

国庆游戏活动国家规定 游戏活动策划方案 (精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

国庆游戏活动国家规定篇一

幼儿在和同伴交往的过程中，不仅学习如何与人友好相处，也在学习如何对待自己和看待他人，不断发展适应社会生活的能力。现代家庭，大都是一个孩子，部分孩子有霸道，唯我独尊的一面，不善于进行友好的沟通与协作，我们可以通过一系列的活动改善并提高幼儿的交往能力，使他们更好地适应社会生活。

- 1、喜欢和小朋友一起游戏，并有自己的好朋友。
- 2、愿意并主动参加群体活动。
- 3、感受规则的意义，并能遵守游戏规则。

儿歌、歌曲、音乐、相关游戏

适合年龄：4—6岁

游戏名称：认识新朋友

游戏目标：

- 1、积极主动地加入游戏。

2、学习简单的交往技能。

游戏场地：

活动室围圈、活动室散座、户外围圈

游戏规则：

儿歌可以是小朋友和老师一同说，但介绍自己的话，必须幼儿自己大方的说出来。

游戏玩法：

1、参加游戏的小朋友围成半圈或圆圈，一名幼儿站在半圈或圆圈中，走到一名小朋友前面，准备游戏。

2、老师或全体小朋友说儿歌，根据歌曲内容“你呀(指向小朋友)我呀(指向自己)，你呀(指向小朋友)我呀(指向自己)”，按照一定方向走，“我们是一对好朋友”结束后，停在一个小朋友前面，“握握手呀，转个圈，点点头呀”与小朋友握手、拉手转圈、点头。

3、“我叫x□认识你呀真高兴”向小朋友介绍自己，相互交换位置，新的幼儿继续游戏。

附儿歌：你呀我呀，你呀我呀，我们是一对好朋友，握握手呀，转个圈，点点头呀！真高兴，我叫x□认识你呀真高兴！

国庆游戏活动国家规定篇二

20××年9月25日——20××年10月8日

不仅可以网让消费者花少钱吃百样菜，还可以使消费者知道餐厅的特色。促进该餐厅的消费（增加人气），获得更多的

剩余价值（利润）。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

国庆游戏活动国家规定篇三

社区庆“国庆”升国旗仪式

为欢庆建国66周年国庆，并积极配合市委、市政府提出的“和谐行动”计划，建设和谐，加强社区各界群众的思想道德建设和爱国主义教育。

弘扬爱国主义，建设和谐

活动单位

区街街道建设桥社区党支部、居委会；区基干民兵连；物业管理公司。

时间：20年10月1日。

地点：社区文化广场。

1、10月1日早8：00全体人员着装整齐，在建设桥社区文化广场列队集中；参加人员为：全体社区干部，驻地单位代表、职

工，社区民兵连官兵，部分社区党员和中小學生。

2、8：00奏国歌，升国旗。

3、社区干部讲话。

4、社区单位代表发言。

5、中小學生代表发言。

6、仪式结束。

国庆游戏活动国家规定篇四

为隆重、热烈、活泼的庆祝中华人民共和国成立，激发少先队员的爱国主义情感，增强少先队员的团体荣誉感，进一步加强未成年人的思想道德建设，我校特开展“庆国庆，心向党”系列活动。

(一)举办以“祖国，我爱你”为主题的黑板报比赛。

请各年级各班根据活动主题要求，出一期高质量的主题黑板报。

比赛时间：9月22日至9月28日

评比时间：9月29日中午1：30

评委：学校少先队大队部、三——五年级各班检查员

评比细则：

1、评分表：

(1)评比项目：字体资料色彩排版图案

(2) 评比资料：字迹工整、美观大方；切合主题、联系实际；鲜艳、引人注目；有创意、切题；美观。

(3) 各项分值：各占20分，总分100分

2、评分统计：学生评委自我班不打分。去掉最高分，去掉最低分，取平均分。

(二) 各中队开展“祖国妈妈，我爱您”活动。

时间：9月26日周一的班会活动课

各班主任于国庆节前上交相关活动方案。

(三) 3—5年级设计一份“国庆专刊”手抄报。(每班至少上交5份作品)

上交作品截止时间：9月27日

要求各班主任认真组织活动，积极开展工作，10月9日大队部将组织学生会对各班开展活动情景进行检查评比。

国庆游戏活动国家规定篇五

- 1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；
- 3、塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

奖品设置:

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动, 活动现场布置如下图所示, 操作方式为一男一女为一组拍档射箭, 女握弓, 男射箭, 每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭), 每组共射10箭。

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动, 本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套, 10月7日由参与活动新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活动的宣传效果。

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台, 并赋予特殊的情感含义, 从情感上吸引顾客, 主要是推广25分至30分的婚庆钻石:

二十五分到三十分钻石柜柜台名称: 十分爱你+十分爱我+十月新婚

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行, 但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

3、在店前做好活动宣传海报, 在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话);

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发), 扩大活动影响力和宣传力度。

店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆“xx珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)□xx珠宝logo□xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。