

最新端午节趣味游戏活动 端午节活动方案 (通用7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

端午节趣味游戏活动篇一

主题：“迎端午，包粽子，扬民族精神；庆节日，品粽子，承中华传统”

一、比赛时间、地点、对象

时间□20xx年6月20日下午14：30开始

地点：活动室

参加对象：全体员工

二、比赛准备事项

1. 事前做好相应数量的大米、馅的配料及包扎的柴绳、粽叶准备。
2. 以40人为份数(八个小组)，做好盛米、馅、柴绳、粽叶分放和放粽子容器的准备。
3. 比赛结束后帮助煮熟粽子
5. 学习包粽子的各项物品的准备；

6. 赛前参赛选手务必做好个人卫生

三、比赛规则

2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算成绩。

3、以“数量、速度、质量、美观”作为评判标准，评选个人奖。

四、奖项设置

一等奖：一名

二等奖：3名

参与奖：参赛选手

五、学包粽子

另设一个学习包粽子的区域，包粽子高手手把手传授，欢迎大家积极参与。

端午节趣味游戏活动篇二

依照市、区文明办有关文件要求，在我校广泛开展“我们的节日——端午”主题活动，特制定本方案。

一、活动主题

粽情粽意

二、指导思想

以回顾端午渊源为契机，以突出传统习俗为特征，以增强民

俗体验为重点，把爱国主义教育贯穿“我们的节日——端午”主题活动的始终，通过组织开展校园文化活动，挖掘传统节日的深厚文化内涵，引导小学生在活动中接受爱国主义教育，增进爱国主义情感，提高中华民族的凝聚力和向心力。

三、活动时间

20xx年5月31日—6月9日

四、活动内容

生在诵读中了解端午、认同端午、喜爱端午、过好端午，在感受传统文化氛围的同时受到爱国主义教育和传统美德教育。

2. 以“走近端午”为主题制作一份节日小报，能反映端午的习俗，反映自己的心声、生活的体验。

3. 以“我们的节日——端午”为主题，开展主题班会，组织学生说说相关的知识。

佛山市三水区西南街道刘本章小学

20xx年5月29日

刘本章小学“我们的节日——端午”

主题活动总结

为了引导学生更好地了解、喜爱传统节日，进而提升学生

对民族文化的认识，培养他们的民族自豪感，我校开展了形式多样以“我们的节日——端午”为主题的活动，现小结如下：

一、积极营造浓厚的宣传氛围。

学校利用国旗下讲话进行了宣传有关“端午节”的知识与内容，倡议学生搜集有关端午节的由来，了解这一传统节日的相关知识。

二、开展各种的活动，丰富“端午节”内容。

1、以“我们的节日——端午”为主题，开展经典诵读活动。

2、各班开展了以“我们的节日——端午”中队主题会。端午节前夕，布置学生通过书籍阅读和上网查询，了解端午节的相关知识，并在班会上进行交流学习。

3、布置了假期亲子活动，让学生在端午节当天向长辈学习粽子的各种制法，自己动手制作粽子，感受着民俗文化。

4、以“我们的节日——端午”为主题，制作一张节日小报。

在本次活动中，我校充分利用“端午节”这一传统节日对全体学生进行传统文化教育，让学生了解历史、感受伟人的爱国情怀，培养了学生的爱国热情。

佛山市三水区西南街道刘本章小学

端午节趣味游戏活动篇三

1、知道端午节的来历、习俗等相关知识。

2、让孩子了解当地端午节划龙舟比赛的意义，感受节日的氛围。

3、通过活动的人流量，校车等宣传阿呗塔（留单——电话），协助做好招生宣传。

20xx年6月9日上午10点

1、成立活动小组：确定活动的总负责人 协助人的工作职责

2、活动策划方案

3、确定各小组的分工（责任到人，职责明确）

4、活动前的工作安排（细化工作内容）

1、活动前对孩子及教师进行行为礼仪方面的教育并提出活动前的要求

2、活动提前5天告知教师活动的流程，教师演练熟悉活动的流程

3、活动前一天活动的负责人检查各小组的工作

4、班级在9：30之前完成幼儿的进餐、园服、解便等前期准备工作。

5、9：30—9：40到楼下形体厅集合，分配人员，清点人数，准备出发。

6、9：40—9：50上校车，注意安全，各自负责人牵着自己负责的幼儿。

7、9：50校车准时出发（校车行驶中教师注意孩子的安全）。

8、10：10到达相对应的场地（清点孩子的人数。

9、10：10—10：20组织幼儿在车上解小便等。

10、10：20—10：50组织观看、集体游戏等。

- 1、全体人员着园服、工作牌。
- 2、全体人员的礼仪、言行举止。
- 3、对幼儿的行为举止，严禁粗暴行为、拉、推、言语有侮辱之间等。

为保障此次活动顺利进行，达到我们预期的目标，让幼儿度过一个快乐的端午节，特制订本次活动安全应急预案。

组长：郭玉方

副组长：王金焕、梁波军

组员：全体参加人员

本次活动，将幼儿的安全责任到每个人，希望每一位老师认真负责，尽职尽责。

- 1、安排人员负责有序疏散人群。（赵老师）
- 2、要用学到的安全知识进行自救。（王金焕应急处理）
- 3、及时送到急救中心或打120。（郭玉方校车司机）
- 4、及时向领导报告事件情况以及向上级报告。（梁波军）
- 5、及时通知家长。
- 6、最后查明事故原因，相关人员的责任。

根据发生突发事件的情况由郭玉方与保健医生一起商量确定启动安全应急预案。

端午节趣味游戏活动篇四

一 活动背景：

端午节和父亲节都是我们比较注重的节日，这两个节日前后衔接（端午6月20日，父亲节6月21日）非常有意义。而对于今天的端午节和父亲节概念也已经有了很好的延伸和创新，我们注重节日的同时更多的是体现我们渴望拥有一个健康的身体和感恩身边点滴。这与目前正官庄消费人群的核心需求—养生与感恩一脉相承。正官庄一直以世界第一人参品牌的形象屹立于世，在全民服参的韩国拥有高达80%的市场占有率，一直作为象征韩国国家荣誉的国礼。在这样具有深刻意义的“双节”中，正官庄更渴望表达她的感恩之情，突显我们品牌的价值！

二 活动主题：

非常“双节”，正官庄伴您养生与感恩

三 活动时间：

20xx年6月20日—6月21日

四 活动目的：

- 1 优选药店，大卖场等旺点去开发沟通正官庄目标消费群，提升品牌音量；
- 3 回馈广大消费者，借势建立品牌认知度和忠诚度；
- 4 加强与终端合作，改善彼此客情，建立长期的合作共赢关系；

五 活动产品：

主推产品： 正官庄原支参

辅推产品：正官庄制品—高丽参粉，高丽参精丸，高丽参元，高丽参茶等。

六 活动城市：

广州

七 推广规划： （一） 活动思路：

促销员导购+有奖游戏互动/赠品/联合促销/换购+产品展示区+游戏区。

在药店或大卖场店外搭建我们主题的促销物料，设置促销区，展品展示区，游戏区 招聘两个促销，一个负责叫卖和促销，另一个促销负责游戏互动和现场秩序的管控。

（二） 活动内容： 1 抽奖

在药店内购买正官庄原支参满1000元，可在游戏区扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满20xx元扎两个，以此类推，单张小票限扎5个。

奖券设置：（奖券为即刮型奖券，100%中奖，奖品为实物商品）

一等奖：在奖券上有6个小星星（正官庄logo上的六颗星）2名，奖品价值为1000元。 二等奖：在奖券上有5个小星星，5名，奖品价值为500元。 三等奖：在奖券上有4个小星星，15名，奖品价值为200元。 四等奖：在奖券上有3个小星星，10名，奖品价值为100元。 五等奖：在奖券上有2个小星星，30名，奖品价值为50元。 六等奖：在奖券上有1个小星星，多

名，奖品价值为10元。

2 联合促销

我们可以结合终端进行联合促销，例如：购买正官正原支参满1000元+店内其他商品（保健品除外），消费金额达到1500元就可以获赠高丽参元一瓶。这可以让终端药店对我们的活动有一个很好的支持和配合，加强改善我们彼此的客情，为以后的合作打下坚实的基础，达到互利共赢。

补充说明：顾客凭小票来领取赠品，工作人员需要在小票上登记为已领取。

3 换购

购买正官庄原支参5000元以上，加10元换购价值199元的商品。

补充说明：让顾客凭购物小票到促销区换购商品，并在小票上登记为已换购。

4 倾听您的声音

双节6月20号-21号两天，由公司领导亲自坐堂，倾听消费者的建议，由工作人员现场记录，每日各店选出3名提好建议的顾客，奖励现金100元。次日张榜公示并通知获奖者来领取奖金。

补充说明：对提建议的顾客进行考核和分析，评定出最后的3名获奖者，注意要留顾客的姓名和电话。

以上促销活动均需要搭建促销物料和招聘促销人员。

（三）终端活动点要求：

1 此店需要有比较大的人流量和销售基础； 2 需要有比较合

理的产品结构和品项。

3 活动期间，需要有异型和特色的产品陈列在店内，需要把活动宣传手册放在店内容易被顾客拿到的地方，方便顾客查阅。

4 跟活动门店需要有良好的客情关系，能有效的配合我们此次活动的落地执行。

5 需要在店外和店内有我们的促销活动信息告知牌，例如：海报，宣传手册，促销信息

告知牌等。

6 活动前三天需要在目标终端的小区，街道进行活动宣传手册的派发，做好前期的宣传和准备工作。

（四） 宣传物料和跟进点：

1 活动宣传单页，产品手册和活动信息告知牌

2 活动帐篷，促销台，地帖，展架，活动墙，气球等物料的落实
3 前期的宣传工作（跟门店沟通）
4 产品品项和结构是否合理
5 促销员招聘，培训，上岗
6 异型堆和生动化陈列的落实。
补充说明：产品展示区可以展示正官庄原支参和其他品牌原支参，让顾客对比不同品牌原支参的外观，香味以及整体性，让顾客真切感受到正官庄产品的独特价值。

八 效果预估：

1 通过与“双节”的有效结合，达到很好的品牌宣传效果和
提高产品知名度。 2 通过两天的活动宣传和促销手段，加快
产品销售和回转。 3 与终端达到互利共赢，加强改善与终端
的客情。

九 成本预估：

端午节趣味游戏活动篇五

- 1、目前项目一期工程即将封顶，已购房的老客户加已交定的客户约130人。
- 2、通过邀约老业主及意向客户到售楼部参加端午送粽子活动，向客户传达楼盘信息，提高项目人气。
- 3、项目前期销售拥有老业主资源，维系老业主的关系以促进后期的推售。

二、活动目的

- 1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。
- 2、口碑传播，通过老业主传播项目口碑。

三、活动时间

20xx年x月x日—x月x日(x月x日开始电话邀约，短信告知)

四、活动主题和地点

- 1、主题：御园生活·品味出“粽”
- 2、地点：售楼部

五、活动对象(邀约客户)

xx业主、重要意向客户

- 1、电话、短信邀请老客户及意向客户来售楼部现场参加端午送粽子活动。
- 2、凡在领取粽子时间段来访客户均可领取粽子一份。
- 3、置业顾问做好宣传项目及登记工作。

六、 活动内容

活动期间前往销售中心登记即可领取真空包装嘉兴粽子一份
领取粽子时间：早上10:00一次(一次持续1个小时) 下午3:00
一次(一次持续1个小时)

活动时间x月x日—x月x日，抽奖活动集中在儿童节、端午节2
天，每天限量抽取□(x月x日短信、电话告知端午节有大抽奖
活动)

大轮盘百发百“粽”抽奖活动：投飞镖，射“粽”拿奖 抽奖
礼品：一等奖精美竹凉席(价值180元，10条) 二、三等奖电
风扇1台(价值40元，10台)

七、 工作安排及物料清单

八、 活动费用

端午节趣味游戏活动篇六

端午节为每年农历五月初五，又称端阳节、午日节、五月节
等；端午节是中国汉族人民纪念屈原的传统节日。“过传统
节，共中国情”济南育英中学全体师生端午节校园活动策划
如下。

一、准备限量小礼品

向各班派发端午节海报，普及端午知识，派发端午节礼品。

其中包括：包粽子的方法学习纸条一张；小粽子一个；端午节
贺卡一张，香囊艾叶菖蒲适量。以班级为单位每班派发若干
份，让同学们在端午收到惊喜，感受惊喜，从而加深同学们
对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添
彩。

二、端午节知识竞赛

过端午，端午知识当然必不可少，我们准备收集一些关于端午的小常识，编集成海报，一份张贴于校门口，另外以班级为单位分发，让同学们过端午，知端午，过一个充满知识趣味的端午节。以抢答的方式对端午节进行知识问答，答对题数最多者可获奖品——粽子一个。

三、端午节问卷调查

根据海报编10道左右关于端午知识的知识问答题，在全校师生范围内进行调查，看看大家对于端午知多少，也可以由此向同学们普及端午知识。

四、号召有条件的同学端午观看赛龙船庆

端午节龙舟竞渡不单是传统庆祝活动，也是一项体坛盛事！

龙舟竞渡可说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上麟状花纹，唯妙唯肖；每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。

去看一次赛龙舟。看着一支支龙舟在湖面上激起层层的水花，鼓声震天，激动人心，桨手们以整齐划一的动作推动龙舟矫健地前行，似一条条真龙欲一跃而起，情不自禁的跟着龙舟的节奏心潮澎湃，那是民族的力量在激扬。

五、自制粽子

端午的主角粽子在东汉就已有出现，但一直要到晋朝，粽子才成为端午的应节食品。从前的粽子是以粟为主要原料，不添加其余馅料。但在讲究饮食的中国人巧手经营之下，今天我们所能看到的粽子，不论是造型或内容，都有五花八门的变

化。先就造型而言，各地的粽子有三角、四角锥形、枕头形、小宝塔形、圆棒形等。粽叶的材料则因地而异。就口味而言，粽子馅荤素兼具，有甜有咸。北方的粽子以甜味为主，南方的粽子甜少咸多。有用白粽子、小枣粽、豆沙粽、八宝粽、鸡肉粽、鲜肉粽、椒盐豆粽、莲蓉粽、栗蓉粽、咸肉粽、蛋黄粽等。亲手用翠绿的粽叶包裹好一颗颗米粒，再用绳子扎起所有的祝福与希望。过去，人们把粽子投入江中，让屈原免受鱼儿的伤害，寄托他们对一个伟大的灵魂的哀思与纪念。在学校，可以利用社团活动时间，让同学们跟着指导老师学做粽子，知道粽子的原料和做法。联系好厨房的师傅，包好的粽子可以提前作为端午节的小礼品之一，送给同学，尤其是住在宿舍的同学们。

六、留下悬艾叶菖蒲，配香囊的风俗

端午在班级或者家中门上插一束艾菖蒲叶，配一个香囊，为自己祈福，保佑平安，也祝愿灾难中的人们早日振作，重建起美丽的家园。让每一个节日在中国人的心中扎根，让中华民族的精神不断延续。

今年的端午节，我们有传统，也有创新，在普及端午知识的同时，也倡议师生向勇士们学习，端午是民族的节日，在端午我们为自己的英雄而骄傲，为我们的民族而自豪！

端午节趣味游戏活动篇七

1、主题：菜品消费满100元，送50元啤酒券；

2、时间□xx.05.20——xx.06.20□

3、区域：各加盟店

1、带动6.7月消费，从而提高营业额；

2、提高活动期的翻台率；

3、提高过江龙火锅知名度；

1、活动期内凡在过江龙火锅各加盟店菜品消费满100元均可获得价值50元的“啤酒抵用券”一张，菜品消费满200元可获得价值50元的“啤酒抵用券”两张，以此类推！（备注：加盟商根据实际状况安排啤酒品牌。）

啤酒抵用券使用说明：

1) 此券只限于重庆过学习火锅加盟店使用；

2) 此券不可兑换现金、不找零、不撕票；

3) 此券仅限于堂内消费，不包括打包产品；

5) 此券为啤酒抵用券，仅限活动所列明指定啤酒消费，不抵用其它消费；

6) 请于结帐时同时出示此券、方可享受优惠；

7) 此券复印无效；

8) 此券必须盖有餐厅财务专用章方可有效，详细使用方法请咨询店内；

9) 此优惠活动最终解释权在法律允许范围内归本餐厅所有；

10) 本券有效期以发券当日起计算7天内有效；

略

客营：活动方案拟定、组织、现场执行；

策划：广宣设计、店面布置；

财务：收银系统设置及监控，啤酒抵用券管理；

店面：店面具体执行、安排、协调，送返券相关解释工作；
（送券必须做好相关登记；返券必须在收银小票上有值台服务员、店总及顾客的签字）

采购：广宣所需物资采购；

宣传海报及dm单模板请询过江龙公司策划部 将予以网络传递以便各店适用