

# 2023年父亲节药房活动策划 珠宝店端午父亲节活动方案(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 父亲节药房活动策划篇一

20xx年6月xx日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。

关爱父母行孝心□xx(商场名称)好礼献真情我是你的骄傲，你是我的太阳

20xx年6月8日-17日

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。

1、主题：爸爸，我想对你说。

时间：6月8-17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：在赶”球”途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。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16日

报名地点：商场服务台

比赛地点：大门口广场

3、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

4、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。

5、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。

6、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。

7、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成龙华商圈独具特色的商场。

## 父亲节药房活动策划篇二

每年6月的第三个星期天是父亲节，以下是由本站pq小编为大家精心整理出来的幼儿园端午节父亲节活动方案，希望能够帮到大家。

父亲的角色在孩子成长的道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子们心目中的形象是威严的，孩子们与爸爸交流接触的机会甚少，借父亲节之际，通过“父爱如山”活动，让孩子们感受父爱，感恩父亲。让父亲们充分展现出他们力量、温柔、细腻的一面，满足父亲与孩子充分嬉戏的愿望。

1、让孩子们知道6月的第3个星期天是父亲节，理解爸爸的辛苦。 2、通过亲子游戏增进孩子与父亲间的感情，让爸爸明白自己在孩子们心目中的位置，在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，少点应酬，多享天伦，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

画纸、画笔、颜料、展板、小制作、奖品、信封、信纸、笔、针、线、纽扣

6月11日：召开班主任会议，部署活动安排。

活动以班级为单位组织，活动依据以下大纲进行，细节部分可根据具体情况具体实施。

6月12日：下午各班召开关于“关心孩子他爸”的妈妈座谈会。

6月13日：中午，召开老师们的“关心老爸”的座谈会。

6月14日：幼儿绘画“我来画爸爸”

6月15日：布置画展

6月16日：老爸，看你的

### 1. 教师讲故事(父亲节的由来)

父亲节是由美国人约翰·布鲁斯·多德夫人倡议建立的。多德夫人早年丧母，她有5个弟弟，姐弟6人的生活负担全落到了父亲身上。父亲每天起早贪黑，无微不至地关心着孩子们的成长，既当父亲又当母亲，自己则过着节衣缩食的节俭日子。多德切身体会到父亲的关爱，感受到父亲的善良与伟大。她长大后，深感父亲这种自我牺牲的精神应该得到表彰，做父亲的也应该像母亲们那样，有一个让全社会向他们表示敬意的节日。于是，她给华盛顿州政府写了一封言辞恳切的信，建议以她父亲的生日，每年的6月5日作为父亲节。州政府被她的真情打动，便采纳了这一建议，只是把日期改在每年6月的第三个星期日。1972年，在各方的强烈呼吁下，美国总统尼克松签署了建立父亲节的议会决议，使其成为全国性的节日。目前，这个节日受到东西方世界许多国家百姓的认同。每到这一天，子女们总是向辛劳的父亲致以敬意。

幼儿为爸爸唱首歌，例如《大头儿子小头爸爸》

### 2. “力量老爸”

父亲抱宝宝，单腿站立。坚持时间最长者获胜。宝宝为爸爸擦汗。考验爸爸们的身体素质，要做一个好爸爸首先得有健康的体魄。获胜的爸爸累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

### 3. “爸爸擂台”

### 4. “角色反串”

本环节要求爸爸扮演妈妈，限时2分钟，在规定的时间内完成

穿线、钉纽扣、缝补等针线活。完成任务的老爸获积分20分。孩子扮演爸爸在规定的时间内为爸爸扣纽扣，为爸爸梳头洗脸，准备书包送爸爸上幼儿园交到老师那里。妈妈协助宝宝完成任务。完成任务的宝宝为爸爸获得积分20分。考验爸爸们细腻的一面对家务活的参与，并让宝宝承担家长角色体验做为父母的不易。获胜的家庭累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

## 5. “亲情对对碰”

本环节开设和宝宝的游戏《骑大马》、《蒙眼找宝宝》，加强宝宝与爸爸们的协助和默契。累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

a□“骑大马”宝宝骑在爸爸的背上按5人一组分组进行爬行比赛，先到终点获的积分20分;15分;10分;5分;最后一名不计分。

b:□《蒙眼找宝宝》将爸爸的眼睛蒙上，妈妈指挥方向，爸爸根据宝宝的特征找到自己的宝宝。完成任务的爸爸依先后次序获得积分。

6. 请爸爸们为自己的宝宝写一封信，寄托自己对孩子的祝福与期望，幼儿园代为保管，明年父亲节和宝宝们共同分享。同时宝宝和妈妈现场赠送自作礼物给爸爸。

7. 按积分评选出“我是好爸爸”获得幼儿园奖品。邀请爸爸们分享做爸爸以来的感受。

8. 参观幼儿“我来画爸爸”画展。

1、使幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间

的感情。

## 活动准备

歌曲录音带、彩色纸、彩笔、鼓、花、羊角球等器械、自制奖牌。

## 活动过程

幼儿配乐朗诵：

父爱是一缕阳光，让你的心灵即使在寒冷的冬天也能感到温暖如春；

父爱是一泓清泉，让你的情感即使蒙上岁月的风尘依然纯洁明净。

父爱同母爱一样的无私，他不求回报；

父爱是一种默默无闻，寓于无形之中的一种感情。

师：在孩子们的心中，您是那么的伟大、威武，是他们心中最崇拜和尊敬的人，是他们永远学习的榜样！

1、表演《感恩的心》

2、演唱歌曲《我的好爸爸》

3、亲亲爸爸说说悄悄话

4、室内亲子制作《心连心爱心卡》

5、《击鼓传花》家长和幼儿听鼓声同时传花，鼓声停花在谁的手中幼儿说一句祝福的话或表演节目，家长简单介绍自己的工作或家庭中的趣事。

亲子游戏：

- 1、《小脚踩大脚》游戏规则：宝宝的小脚踩在爸爸的一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜。
- 2、《骑大马》游戏规则：宝宝骑在爸爸的脖子上分组进行比赛。
- 3、《蒙眼找宝宝》：用毛巾把家长的眼睛蒙住，幼儿站在家长的对面不能发出声音，家长根据自己孩子的特征找到自己的宝宝。

家长游戏(同级部的爸爸们进行比赛)：

《跳绳比赛》 《针线活》 《拔河比赛》 《蜈蚣竞走》

结束部分：音乐响起，幼儿亲自为爸爸颁奖。师：在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

## 父亲节药房活动策划篇三

1、通过各种活动，引导幼儿体验浓浓的亲情，激发幼儿爱的情感，从小培养他们懂得饮水思源，尊重、感激别人的劳动，知道回报、关爱他人。

1、各班在父亲节前一周可搜集幼儿和爸爸的合影或是只搜集幼儿爸爸的照片或是爸爸小时候的照片等，并举行“照片展”“比谁帅”。

2、鼓励幼儿回家帮助爸爸做一些力所能及的事情。比如：倒水、拿报、洗脚等。

3、开展系列的教育活动：父亲节的由来、社会《爸爸的手》、歌曲《我的好爸爸》调查爸爸、采访爸爸、说一说爸爸、夸一夸爸爸、画一画爸爸。

4、年级组或班级可根据班级情况开展亲子活动：角色反串、《小颗踩大脚》、《骑大马》等。

5、为爸爸制作手工礼物，亲手送给爸爸；为爸爸演唱《感恩的心》，用舞蹈表达对爸爸的爱。 亲子游戏环节：

1、梳头 玩法：每组请三到四名长发的女孩子和爸爸，请爸爸为女儿梳头扎辫子，要求梳得光滑干净，扎牢就行。

2、袋鼠 玩法：每组请幼儿三到四名男孩子面对家长，双手抱住家长的脖子，双腿勾住家长的腰。家长双手不能碰幼儿，快速跑到对面终点，速度最快者为胜利。

3、我给爸爸穿鞋子 玩法：每组请10名爸爸和幼儿参加，首先让幼儿认识爸爸的鞋子，然后让爸爸将鞋子脱下后放入圆圈内，老师将鞋子打乱，游戏开始，幼儿从圆圈内找出自己爸爸的鞋子，并帮爸爸穿好，先穿好的爸爸站起来示意为胜利者。

4、击鼓传花 玩法：鼓声停，花传到谁手里，幼儿说一句祝福的话或表演一个节目，爸爸介绍自己的工作说一件家里的趣事。

5、《小颗踩大脚》游戏规则：宝宝的小颗踩在爸爸的脚步上一同向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜。

6、《骑大马》游戏规则：宝宝骑在爸爸的脖子上分组进行比赛。

7、《蒙眼找宝宝》：用毛巾把家长的眼睛蒙住，幼儿站在家长的对面不能发出声音，家长根据自己孩子的特征找到自己的宝宝。

## 父亲节药房活动策划篇四

通过父亲节前期和当天的宣传，对用餐的顾客进行温馨提示和礼品赠送，以及给顾客提供其他的超值服务的. 系列行为，来感动顾客并增加顾客对我们麻辣风芙蓉餐厅的情感关注，不断聚焦麻辣风，进而提高我们的营业额和顾客的回头率以及对我们麻辣风芙蓉餐厅品牌的忠诚度。通过我们的超值服务不断提高我们麻辣风芙蓉餐厅在该廊坊餐饮市场的占有率，是我们完成品牌战略的一次行为。

父亲节当天

麻辣风芙蓉餐厅

- 1、父亲节当天来我店用餐的顾客都可以免费给父亲打个电话，无论是市话、国内长途。
- 2、父亲节当天来我店用餐的顾客都可有机会免费拍照一张，并免费寄到本人父亲的手中；
- 3、父亲节当天如有客人请本人父亲来我店用餐，可享有如下优惠：(1)、免费合影一张；(2)、送影框一个；(3)、送纪念父亲节特制菜品1—3份；(4)、送礼品一份(领带等)。
- 4、如果是请自己的父亲用餐，除了可享受以上优惠，还可以享受全单8.8折优惠；
- 5、父亲节当天过生日的父亲，我店免费提供“父亲节家庭套餐”一桌供10人以内用。(父亲的生日必须以二代身份证上的日期为准，年龄达到法定结婚年龄一年以上，有和儿女合影

照片)

### (一)、对外广告宣传

- 1、做2期平面媒体广告；
- 2、电视广告2期；
- 3、网络广告；
- 4、高档楼宇广告

### (二)、短信群发。

## 父亲节药房活动策划篇五

今年的6月16日（农历五月初五）是端午节，6月20日是父亲节，端午节是中华民族的传统节日，各店在促销期间，应在主通道摆放2—6个粽子堆头；利用冷柜，大面积陈列各品牌粽子，在两节的美化装饰上，策划部美工要和卖场管理干部员工一起发挥创意水平，进行创意陈列和气氛布置。端午节策划部在超市大冰柜上方、粽子堆头周围及主要通道（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等处用泡沫板制作龙舟装饰吊挂（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等。父亲节要展示手表、领带、腰带、剃须刀（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等男士用品，在公益活动上，我们要举办多项与顾客互动的活动，借此活动达到让顾客参与互动的目的，拉近本店与消费者之间的距离，提高<sup>^</sup>方案范一文库\_为您搜集整理<sup>^</sup>%商场知名度，吸引人气，为顾客营造一个温馨愉快的购物场所，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

20xx年6月12日（周六）——6月16日（周三）

双节同庆———端午节、父亲节快乐

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋馆推出“凉鞋节”，超市推出“洗化节”，不要错过哦！！

活动二、粽情新世纪 超市换购礼

6月12日—20日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券一张，满69元赠二张，满99元赠三张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名 “包粽王” 冠军 奖伊利牛奶一箱+新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子

第二名 “包粽王” 亚军 奖新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子

第三名 “包粽王” 季军 奖当天所包粽子

参与奖：其他选手将得到5个自己所包的粽子。

报名时间： 6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名

只限参加一店活动。

比赛时间地点：

- 1、新世纪人民商场店 6月16日下午16：00整
- 2、新世纪购物广场 6月15日下午16：00整
- 3、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16：00整

操作步骤：洽谈采购粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛

道具要求： 蜜枣小粽叶绳子学生专用剪刀盘子水桶勺子围裙

比赛规则： 选手做好准备后，裁判宣布比赛开始， 在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责记时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。