

儿童乐园办卡话术举例 儿童乐园寒假活动方案(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

儿童乐园办卡话术举例篇一

为了使全镇师生过一个有意义的寒假，培养学生良好的学习习惯、生活习惯和良好品质，培养学生善于思考、乐于劳动思想品德，校办特制定《20xx年寒假活动方案》如下：

“大禹治水13年，三过家门而不入”，充分体现了“无私奉献，爱岗敬业”的奉献精神。“大禹汲取其父亲运用修堵的方法不能排除水患，察看地势，充分运用疏导的方法治水”，充分体现了大禹“创新思维，因势利导”的开拓精神。“大禹以身作则，始终战斗在治水第一线，达到了忘我的境界”，充分体现了大禹“率先垂范，公而忘私”的拼搏精神。大禹治水留下了一个个精彩的故事和美丽的传说，让我们寻找大禹故事，传承大禹文化，弘扬大禹精神，让青少年健康成长。为此，校办研究决定寒假开学后，举行中小学“寻找大禹故事，弘扬大禹精神”主题征文、演讲比赛活动。

活动要求：

- 1、三年级以上学生通过网络、书籍、民间传说搜集、寻找、查看大禹故事，认真撰写“大禹故事”和“我心中的大禹”征文，题目自拟，寒假开学后，校办、学校开展征文和演讲比赛，大力表彰优秀学生，学校量化排名。一二年级学生搜集大禹故事，在班内交流分享，主要由学校和班主任组织。

2、全体教师要认真学习领悟大禹治水的三种精神，搜寻大禹故事，以“我心中的大禹”为题撰写一篇征文，题目也可自拟，寒假开学后，校办、学校组织征文评选和演讲比赛，表彰优秀教师，学校量化。

具体要求：

1、充分利用寒假对学生进行热爱劳动，帮父母做家务，自己事情自己做活动，每名学生由家长或亲朋录制做家务劳动的微视频上传微信或qq群共同分享，主要由学校和班主任操作，校办组织抽查。

2、三年级以上学生撰写10个做家务的成长日记，包括活动时间、活动内容、活动程序步骤、心得感悟、家长评价等方面，寒假开学后，校办组织检查、展评。

具体要求：

寒假开学后，对学生的寒假生活完成情况，教师的批改情况，校办组织检查、展评，奖励、量化。

儿童乐园办卡话术举例篇二

美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促美容美发店促销的基本原则是：确定全年的促销战略和实施战术，针对目标顾客群制订相应的促销方式，把握时机，以较低的促销成本赢得良好的经济和社会效应，从促销战略、促销战术、促销方式、促销对象、促销时间、到促销成效步步为赢，方能策划出高人一筹、出奇制胜的促销策略。玩转促销魔方，美容机构持续赢利指日可待，并能确立竞争对手无法模仿的竞争优势。

会员促销是最能体现长期效果的促销方式。

一般做法是：顾客只要交纳一定的会费，就可以成为会员，凭会员卡可在美容美发店定期的优惠活动、美容美发讲座沙龙、免费咨询、附加值服务等方面享受优惠。可以将会员制打造成真正意义的俱乐部形式，并编写会刊或报纸，与会员互动，营造成轻松、愉快、温馨、情感交流的场所。会员的成员资格期一般1-2年，期满后再接续交会费，延续会员资格。这些措施有利于培养长期顾客，稳定客源。

团体优惠是集中开拓客源、短时间内有效提高营业额的一种方法。

一般做法：针对某一单位、某一团体、某一小区举行活动为契机，鼓励消费者在一定时期内以团体入会或是集体消费方式获得超值优惠。

是会员制之深入做法，巧妙利用“传”销精神的一种推广方法。

一般做法：以返利作为诱因，设若干奖励，激励老顾客发展新会员，并以积分来核算老顾客的业绩。注意事项：做法要与传销区分开来，千万不要用传销中“下线”等名词，让人误会。

会前准备及邀约要细致周全，会议流程需根据美容美发店及准客户的实际情况量身策划，应突出美容院的历史和文化，员工风采展示环节不可或缺，精细策划的流程应包括：背景旁白、互动游戏、主办方及嘉宾致辞、娱乐节目表演、原创情感小品、产品情景剧、互动讲课、幸运抽奖、现场促销政策公布、特色促单形式等环节。李威提醒您：从某种意义上讲，终端会卖的不是产品和项目，而是好处和结果。如何塑造购买的“快乐”和不购买的“痛苦”、如何做到“不卖而卖”的氛围是终端促销联谊会成败的关键。

一般做法：双休日或是节假日在美容美发店的门口设制一个免费咨询处，做消费者的免费美容顾问，扩大美容美发店的知名度以达到促进消费的目的。

当消费者是忠实的顾客时，做美容美发项目消费到一定额度，免费参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。

一般做法：设定客户消费达一定额度后送抽奖卷，将可参加季度或是年度的抽奖活动，奖品可是较为贵重的实用产品、一次旅游的来回机票等。

利用目前流行的彩票和顾客的投机心理，免费让客人选号，由美容美发店投注，增加交流话题，拉近客情关系。也可根据客人的消费情况，给客人买类似于吉祥卡的保险来达到“关爱连心”的目的。

是体现服务人性化的一种方式。

一般做法：对于某些特定的客人，可派美发师、美容师上门服务，剪发或做专业护理疗程，也可借机带货上门销售产品。

从男人入手促销，“三·八”节或“十·一”、“五·一”、情人节推出“陪你太太做美容(或美发)”的宣传，母亲节、儿童节等可从儿童入手促销，在美容美发店附近的幼儿园，小学校做小孩的宣传，给小朋友一定礼物，如：文具等，再给一定的“漂亮妈妈”促销券。并定期做循环式引导。

cis促销：即形象促销，美容美发店要有自己完整的cis视觉形象，如美容院主题歌、企业诗，自编刊物等，并外聘策划顾问或成立自己的策划团队，以确定不同的活动方案及展示设计。大店可将自身的logo做成激光防伪标贴，贴到每一个单品上，将每一次厂家与代理商的促销都打上自己的烙印。

与附近某商场之化妆品专柜做促销，买日用发品或化妆品一

件，到美容美发店可享受打折优惠，用以区分日化与专业区别，体验专业服务的附加值。

儿童乐园办卡话术举例篇三

1、通过分享、交流，初步了解体验端午节的相关习俗，体验和集体共同过端午节的乐趣。

2、尝试动手制作端午节的相关物品：粽子、香包、五彩绳、彩蛋。

1、让幼儿收集有关端午节的各种资料。

2、有关制作的各种材料：

粽子——粽叶、糯米、线等。

香包——各种形状的布片、订书器、棉花、香水、干花。

彩蛋——煮熟的鸡蛋、颜料、水彩笔、蜡笔、油画棒。

五彩绳——各色缎带、绒线、绉纸。

3、有关的图片、艾草和菖蒲。

1、(在门上悬挂艾草何菖蒲)知不知道今天我们班的门上挂的是什么呢？(菖蒲)那为什么要挂菖蒲呢？(因为端午节要到了，挂菖蒲是端午节的习俗)

2、那你们知不知道端午节还有哪些习俗呢？

(1)悬钟馗像：钟馗捉鬼，是端午节习俗。每家人将钟馗像悬挂在门上，可以镇宅驱邪，保佑一家平安。

(2)挂艾叶菖蒲：艾草和菖蒲中都含有一种叫芳香油的东西，

可以用来杀虫防病虫害，它的香气可以起到净化环境、驱虫祛瘟的作用。

(3) 赛龙舟：屈原投湖自杀的时候呢，有许多人划船去追赶拯救。他们争先恐后，可是却没有能够把屈原就上来，后来每年五月五日就用划龙舟来纪念这件事。

(4) 吃粽子：屈原死了之后，人们怕河里的鱼虾把他的尸体吃掉，就将糯米包在粽叶中，投到河里喂鱼。

(5) 饮雄黄酒：雄黄是一种矿物质，在端午节这天，人们把它放在米酒中制成雄黄酒，但是小朋友不能喝酒，就用手指沾雄黄酒在额头上写一个“王”字。

(6) 佩香包：端午节的时候小朋友们都要戴上香包，香包里面放了很多想香料，闻起来香香的，香包有各种各样的形状和颜色，可以挂在脖子上，也可以带在手腕上，好看极了！

(7) 五彩绳：在端午节人们编各种彩色的带子挂在手上，很好看又有吉祥的意思。

(8) 竖鸡蛋、画彩蛋：人们说：“在端午节的时候，能将鸡蛋竖起来的人，这一年都会有好运气。”

儿童乐园办卡话术举例篇四

通过开展庆祝

1、布置富有欢庆气氛的班级环境及全园周围环境(五月二十三日布置操场，张贴宣传标语)

2、以班为单位作好参加活动的准备

(2) 注意收集制作环保玩具的废旧物品(纸盒及其它相应材料)

(3) 每班设计一个

(4) 各班开展幼儿进行续编故事教育活动，使幼儿获得续编故事的经验。

(5) 各班调动家长的积极性，根据孩子的兴趣和老师共同挖掘和培养幼儿的某些

3、各班做好班级内的

4、你就准备活动奖品和礼品。

5□xx做好主持工作准备。

6、利用板报向教师、家长发出倡议和向每个幼儿的家长发出倡议书，引起家长的重视，争取全体教师和家长对此次庆祝活动的配合与支持。

5月26日：庆

5月27日：环保

5月30日：

5月31日：庆祝

1、幼儿诗歌表演赛

(1) 目的：培养幼儿对文学作品的兴趣；培养幼儿对文学作品的表现力。

(2) 要求：每班准备一首幼儿诗歌；选材符合本班幼儿水平；幼儿人人参与；表演活泼、大方；服装设计符合诗歌内容需要；有一定的背景、表演道具；朗诵效果、配乐良好。

(3) 评奖：根据表演评出最佳表演奖、最佳舞台设计、最佳音色奖。

2、环保

(1) 目的：通过利用纸盒进行环保玩具设计和制作比赛，培养幼儿的动手制作能力、创新意识、环保意识；进一步树立教师、家长良好的环保意识。

(2) 内容与要求：要求幼儿人人参与，即参与收集废旧纸盒、纸箱及其他的废旧材料，参与环保玩具设计和制作；在制作过程中保持周围环境的清洁；要求幼儿的制作在1小时内完成(主要材料用纸盒，可添加其它废旧材料)。

(3) 比赛形式：以班为单位进行比赛，由带班教师和生活老师组织指导幼儿制作活动，备课教师到抽签的其他班跟班检查、评比。

(4) 评奖：根据幼儿的设计和制作情况评出班级奖和最佳作品奖。

4□

(1) 目的：通过开展比赛，促进我园幼儿的语言表达能力的进一步提高，即幼儿爱说、会说、敢说；培养幼儿大胆展示自我的精神面貌。

(2) 内容与要求：要求所有的选手均要参加以下三项内容的比赛：

a□故事续编比赛：选手根据给定的故事线索进行故事续编，续编时要求能按照故事的线索编构出合理的故事情节和结局。

b□才艺比赛：要求选手们根据自己的兴趣、特长表演一个节

目;随后根据其表演节目回答有关的问题(表演和回答问题各4分,服装2分,满分为10分)。

c□智力抢答:要求选手们根据主持人提出的问题抢答(分大、中、小三组进行抢答),每答对一题给1分。

(3)比赛形式:各班在进行班级赛的基础上,选派出3名幼儿参加年级赛,在年级赛中,学前班和大班共选出6名幼儿、中班选出5名幼儿、小班选出4名幼儿参加全园的决赛。

(4)评奖:根据参赛选手的总得分评选出

(5)比赛时间:班级赛可在5月灵活进行,年级赛在5月中旬进行,全园决赛在5月30日进行。

5、游园活动

(1)活动目的:使幼儿通过参加游园活动,进一步感受到

(2)游戏内容:每班设计一个游戏项目(亲子游戏或其它游戏)。

(3)活动形式:家长可与自己的孩子一同游戏。

目的:通过新闻界的报道及广大家长的宣传,使活动产生广泛的影响,提高本园的知名度、美誉度,为随后的招生工作产生良好的效应。

时间:5月20日至6月1日。

媒介:电视、报纸新闻、本园家长。

方法:发电视、报纸新闻通讯、板报宣传、印发宣传资料。

儿童乐园办卡话术举例篇五

主题：儿童乐园暑期“欢乐营”，开营了！

活动宗旨：培养儿童兴趣、活跃暑期文化生活！

首先，可以增加儿童乐园的人气，带动儿暑期消费。其次，提升商场的知名度及单日客流量。最后，为儿童乐园有条不紊的持续发展提供铺垫。

承诺：专人陪护，寓教于乐。（关怀性、互动性，专业老师指导。）

活动内容

一、针对对象：儿童乐园老会员及活动期间报名办理的新会员。

二、活动地点：女人世界商场儿童乐园及商场门口！

三、活动时间：2017年7月21日—2017年8月26日

四、活动细则：

1、报名流程：活动期间特推出儿童乐园会员卡---存200元送100元。（建立详细会员档案）

2 为所有办理儿童乐园会员卡的小朋友赠送女人世界暑期欢乐营营徽。（营徽用小一点的像笑脸牌那种印女人世界logo和儿童乐园欢乐营。成本较低，有一定的宣传作用。）

3、活动内容安排：

7月21日—22日：儿童图画主题周

欢的小动物为主题)演示要求:图画主题简单,容易完成,以此充分发挥儿童天真的想象力。教学时间每隔15分钟开展一个趣味小游戏,以此调动儿童参加教学的积极性(如跳绳,踢毽子)之后继续进行绘画教学,直至演示图画完成(教学时间安排在90分钟以内)上午11:30上午教学结束,同时通知所有小朋友下午自带水彩笔参加绘画比赛。

7月22日下午14.30开始安排所有小朋友在儿童乐园自由游戏,工作人员将提前准备好的空白喷绘布带至一楼广场舞台,并将音响和话筒准备到位。15:00开始儿童绘画比赛,将所有小朋友带至一楼广场舞台,安排每位小朋友在制定区域进行绘画(此次比赛绘画主题不限,让每位小朋友自由发挥)比赛时间1小时(根据参赛人数可安排1到2批小朋友分开比赛)比赛结束安排围观群众对所有绘画作品进行打分(在围观群众较多的时候利用话筒向围观群众介绍我们的暑期欢乐营主题活动借此吸引新会员加入)对优秀选手颁发纪念奖品已经获奖证书。本周主题活动结束,同时告知下周活动主题并让每位小朋友各自准备1到2首唐诗□

7月 28日—29日:儿童唐诗主题周

位小朋友通知各自父母尽量一起参加下周亲自互动主题活动。

8月4日—5日:亲子互动(家庭总动员)主题周

主要以一家三口互动游戏为主,具体时间参照前两次货东是件安排为准(具体游戏项见附表)

5日下午在外场14.30开始安排所有小朋友在儿童乐园自由游戏,工作人员提前音响和话筒布置到舞台。15.00开始亲子互动三人四组比赛,将所有小朋友及家长带至一楼广场舞台,设置比赛场地,对完成时间最短的家庭进行颁奖及礼品发放!(在围观群众较多的时候利用话筒向围观群众介绍我们的暑期欢乐营主题活动借此吸引新会员加入)本周主题活动结束,

同时告知下周活动主题并让每位小朋友通知各自父母尽量一起参加下周心灵手巧制作主题活动。

8月11日—12日：心灵手巧制作主题周

此次活动主要以儿童手工折纸为主，利用废纸让孩子东的节俭节约，并有效的提高儿童的动手能力和创造能力。具体时间参照前两次活动时间安排为准(具体游戏项见附表)

儿童励志主题活动。

8月18日—19日：儿童励志主题周

26日下午在外场14.30开始安排所有小朋友在儿童乐园自由游戏，工作人员提前音响和话筒布置到舞台。15.00开始结营总动员，将所有小朋友带至一楼广场舞台，在舞台进行结营证书颁发及纪念品发放，同时合影留念!(在围观群众较多的时候利用话筒向围观群众介绍我们的暑期欢乐营主题活动借此吸引新会员加入)