

父亲节少先队活动方案(优质10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

父亲节少先队活动方案篇一

父爱，人们的发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，万联特举办酬宾活动，同时为配合夏季延时营业(周五、周六、日延长至21:30)，促进销售，引导乌海市民的消费习惯。

父爱如山，万联贴心相赠！

6月17日

1、完美男人抽好礼心动不如行动：

凡在商场2f-5f男装休闲、运动系列区消费累计满600元以上的顾客，凭购物小票抽奖一次，满1200元以上抽奖两次，多买多抽，以此类推，百分百中奖。(不参加活动品牌除外，奖品设置：表、领带、皮夹、腰带、打火机)

2、温暖的爱父亲的笑万联的贴心

凡在商场男装区消费金额累计300元以上的顾客，赠送绅士杯一个，600元以上送价值168元皮夹一个，900元以上送价值238元皮夹一个，满1200元送男士睡衣一套。(以上活动只能选择其一，选择抽奖就不能再领取赠品)

3、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

操作方法

1. 从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4—7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。
2. 将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。
3. 当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。
4. 如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

肯德基或麦当劳餐券费、赠送的衬衣费和赠送给孩子们零食费由具体找对了人数确定。每份肯德基或麦当劳餐券的费用应该在20元左右(控制在10份)，父亲的衬衣费在50元左右(控制在10份)。没有找对父亲父亲的小孩子的零食费在5元左右(控制在20份，为饮料等)。

父亲节少先队活动方案篇二

XXXX年6月17日（星期五）

父亲节——我心中的父亲

- 1、了解父亲节的时间每年六月第三个星期天。
- 2、欣赏歌曲《父亲》体会父亲作为一家之主，所承担的责任与义务，激发对父亲的热爱崇敬之情。
- 3、通过讲述并绘画自己心目中的父亲，培养幼儿的语言组织表达能力和绘画能力。

音乐《父亲》图画本彩笔

一、开始部分

提问导入

师：小朋友在你们家，谁主要负责挣钱养家？（爸爸）

那后天也就是星期天就是爸爸的节日，在爸爸的节日里你想对爸爸说些什么，做些什么呢？

教师小结：每年6月的第三个星期天都是父亲节，老师希望在父亲节这天你们能对爸爸说句暖心的话。

下面我们来欣赏一首歌曲《父亲》

二、基本部分

- 1、欣赏歌曲《父亲》感受父亲的不易和对家庭的付出。

师：父亲作为一家之主，他要为全家人的温饱、生活整天忙碌，因此他很不容易，所以小朋友回家后要孝敬你的父母，做一个听话懂事的乖孩子。

2、说说自己心目中的父亲是什么样的？

3、绘画自己心目中的父亲。

三、结束部分

展示作品并讲解作品内容。

将作品带回家送给爸爸，并向爸爸说句暖心的话，讲述自己作品的含义。

XX

父亲节少先队活动方案篇三

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是由于6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情热和着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

【活动规则】：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无穷畅饮。

【活动地点】：酒店6层空中花园。

父亲节少先队活动方案篇四

20xx年6月x日

社区会所一楼

社区老年父亲及其家人和社区干部

“感恩老爸我拍拍爱社区”将于6月x日发出通知，征集社区居民自拍父亲的相片(父亲年龄60岁以上)，选取角度不限，尺寸要求：5寸-7寸，照片必须突出体现父亲的. 正面形象，并随附一句以“感恩父亲”为主题的话。照片内容要求自然，真实，亲切。活动将评选“魅力父亲”“最感人父亲”“最可爱父亲”“爱心父亲”“耐心父亲”等十个奖项各一名;照片于6月x日前交到社区。于6月x日父亲节当日社区活动中颁奖。

说出你的爱很多的子女很少在父亲的面前说出“爸爸我爱你”这句话，在6月x日父亲节当天，我们请社区里愿意对父亲说“爸爸我爱你”的居民参加此次活动。并由社区送予父亲节礼品。

父亲节少先队活动方案篇五

： 幼儿园操场

游戏一： 群爸力量大（拔河）参加人数： 32人（每班各10人）

将爸爸们分成两队，以3局2胜的方式决出胜负，获胜的获得团队冠军，其次获得亚军。

游戏二： 老爸，向前冲（滑板车）参加人数： 16人（每班各8人）

游戏三： 我的老爸最海量

参加人数： 16人（每班各8人）

在规定1分钟内，畅饮温开水，在规定的时间内看谁喝得多为

胜。胜出的前8名为冠军，其他为亚军。

游戏四：我的老爸力气大（扳手腕）参加人数：16人（每班各8人）

爸爸们两两相对坐于桌子旁边，将右手或左手放于桌上相握，听到裁判的哨声即刻用力扳倒对方，以先将对方的手臂扳倒在桌面为胜，胜利的为冠军，其次为亚军。

游戏五：我的老爸有力量（俯卧撑）参加人数：16人（每班各10人）

参加人员双手撑地俯卧，听到裁判的口哨声做俯卧撑，做得个数多的前8名为冠军，其他则为亚军。

游戏六：老爸，向前跳（跳远）参加人数：16人（每班各10人）

参加人员在规定的线上站好，听到裁判的口哨声纵身往前跳，跳得远的前8名为冠军，其他则为亚军。

游戏七：威力角斗士（斗鸡）参加人数：16人（每班各10人）

两人为一组，在规定的圈内以斗鸡的方式站好，听到裁判的口哨声双方开始用力推挤对方，谁最先被推挤到圈外为亚军，留守圈内的为冠军。活动要求：

1、每个游戏均由爸爸参加，每个爸爸参加2个游戏。2、每个游戏都由自己的孩子为爸爸颁奖。3、安全第一，快乐相随。

父亲节少先队活动方案篇六

又是一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的

亲情文化营销。

二、活动时间□20xx年6月17日--19日(3天)

三、活动目的：唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的节日热点商品，全力促进销售。

四、活动宣传语：父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲五、互动活动：

1、主题：“爸爸，我想对你说。

时间：6月17-19日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。（员工均可以参加）。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球)，将“球”赶向“球栏”，在第二个球进“球栏”一瞬间停表。

比赛规则：

1、在赶“球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。

2、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

3、以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

奖项设置：一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 德斯堡路价值298元领带一条 3名鼓励奖 男士袜一双 15名报名时间：5月26-6月15日报名地点：商场服务台比赛时间：6月19日 下

午15:00-17:

比赛地点: 大门口广场其他部门协助事宜: 请促销部提前与物业沟通、活动当天请防损部安排人员维护秩序六、商品促销、主题: 欢乐购物、惊喜等着你内容: 6月19日, 父亲节当天在百货购物满288元即可参加抽奖活动, 单张小票限抽2次奖项设置: 一等奖 德斯堡路价值596元男装一套 1名二等奖 德斯堡路价值328元t恤一件 2名三等奖 申磊价值268元 衬衣一件 3名鼓励奖 男士袜一双 15名、主题: 感恩回馈 激情赠送内容: 6月19日, 父亲节当天在男装品牌购满398元即可赠送价值38-58元不等男士袜一双(限前10名)派发地点: 男装各专柜、6月18-19日百货区三楼男装新款买100减70/60/50元、旧款3折起, 部分专柜除外、特卖安排: ****6月15日-21日中厅路展, 全场3-5折气氛及宣传、气氛布置: 分两部分。

第一部分 场内、四楼主通道挂吊旗。(20张)、一至四楼楼梯口摆放小展板。(3个)、各收银台领取活动报名表(共100份)、4楼收银台旁设置咨询台第二部分 场外、百货区大门口摆放大展板、超市门口玻璃贴、常规宣传:

第一部分 场内、店内广播、店头海报第二部分 场外、免费购物巴士宣传。

1、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估:

2、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费, 提高男装的销售额。

3、活动具有很强的联动性, 用过游戏, 赠品等促销方法, 联合超市, 把超市旺盛的客流引导到百货消费, 提升三楼, 提升百货的整体销售。

4、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

父亲节少先队活动方案篇七

父亲节是一个很好的机会表达自己对父亲的感谢。父亲的爱是默默的守候，没有太多华丽的辞藻，但是却饱含着对自己子女深深的爱。

所以在父亲节来临之际，通过举办这个活动，把想说给父亲的话写出来，像自己的父亲“表白”。同时提升项目的人文情怀，也能带动客户的来访。

6月19日上午9：30—11：30下午13：30——16：00活动预期成交：1套活动费用预估：1620元活动方式：

2、活动内容：在洽谈区提供已经写好祝福语的贺卡50张，拿绳都挂在洽谈区区域，悬在空中，销售员随手就可以拿一张送给到访客户，另外准备50张没有内容的贺卡，客户可自行填写，并可以带走。

3、随手礼：到场客户可凭抽奖券获得两张会所体验券礼品。

4、整点抽奖：结合业主生日会的整点抽活动，上午11点；下午14、15点；

5、活动前及活动结束后，客户可自由体验会所功能区；

6、新媒体：微信时时释放活动信息；

活动物料及费用是两天活动用量，最终以媒介参照流程实际采买发生为准；

父亲节少先队活动方案篇八

有效的方案是建立在真实的经验数据上的，因此，第一步的前期市场调查则是活动促销方案的基础，这为了活动方案的精准性、科学性提供非常有利的保障。市场调查，包括社会环境，行业环境，例如产品特点，竞争对手情况，消费者的消费习惯等等。通过对市场调查数据进行分析，找出自己的优劣势，降低风险成本。

第二步就是拟定活动方案，方案的内容笔者简单的该是几个重要项目：

1、对象群体的确认

针对某一群体的消费者举办的促销活动，确认群体的消费习性，方便拟定最佳的促销方法。

2、确定主题

设定的主题必须具有话题性、创意性，若能编辑出创意的口头语，让消费者容易记住又可变成口头禅，这样更加具备广告宣传效果。

3、引诱向导

主要是指消费者通过活动获得的优惠，例如赠品、折扣等等，优惠的程度同时要考虑消费者的接受度，以及公司接受范围内的成本负担。

4、网络媒体推广

网络媒体的运用是指通过互联网的传递，将活动信息传递给消费者，因为信息是否准确且即时的传达给消费者，对于消费者的数量有相当的影响，因此必须选择网络媒体推广。

网络新闻营销推广能为企业带来什么样的好处?有很多人一直都不了解的。所以在这里我想告诉大家:

第一、新闻媒体报导提升公司的知名度和可信度;

第二、新闻媒体的浏览转载加速公司的. 宣传力度, 成本低、传播快;

第三、关键词的设定为公司带来直接有效的客户。

父亲节少先队活动方案篇九

1、黄豆与牙签创意建构活动

2、胡萝卜丁与牙签创意建构活动

3、卡士酸奶创意甜品制作

创意建构大赛(根据孩子的年龄分组,爸爸和孩子一起完成小组任务,评选出优胜作品,更有丰富的奖品,欢迎大家积极参与。)

所有奖项奖品准备:共38份中大班:集体评奖

最佳创意奖:5个最佳构建奖:5个最佳合作奖:5个最佳思维奖:5个小班9个班,各班单独评奖:拼搭高度最高的两个作品获奖。

卡士酸奶方:

幼儿园准备工作及分工

9:35—9:55中大班将作品摆放到自己班级位置进行展出,由家委会评委统计票数最高的20名优秀作品进行颁奖及发放

礼物。小班级在自己班级进行评奖及颁奖。

10:00—10:20酸奶饮品创意制作，主持人介绍活动要求后开始亲子制作。主持人

现场可以邀请特别有创意的家庭向家长们介绍制作过程，可创编一句话“卡市酸奶广告语”的介绍。品尝酸奶。

10:30结束活动，班级合影

父亲节少先队活动方案篇十

xx月xx日

园内

我国长期以来形成的一个惯例是父亲在外工作，母亲在家料理家务，教育孩子。经常是父亲每天天不亮就去上班，孩子还未醒；很晚回家时，孩子已入睡。

- 1、有重点地指导幼儿通过多种形式了解父亲的责任和工作
- 2、知道父亲节的由来。

19xx年，美国最先提出庆祝“父亲节”的倡议，并从19xx年开始，将每年x月的第三个星期日定为“父亲节”。

2、图画纸、颜料、音乐、彩色纸等；

3、成功素质节日主题教材、节日主题音乐。

1、教师向幼儿介绍父亲节的来历。

2、幼儿分享父亲的快乐（请幼儿说一说我的爸爸会干什么？

我喜欢我的爸爸)、出示爸爸的大手“大手牵小手”的手印画。