于本留言卡，注明姓名、地址及电话，在活动期内将截角投入1f服务台留言箱内或寄回本公司。

我司将汇集精彩的留言于8月25日当天展示在1f门前广场，并挑选出最真、最酷宣言得主各3名，在电台特定档节目中播出，并赠送热贴情侣t恤一套、情侣照一组。

七夕活动策划方案篇二

8月x日-x日，x商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生

3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念。

4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧……等。为传承经典，演绎浪漫，8月x日七夕情人节当晚7□07□x商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

报名方式一：电话报名，咨询热线□XXXX

报名方式二：短信报名，编辑短信“浪漫七夕乞巧大赛”+情侣姓名至XXXX

报名方式三：现场报名，地点□xx商城一楼总服务台。

x黄金屋七夕情侣专柜送情人礼

浪漫情人礼———情侣对戒特别推荐情人黄金戒指299—799元/枚（幸福戒、誓言戒、福字戒）

梦幻珍藏礼———情侣吊坠

祈福爱人礼———黄金项链、手链

从x—x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选兴隆服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。x日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

七夕活动策划方案篇三

“七夕情人节——表达你的爱”活动

1万以上存量客户（爱人/父母/子女/闺蜜/朋友）

根据实际人数确定

网点厅堂

- 1、有效维护存量客户，增加客户粘度
- 2、营销我行产品，提升余额
- 3、进行他行策反，实现客户的资产转移

通过网点为客户（爱人/朋友/父母/子女/闺蜜）拍照，举办赠照片活动及送花活动，寓意着真诚与爱意，从而增加客户对网点的满意度和忠诚度。

为什么要开展七夕活动？

七夕被誉为中国的情人节，承载着人们关于“爱”的美好心愿，如何让客户在这一天过的‘有纪念意义呢？网点可以借机搭建这样的平台，让客户爱在七夕节，感动在七夕节，从而增加客户对网点的粘度和满意度。

同时，网点可以适时地在活动中安排本行产品基金定投和保险讲解，让客户为爱的人购置一份保障，有效宣传产品及相关增值服务，促进产品销售的达成。

“七夕”活动我们需要做好哪些准备呢？我们可以从邀约准备、物料准备、人员配备、现场布置四个环节进行。具体如下：

01邀约准备

可以采用电话、短信及微信公众号的形式，邀约在我行资产达到1万及以上存量客户，邀约内容重点突出本次活动的回馈。邀约时间建议为活动前一周。

02物料准备

宣传物品（宣传单页、易拉宝、荧光板、绶带）；消耗物品（纸巾、名片、纸杯）；文档表格（客户签到表、调查问卷）；其他，如玫瑰花及拍立得（用于拍照留念）。

03人员配备

厅堂需3名人员，包括1名负责引导和介绍人员，1名礼品发放人员，1名主持人；第三方人员参与配合（花店老师、影楼摄像师）。

04现场布置

在外景的安排上，建议在厅堂门口悬挂横幅，文案内容为“七夕节——表达你的爱”，提前3天摆放。同时建议用鲜花、爱心等装饰厅堂，在烘托氛围的同时也可以作为拍照的背景。客户等候区则建议摆放易拉宝4个（系列活动介绍2个，银行产品介绍2个），签到处让客户签名并拍照留念。

如何进行现场营销和后期跟进

活动中如何做好现场的营销与后期跟进呢？我们可以通过“前期造势、现场营销、后期跟进”三个内容进行分析，让活动开展更加有序。

01前期造势

首先，通过短信、微信公众号、电话、微信等方式对存量客户进行活动告知和邀约，同时，我们还可以在微信上设计相应的活动游戏，吸引更多客户参与进来。

其次，在营业网点进行阵地宣传，包含在网点门口宣传电子屏幕信息滚动，在厅堂内设置易拉宝进行活动宣传，同时对到访客户进行一对一的一句话活动告知。到访客户的一对一宣传能让客户更佳具体地了解客户需求和活动内容。增加活动热闹性，让活动更具营销氛围，帮助网点获取到访客户。

第三，活动前几天和活动当天，在网点周边社区进行活动宣传，以吸引更多的人关注和参与。活动要提前做好活动宣传，沿社区内进行宣传，可以引发社区内的活动效益，让更多的人了解网点品牌和活动主题内容，营造良好的活动氛围，这是前期造势中，效果显著的方式之一。

02现场营销

活动开始时，主持人介绍活动目的和活动参与资格获取方式，以及活动流程。在信息登记环节，利用问卷进行调查，了解

客户的金融需求，挖掘意向客户。在客户排队等候时，主持人借助活动展示区、礼品展示区，介绍以往类似活动情况以及与主题活动相关的服务介绍，介绍一系列增值服务，让客户有一个初步的接触和了解。通过现场互动游戏，有奖问答环节，激发客户参与度。

03后期跟进

夕会总结活动流程，整理活动成果，对现场成交、意向客户名单进行整理，分配意向客户到各人；讨论后续跟进话术，制定后期跟进计划；每天晨会演练跟进话术，夕会汇报跟进成果，一周后总结跟进成果。

首先，一定要重视活动前期的造势宣传，这是奠定我们到访客户数的基础；对于参加活动的获取客户信息，我们也需要对其信息做好收集和存档，并进行专人跟进。后期跟进过程中，要了解意向客户的潜在需求，同时注意联络频度，做好持续性的客户维护工作。

七夕活动策划方案篇四

七夕情人节

20xx/8/26—20xx/8/28

为配合商场七夕情人节的的活动，利用微信平台进行互动，为丹尼斯百货提高知名度，扩大影响力。同时借此机会，进一步推广丹尼斯微信平台，加强微信宣传效果。

1、千里传情真爱无限

活动时间□20xx年8月26日—8月27日

领奖时间□20xx年8月27日—8月28日

活动说明：

1、活动期间，丹尼斯微信粉丝发送七夕真情表白和奖品领取店别，至丹尼斯百货微信平台，向您的心上人表白，就有机会被丹尼斯百货微信平台抽取为幸运粉丝。

2、丹尼斯百货微信平台每天为丹尼斯百货店抽取幸运粉丝，将粉丝真情表白通过丹尼斯百货微信平台“甜言蜜语秀”于第二天微信发送时段推送。郑州人民店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条郑州花园店每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条丹尼斯七天地每天10名赠品：丹尼斯毛巾一条洛阳南昌店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒焦作塔南店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条平顶山华府店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

安阳彰德府店每天3名赠品：丹尼斯手帕纸一条三门峡六峰店每天3名赠品：丹尼斯盒抽一盒。

3、抽中的粉丝会收到丹尼斯微信公共平台所发的中奖通知：“千里传情真爱无限！恭喜您被丹尼斯百货抽中，成为今天的`幸运粉丝。请您凭此信息，至您所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。”

4、粉丝凭中奖通知信息，在领奖时间内到所选的丹尼斯百货店贵宾中心，领取精美礼品一份。

七夕活动策划方案篇五

一、活动主题：“终于等到你”

二、活动时间□20xx年8月27日 星期天 19：30--22：00

三、活动地点：后海

四、活动形式：男女配合.干活不累的活动

五、活动规模：群体活动

六、情人节策划活动流程方案：

一 “寻找你心中的女神”

1、 通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰.

4. 情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

6 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的.

7一见钟情 心心相印

8四不象

每队男女谈论给对方 学什么叫. 那个队的可以 男的或者女的叫男的猜. 猜对算赢 猜3次 失败的就淘汰.

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

情人节的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

结语：这个活动不管是不是情侣都可以参与进来，如果你们在一起了，可以增进感情交流。