

2023年春季活动方案(精选6篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

春季活动方案篇一

过新年是对于孩子来说是一件十分高兴的大事。如今，虽然新年还未正式到来，但在我们幼儿园已到处洋溢着热闹的新年气氛。我们这些小小的托班宝宝也被这些情景和气氛感染了，他们也请爸爸妈妈带来一些新年布置的材料，甚至请来妈妈把我们教室里装扮得格外得漂亮。

有宝宝带来一棵新年树，于是，孩子们每天来到幼儿园后，总围在树旁。他们用手轻轻碰着树上的装饰品，嘴里讲着“这个是红的，那个是黄颜色的……”，其中有一些小包装礼物状的东西，这些宝宝竟也饶有兴趣地猜着里面的东西“里面有糖的。”“有玩具宝宝的”……孩子们对此兴趣十足，结合新课程中“新年树”的主题，我便设计了本次活动“过新年”。活动中主要是引导幼儿在游戏与观察中感知新年礼物的颜色，在看看、讲讲、玩玩、乐乐中体验过新年的快乐。

- 1、感知礼物的颜色，对颜色感兴趣。
- 2、体验过新年的快乐。

活动准备：

礼物盒（红、黄、蓝、绿）若干、毽子（红、黄、蓝、绿）

若干、新年帽若干、音乐磁带

一、引起兴趣：

（师生每人戴一顶新年帽进教室）

（教室地毯上放有好多大大小小，各种颜色的礼物盒）

师：宝宝，过新年啰！看，新年老爷爷给我们宝宝送来了许许多多礼物，真高兴呀！

二、观察交流：

1、（围坐）

师：宝宝们，我们一起来看看，你最喜欢新年老爷爷带来的哪个礼物？

（引导幼儿说出礼物的颜色特征）

（幼儿可集体自由说说：也可请个别幼儿说一说、认一认）

2、师：宝宝猜一猜，这些盒子里会有什么礼物呢？

——幼儿自由猜想，老师肯定每一个幼儿的想法。

三、游戏分享：

1、每个宝宝选一个小盒子，拆开看看小盒子里是什么礼物？

——幼儿拆礼物

观察宝宝拆盒的过程，适时地进行引导。

2、师：盒子拆开了，里面藏的是什么呀？（毽子）

这些毽子是什么颜色的呀？（老师引导幼儿观察毽子的颜色，并讲出毽子的颜色）

3、幼儿玩毽子

师：宝宝，我们一起和毽子做游戏吧！

（可采用多种方法分别玩各种颜色的毽子，如：抛毽子、顶毽子、踢毽子等）

如：我们先找一个红颜色的毽子，“红毽子，红毽子，抛起来。”……

4、宝宝们，新年老爷爷送的礼物真好玩，过新年真好！

——放背景音乐《新年好》。

幼儿园托班主题活动——认识医生

托班主题活动——认识医生

活动一：认识医生

1、知道医生是我们生病时医治我们的人，医生有特别的制服。

2、学说短句：医生，辛苦了。

1、医生工作时的录像。

2、医生及不同职业人物的卡片。

1、出示不同职业人物的照片：让托儿从中找出医生。

2、和托儿一起来说说：生病了要找谁、医生穿什么衣服、用

什么工具给病人治病等。

3、观看医生工作的录像，认识医生的制服和医生使用的听诊器、针、体温计等。

春季活动方案篇二

20xx年xx月xx日

幼儿园二楼多功能厅

亲子同乐活动

xx

x班x班x班

1、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进彼此的感情。

2、让幼儿感受新年的欢乐和喜悦。

1、录音机、音乐磁带□xx□□□xx□□□xx□□的士高音乐。

一、主持人开场白：

(亲爱的爸爸妈妈，小朋友们，大家新年好!因为您的孩子，我们走到了一起，形成了托班年段这个温暖的大家庭。仿佛就在昨天，我们从您手中接过哭闹的宝贝，宝贝们一天天的长大了，能干了，我们都为宝贝们的进步感到由衷的高兴!

新年的钟声即将敲响，今天我们托班年段的全体家庭相聚在这里，举行“宝宝一家亲”

亲子同乐活动，共同迎接新年的到来，让我们共同唱响[xx]
宣布迎新年亲子活动开始。

二、师幼家长表演：开开心心做体操

三、家长才艺展示

四、放[xx]歌曲。幼儿同唱“新年好”

一首动听的歌，一份真诚的.祝福，好听的一曲[xx]道出了浓浓的过年情。

五、亲子游戏

我们的小朋友和爸爸妈妈表演的可真好啊!我们给他们鼓鼓掌，爸爸妈妈想不想来体会一下游戏的快乐呢?接下来让我们一起进入我们今天的亲子游戏环节，感受游戏带给我们的快乐!

1、叠叠乐(每组6个家庭，游戏进行2次)(蓝色12个)(每班4个)

主持人：抬花轿的游戏真好玩啊!接下来我们宝宝要和爸爸妈妈做第二个游戏，这个游戏的名称叫“叠叠乐”。这个游戏是这样玩的……，下面，请蓝色爱心的家庭出来。

游戏准备：易拉罐18个(3个x6组)

游戏规则：

6个家庭(一个孩子和一个大人)，站在起跑线后，在对面终点处安排6个仓库“易拉罐”。

发出指令后，每组的宝宝从起点爬向终点，拿到一个易拉罐

后直线跑步返回，并和家长一起把易拉罐垒高，反复进行，直到将易拉罐全部拿回。以速度最快的一组为胜。（注意：每次宝宝去仓库只能取一个易拉罐）

2、抬花轿(每班四个家庭参加，游戏进行一次)(绿色12个)

主持人：小朋友们，你们有没有坐过花轿啊？今天，请爸爸妈妈为我们搭一顶花轿，抬我们去玩好不好？下面这个游戏就是“抬花轿”……请粉绿色爱心家庭的走出来！

游戏准备：床单3条

游戏规则：

以班级为单位进行接力比赛，3个家庭(两个大人和一个孩子)，站在起跑线后。

发出指令后，每组的第一个家庭抬着花轿出发，到终点后返回起点，第二个家庭出发，依次进行，速度快的一组为胜！

春季活动方案篇三

一、明确化妆品节假日促销活动目的：

专营店促销活动的目标主要是拉升销量，获取利润。平常时段的促销可能会以宣传化妆品专营店店面品牌以及店内经营化妆品品牌为主要目的，以宣传为主，吸纳更多的新客源。

如冬季的“三大节日”(圣诞节、元旦节，春节)，气候寒冷而干燥，化妆品专营店的消费者主动消费性较强，正是化妆品销售的旺季，做“三节”促销活动的主要目的应该以提升销量与增加利润为主，重点宣传专营店内的促销优惠活动，以及店内经营品牌的优惠让利活动，让消费者感受到化妆品专营店给予她们在节假日时促销的优惠，得到她们想要的利益；在

促销活动中进而做好与消费者的沟通工作，加强专营店的宣传工作，让更多消费者了解认知我们经营中的化妆品专营店，从而拓展专营店客源。专营店以这一目的去策划节假日促销活动方案。

二、确定适合的节假日促销的活动方案：

1、节假日促销活动方案策划基础：

分析化妆品专营店消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品构成。

我们结合店内以往的销售数据与商圈内消费的调查作出相应的活动方案。如冬季的化妆品消费主要以膏霜为主，其中以保湿、补水、滋润系列为主。一二级市场消费者的化妆品选择方向以一线品牌为主，单品价格带在80元~200元之间，客单量在150元~400元之间；三级市场消费者的化妆品选择方向以二线品牌为主，单品价格带以30元~100元为主，客单量以80元~200元为主。通过这一数据我们可以确定促销方案中买赠的梯级：消费金额以多少分段并赠送多少价值的赠品；通过分析消费者主要选择产品，来确定特价产品及买赠产品，加钱优惠多购的促销活动选择品牌，空瓶抵现的促销活动选择品牌；通过分析消费者的喜好方向来确定赠品种类。

在不同商圈里，化妆品消费者喜欢的促销模式不同，有些人喜欢特价，名品打折，有些人喜欢买赠，有些人喜欢抽奖，有些人喜欢加钱优惠多购，我们组织的促销模式应该以商圈内主流消费群体喜欢的促销模式为主，或是用组合的促销模式来吸引消费群体。

2、节假日期间化妆品促销活动种类

包括有户外促销活动，店内促销活动，消费者答谢会几种模式，不同促销活动有不同的优点，分析如下，根据化妆品专营店店面自身的特色以及商圈消费者特色确定促销活动模式。

- 户外促销活动

户外促销活动通常以促销台促销为主，场地足够，同时户外促销给消费者的视觉冲击力大，可以吸引更多的消费者；大型的促销活动会配以节目表演，走秀，大型现场抽奖活动。

冬季户外气温低，风大，消费者的停留关注率不高，促销人员与顾客的沟通度不够，户外促销活动以销售为主的话较难以达到预期目的，因而化妆品专营店在冬季节假日的“三节”期间要慎重做场外大型促销，可用户外促销台配合店内促销活动。

- 店内促销活动

化妆品专营店的主要促销模式，也是节假日期间化妆品专营店的主要促销模式。店内促销活动的促销模块可以灵活组合，促销氛围易于营造，可以给店面带来直接的人气；消费者在店内能直接感受专营店的形象、品牌、服务，停留关注率高，可以用专营店品牌及产品品牌深入刺激消费者的意识；专营店通常是非开放式状态，消费者入店后目的消费性强，店面有足够的空间与时间给予促销人员与消费者沟通，从而成交率与客单量都可以大提升，销量自然可以有大的提升。

店内促销活动易受店内面积限制，而专营店的化妆品消费会有时间段性，在入店消费者人多时如果接待咨询来不及会导致成交率与客单量低。，因而做店内促销时，要想方法将消费者按时间段分流，不要流失消费者。

- 会议促销活动

在节假日期间，有些专营店会举办消费者答谢会或是会员联谊会、培训讲座，通过会议组织消费者在固定的场所进行促销。这种模式可以快速地将促销信息传递给来参会的目标消费群体，实现一对多的销售。同时通过会议的有效组织增进专营店与消费者之间的客情关系。

会议促销活动针对的消费群体数量有限，必须要提升客单量才能增加销量，而会议举办时间有限，要加强会场的宣扬工作，最终将消费者引流至店面消费才会更有效。

3、确定好节假日促销活动方案项目：

节假日促销活动要想成功，促销活动方案中的促销方案项目要对消费者有极强的吸引力，促销的力度要够，满足消费者在节假日消费的需求。促销力度上要突出节假日消费的不同，一般来说为买赠力度和产品让利优惠力度，可利用单品特价或套餐赠送以及畅销产品的热卖来做焦点。（畅销产品在促销活动中的带动性才会很大。）专营店必须利用这种形式把顾客带进店面，诱导顾客使用店面的产品，产生现场的销量，同时为后期的跟进和销售做好铺垫。促销活动方案的力度决定了对消费者的吸引度，才能增加节日气氛和人气。

常用的促销活动方案主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

特价

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力度。

品牌折扣

面对大家熟悉的某些品牌，特别是具有吸引力的品牌，可以将全系列产品在促销期间打折优惠销售。可以迅速聚拢人气，提升进店率，但是因为品牌产品的利润率本来就不是很高，打折后利润率则更低了，因而店内促销人员在进行销售时要学会转移销售，将消费者的购买方向引导至专营店经营的主利润品牌上。

买赠

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：（如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式）。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等）。

加钱增购

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

限时抢购

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

空瓶抵现

这一促销方法在“三节”时可以运用，消费者在秋季时所购买的化妆品已经使用得差不多了，已经开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。(如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，专营店还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

促销活动在市场上不凡其多，节假日促销活动方案的内容要有活动重点，即凝聚点，我们可以单独做某一个项目，也可以以买赠、加钱增购为主要活动项目，而限时抢购、空瓶抵现可作为辅助活动内容。各种方式的运用要恰到好处，把握好细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用，要因地制宜，在商圈内促销活动的针对性要强，有的放矢，才能真正有效果。

春季活动方案篇四

为丰富全校教职工课余文化生活，展示教职工的精神风貌，以崭新的姿态迎接新的一年。同时为答谢全体教职工这一年来对学校所做的贡献，学校决定在20xx年元旦前夕举行教职工“庆元旦，迎新年”系列活动。本次活动以“快乐”为主线，以放松心情，增进感情，鼓舞士气，营造团结和谐的精神氛围为宗旨。从而丰富教师的课余文化生活，激励教师间团结、奋进、求实、创新，以更饱满的激情投入到新一年的教育工作中去，为我校的教育教学开创更加灿烂、辉煌的明天！具体活动方案如下：

20xx年12月30日晚7：30~~10：00

学校综合楼大厅

全体在职教职工与退休教职工

XXX

XXX

(1) 教职工分组：共分10组

一年级教师组。

二年级教师组。

三年级教师组。

四年级教师组。

五年级教师组。

六年级教师组。

民族班教师组。

移民班教师组。

职工组。

退休教职工组。

(2) 活动形式：以茶话会的形式进行，同时开展小组间文艺展示，其中穿插游戏竞赛活动，工会委员同志负责发奖工作。

(3) 各组参赛节目的`要求：各组在年级主任的带领下，上报一个节目，节目形式为集体性节目。

各组节目于12月28日前上报到学校工会，并利用课余时间进行排练。

（4）活动奖励：

1、各组节目的幸运抽奖：一等奖2个，二等奖3个，三等奖5个。

2、团体游戏合作奖：本次活动将评选出一等奖1个，二等奖3个，三等奖6个。

3、个人幸运抽奖：本次活动将有两次个人幸运抽奖，只准许本人抽奖，不准代抽。

篮球、气球和各种小礼物

1、主持人宣布活动开始。

2、领导讲话。

3、活动安排：

（1）全体狂欢“交际舞”

（2）游戏（一）：名称：《团结肩并肩》（肩夹球接力赛）

规则：2人为一小组，5小组进行接力（共10人）。2人不能用双手抱球，只能用肩膀夹住篮球，从起点出发绕过终点的标枪再回到起点，然后用肩把球传给下一组的队员，最快的那组就是获胜队。注意在传球的过程，哪一小组出现掉球的现象，都要从起点重新出发。

参赛人数：每队10人。

（3）颁奖：一等奖一名，二等奖三名，三等奖六名。

- (4) 六年级教师组的节目展示。
- (5) 三年级教师组的节目展示。
- (6) 一年级教师组的节目展示。
- (7) 民族班教师组的节目展示。
- (8) 退休教职工组的节目展示。
- (9) 四年级教师组的节目展示。
- (10) 移民班教师组的节目展示。
- (11) 职工组的节目展示。
- (12) 五年级教师组的节目展示。

春季活动方案篇五

为庆祝xx年元旦的到来，感受新年新气象，回顾20xx年的'收获与成功，展望对新年的希望。各班以班级为单位组织开展“迎新年、庆元旦”吃团圆饭、庆祝联欢活动，为孩子们创造一个展示自己的舞台，分享彼此的成功与快乐。通过联欢活动，让孩子们在回顾与展望中充分感受成长的快乐与新年的喜悦。

欢欢喜喜庆元旦，团团圆圆迎新年

xx月xx日（本周五）

各班教室

1、活动当天，每一个学生要自带至少一种以上的美味菜肴

（要求1——3年级同学参与做菜过程，4——9年级同学独立做菜，并用保温桶盛放）和一些零食，上午第四节课大家一起分享美味佳肴，吃团圆饭，度过一个有意义的元旦。

2、中午饭后，全体师生布置教室，营造浓浓的节日氛围。

3、下午第一、二节课，各班级开展庆祝元旦联欢会和游艺活动，展示学生特长。

4、活动形式不限，要求多样化，内容健康活泼。根据学生年龄特点开展活动，各个班级可以百花齐放，确定多项游艺活动。

1、校园和各班教室要精心布置，可用气球、彩带等物品装点教室，要求有新年气氛，黑板上要有活动主题。（注：可以在黑板、瓷板上进行装饰，要用透明胶张贴，一律不用双面胶或胶水，避免墙面或瓷板被损坏。）

2、活动以班级为单位进行，各班要制定方案，方案中要有主持人、内容、形式等，整个活动过程要周密，确保整个上午和下午的活动有序进行。（12月29日上交方案）。

3、每个学生自带碗筷和调羹，食堂只会提供热米饭。

4、庆祝活动当天，各班可邀请家长一起参与，可设计一些亲子游戏，以达到促进亲子关系的良好效果。

5、活动结束后，请各班主任收集好活动照片，并用手机下载美篇软件，制成图文并茂的美篇报道，发到安源学校微信中。

6、活动结束后将桌椅摆放整齐、教室及清洁区卫生打扫干净，放学后学校对各班卫生进行检查。

1、学校将设立评审小组，对教室布置、美篇报道制作进行评

比。

2、本次活动结果将纳入1月文明班级考评。

活动组织：德育办。

安全巡视：综治办。

食堂供应：后勤办。

春季活动方案篇六

幼儿园与武汉人民艺术剧院共同合作，请孩子及家长一起观看由武汉人艺演出的人偶剧：《睡美人》、精彩的故事，精湛的演出，带您与您的孩子们一同遨游童话世界！

20xx年xx月24日(周六)下午14:00

14:00-14:30为幼儿园联欢时间，老师会安排一些游戏活动，请孩子和家长们参加，参加活动的家庭一定不要吝啬你们的掌声与歌声！14:30，演出正式开始。

中南剧场(武汉人民艺术剧院)五楼、亲子剧场京汉大道1001号(轻轨下)

坐轻轨三阳路站下往回走，大智路站下往前走。

每个家庭亲子套票80元(一个大人，一个孩子)，如有家庭有另外的大人参加请和本班老师登记。

1、活动结束后，请家长听幼儿园安排有次序地退场，在门口带领幼儿领取幼儿园为孩子准备的. 圣诞礼物。

2、活动当天各家庭凭票入场，对号入座。(家长一人一票，

孩子听老师安排入座)

3、为保证演出效果，请家长不要随意到舞台前进行拍照。

4、集体活动是体现一个集体的综合素质，我们所做的一切都是为了孩子，请我们大家努力给孩子一个高文明，高礼貌，高素质的公众空间，以达到我们教育和培养的目的。

5、活动报名截止日期：本周五(xx月16)放学之前

集体活动，期待您的参与！

提前祝您新年快乐，家庭幸福！