

最新母亲节活动方案策划(精选8篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

母亲节活动方案策划篇一

20xx年的母亲节(20xx年5月8日)即将来临，为了进一步的加强学生思想道德教育，弘扬中华民族孝敬父母的传统美德，学校少先队大队决定：开展纪念20xx年母亲节感恩教育主题活动。通过调查访谈、评比展示、亲情交流、体验感悟等一系列实践活动，引导学生从理解、关心父母开始，弘扬孝敬父母、珍视亲情的传统美德，培养感恩的心，学会关爱他人，尊敬师长，与他人和谐共处；并从亲身体会感悟中，培养对家庭、对父母、对亲人有热爱、有责任、愿奉献的良好情感，以此激发学生的学习热情，提升学生的道德素质。

(一) 第一阶段：主题宣传阶段（四月二十二——二十三日）

中队辅导员要认真向学生讲清活动的目的、内容和要求，让他们知道母亲节的由来，了解“浓情五月天，感恩母亲节”这一主题的意义，激发学生的活动热情和同理心，为下一步实施调查、体验、汇报、展示奠定基础。

(二) 第二阶段：调查访谈阶段（四月二十四——二十七日）

少先队大队统一下发《不知道的世界——我的妈妈》调查问卷，各中队以小队为单位，制定评比标准，严格要求，认真组织队员完成。

评比标准应包括：

- (1) 有效问卷回收率；
- (2) 最佳书写率；
- (3) 答案具体清晰率；
- (4) 家长支持率；
- (5) 优秀答卷比例；（达到全校展示水平）
- (6) 最感人的话感动率；
- (7) 最感人的故事（或书信、照片、礼物等）收集率。

四月二十八日前，各中队将评选出的优秀问卷上交大队部，上交问卷的数量和质量做为主题活动“优胜中队”评比条件（占50%）。

（三）第三阶段：体验感恩阶段（四月二十八日——五月十日）

1、感恩母亲节——少先队员“五心”行动。

（1）自制一份“感恩母亲——亲情档案”，送给妈妈一个开心！

每一个母亲都记得孩子的生日爱好，以及其他每一个重要的日子，又有多少孩子了解妈妈的生日和爱好呢？把《不知道的世界——我的妈妈》中的内容仔细地收集起来，把它记录在自制的亲情卡上，送给妈妈一份意外的开心！

（2）向母亲道一声感谢和祝福，送给妈妈一份温馨！

母亲节前夕，对妈妈说一句真诚感谢和祝福的话，妈妈不在

身边的，可以通过打电话、发短信、写信、发邮件等形式向妈妈送上节目的问候和祝福。

活动链接——各中队可评选出“感恩母亲节——最温馨祝福语”，在中队进行展示表扬，给胜出小队和队员加分奖励。

(3) 为母亲做一件力所能及的家务，给妈妈一个舒心！

活动链接——只要能够表达你对妈妈的爱和感谢，就行了！别忘了把它记录下来（体验日记、照片□dv都可以）

(4) 搜集一个“我和妈妈的故事”，送妈妈一份欢欣！

我们成长的每一步，都饱含着妈妈的深切关爱和无私付出。搜集一个你和妈妈间发生的感人至深的故事，讲给同学老师和家长听，让他们感到你长大懂事了。

活动链接——感人

(5) 送母亲一份自制的节日礼物，送妈妈一份爱心！

在母亲节来临之际，为妈妈送上一份亲手做的礼物，把欢乐、祝福和关爱送给妈妈；同时，也能帮你记住□20xx□母亲节，我学会感恩。

2、举行“浓情五月天，感恩母亲节”主题大队会。

20xx年母亲节前夕，少先大队举行“浓情五月天，感恩母亲节”主题队会，汇报展示“感恩母亲”活动成果，邀请农场女工部、学校领导、学生家长 and 感恩母亲节活动优胜中队学生代表参加。

(四) 第四阶段：总结表彰阶段（五月十日——十一日）

母亲节活动方案策划篇二

1. 母亲节的由来： 母亲节最早是古代的'希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。在美国，最早关于母亲节的记载是 1872 由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907 ，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於 1914 发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树立红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

20xx 5 月 14 日

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。注□a 活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满□b 广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合□c 配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果

比较好。

1. 文案题目：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备么礼物？其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈最好的礼物。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3. 宣传方式□pop 宣传海报，条幅。 . 费用预算 1. 根据三家店三月份人潮统计分析：中山店周日最高人潮 326 人，平均人潮 288 人 延安店周日最高人潮 250 人，平均人潮 196 人 闽江店周日最高人潮 232 人，平均人潮 196 人 其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。另外根据 20xx 母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们闽江店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到红屋就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨 150 支、贺卡 100 份，延安店发放康乃馨 80 支、贺卡 100 份，闽江店发放康乃馨 90 支、贺卡 100 份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。2. 促销成本预算 康乃馨批发价大约在每打 9 元左右，每打 12 支。费用在 300 元以下。

贺卡根据质同批发价大约在 0.5 至 1.5 元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具一定保存价值。费用应该可以控制在300 元以下。 总费用可控制在 600 元左右，促销成本较低。

“游子吟：慈母手中线，游子身上衣，临行密密缝，意恐迟

迟归，谁言寸草心，报得三春晖。”、“世界上一切光荣和骄傲都来自母亲”、“妈妈你在哪儿，哪儿就是最快乐的地方”、“世界上许多事物都是假的，空的，而母爱却是真的、永恒的、不灭的”；美国国会1914年5月7日通过决议，确定每年五月的第二个星期天是母亲节。母爱是无私的，更是没有国界。母亲一生为养育儿女呕心沥血，付出的最多。这一天正是提醒每位做儿女的要永远记住母亲的辛劳和养育之恩。为了纪念这个温馨的节日，人们一般都以赠送康乃馨来表达对母亲深深的爱恋，康乃馨是母爱之花，它是慈祥、温馨和真挚的代名词。在国外在这一天康乃馨是花市里的俏销货，其销量是十分惊人的。

20xx年2月初，我作为应邀作为策划人协同策划组对我市进行了一次大范围及详细的市场调查。通过两个星期的调查，我们发现：在母亲节期间的主要消费群体是25—45岁的，约占55%；其次是18—25岁的消费群体；而45岁以上的消费群体也占到了将近3%；消费者购买花卉的数目组合以1支、3支、6支、9支、12支、33支等数目为主，大约占到76%；市内其他花卉销售商在母亲节期间基本没有什么较大的促销活动，即使有也只是针对零售花店的通路促销，更多的花卉销售商及花店采取的是自然销售，从业人员营销观念比较落后。市内人们经常光顾的场所如电影院等虽然每年也搞活动，但不外乎幸运抽奖、降价优惠等形式，内容千篇一律，没有新意，而且活动宣传乏力，不到位，效果不佳。另外，在受访人群中，有56%的消费者认为每年都送康乃馨缺乏新意，不能将母亲节温馨长久留住，希望除赠送康乃馨以外，能赠送其他更时尚更有保留价值的礼品。显然，消费者的需求意味着巨大的商机。

通过这些资料的收集、整理、判断、分析后，我们首先提出了重新定位公司目标消费群市场的草案：

a类消费群：25—45岁的消费群，此类消费者都是母亲节康乃馨消费的主力人群。此类群体或是处于事业的起步期、上升

期，或已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得心态尤为成熟，能深切体会到做母亲的疾苦。

b类消费群：45岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于每年母亲节气氛的影响，在整个花卉消费群体中已占有3%的比例，说明其时尚心态渐起，是一支易被“感化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

c类消费群：18—25岁的消费群，他们富有激情，崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。她将是影响b类消费群的一支“伏兵”，即不能放弃，而是要有针对性的进行市场推广。

该草案采取了“抓两头带中间”目标市场定位：即通过对a类消费群和b类消费的重点诉求，带动c类消费群的积极参与。a类消费群的消费意识最强，需求最大，是主要目标市场，也是广告的主要对象。b类消费群虽然需求较小，但如果购买欲望被激发出来，也是一个不小的市场，而且其社会影响对公司的品牌建设将十分有利。

该草案的提出获得了董事们的一致好评。

我们发现，现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手绣品：十字绣。“十字绣”[cross stitch]产生于中国的唐代，在明清时代尤为盛行，和中国传统的很多绣法不同，它非常地简单易学，不论男女老少都可以轻而易举地掌握它，即可长久保存，还可享受到diy的乐趣，于是乎广泛的在年轻人中流行开来，应是我们寻找的理想载体。同时，由于十字绣是从远古传下来的女红手艺，这样就为她与母亲节的结合找到了一个巧妙的切入点，即这个针对母亲节

的礼品就叫“亲恩绣”（结合市场时尚理念还可叫“亲恩秀”或“亲恩show”）她不同于市场上销售的十字绣，我们赋予了她全新的内涵：“‘亲恩绣’show出母亲节，亲恩不能忘怀，饮水要思源”，寓示着亲情的执著、久远。而且“亲恩绣”本身就是一个很好的卖点。

于是，我们当即就此提出了另一草案，为公司发掘出的产品进行概念更新及重新包装应市，这次草案的提出，获得了董事们的一致认可，并要求我们即刻针对所重新定位的消费群、新开发的产品制定具体的促销活动方案，及尽快实施。

于是紧接着20xx年3月、4月我们就此为公司发掘出的产品进行了全新的包装组合及概念更新，具体操作如下：

20xx年3月我们迅速联系了一家手绣厂，用2个月时间开发出了系列的“亲恩绣”礼品，包括“有福绣”、“爱心绣”、“牵手绣”等，并且每种“亲恩绣”都配备了时尚、高档材质的包装盒，一改以往十字绣的低档、简单的形象。但由于其技术性不强，易被模仿，因此在活动之前，我们采取了严密的保护措施，防止概念、产品的外流。

母亲节活动方案策划篇三

感恩母亲，母爱永恒。

一、在母亲节期间，向顾客宣传品牌文化内涵，让人们知道有这样一家中老年服饰专卖店，推广品牌，提高品牌知名度和美誉度。

二、带动销售，吸引人气、为后期的经营造势。

活动预热

大多数人没有过“母亲节”的习惯，[感恩的心]本身知名度

也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式开展做好铺垫工作。告知公众“今年5月11日是母亲节”，以及[感恩的心]在“母亲节”当天要做的活动内容以及活动期间的承诺，引起消费者参与活动的欲望。

预热时间：可定在主题活动的前一个星期三天。

二、活动期间，可主推某一款或几款服饰，通过导购员向顾客详细介绍。

三、可提前制作好以母亲为主题目的pop□宣传画等，在店内适当位置进行张贴或者悬挂、宣传方式有以下几种，可根据各个店的具体情况具体对待：

（一） 到街头，闹市去发送宣传单以及讲解活动细则。

（二） 将卖场的电话定为“感恩热线”，欢迎顾客进行咨询、接线员可在电话中明确告诉顾客，凡来店中参加活动的都有好礼赠送。

（三） 为每一位在店中留下了电话的朋友，在母亲节的前一天若是还没有来参加活动，可主动给其发去感恩祝福，祝福其母亲节快乐。

（四） 活动期间，每天来店中的前十位购衣的中老年人送上一朵康乃馨，并送上一声节日快乐。

（五） 购衣就能参加抽奖、设定购物达到多少元就设定不同的奖品、奖品为针对中老年朋友的食用油，大米，洗衣粉等。

（六） 另外，可针对具体的顾客，送不现的好礼：

a孝心礼：高档木梳；

b青春礼：鲜艳康乃馨；

c长寿礼：精美生日礼品

根据其消费情况和身份来选择送什么礼合适

1、店堂内环境、首先要保持活动期间室内的地面，墙壁，门窗以及各种活动牌的干净，检查上面是否有灰尘，是否破损，是否有错误的或是不恰当的标语、如果有上述情况，就要立即纠正、以免影响店面的形象从而破坏活动氛围。

2、服饰陈列、查看服饰是否摆放好了，是否有灰尘，吊牌是否完整等、在平时就应该注重陈列这一块，活动期间客流量会突然增大很多，更应该注意服饰的陈列、可通过平时的经验，觉得哪种陈列更利于促销，哪种陈列更受顾客欢迎，在活动期间可做出有针对性的调整，或者尝试换一种陈列风格，让顾客光临时有一种焕然一新的感觉。

3、灯光，音响等设备的布置、可针对中老年服饰的顾客定位以及品牌理念，适当的布置一下灯光、围绕某一主推款式，可用不同的色光来装饰、也可在店中选择一些比如舒缓的音乐，让老人进店了有种回归的感觉。

4、人员安排问题、活动期间，应该多增添些人员，做到每一块都有人负责，以保持活动期间的服务不打折扣。

顾客的类型千万种，服务方式因人而异，所谓“知己知彼”“百战百胜”。

1、 节俭型顾客

特点：爱讨价还价，选东西很仔细，爱占便宜，一直问价钱。

对策：推广时以强调产品优点为主，选择时价格较便宜产品。

2、 虚荣型顾客

特点：喜欢吹虚自己的成就，穿着时髦，爱听别人赞美。

对策：尽量投其所好，强调产品时尚，引起她的注意。

3、 自负型顾客

特点：穿着打扮引人注目，喜欢谈论自己，喜欢聊天。

对策：假装崇拜她，把话题捡过来。

4、 固执型顾客

特点：主观意识强不易动摇，有明确购买意愿，不愿接受别人意见。

对策：尽量满足其意愿，反驳她时尽量委婉。

5、 苛求型顾客

特点：喜欢吹毛求疵，不易被说服，喜欢自己掌握情势，通常这类顾客穿着打扮都很讲究。

对策：抓住她的需求，介绍一些价值较高的产品。

6、 专家型顾客

特点：她问的话题，喜欢围绕着专业知识打转，使导购员下不了台。

对策：不要和她们在专业知识上做过多的争论，尽量改变话题。

7、 反复无常的顾客

特点：情绪不稳定，反复无常。

对策：小心应付，根据她的心情来确定服务，对方情绪不好时，导购员的态度应更加友善。

要注意做好活动结束的工作，比如清点物品与货品，撤消宣传标语pop等、以免引起不必要的纠纷。

母亲节活动方案策划篇四

弘扬中华孝道 感恩天下母亲

福州童学馆，以传播中国文化，促进社会和谐为使命，一直以来专注于0-12岁儿童的国学启蒙教育。为了更广泛的传播国学文化，并为广大孩子和家长的亲身体验和深入了解国学文化提供便捷的互动平台，在第二届中华母亲节即将到来之际，我们发起这次以弘扬中华孝道、感恩天下母亲为主题的亲子活动，愿通过这次感恩母爱的活动，在孩子心中播下爱的种子，让孩子在活动中学会感恩，懂的如何尊敬长辈、体谅父母、关心他人。

20xx年5月12日 下午2:30-5:00

宝龙城市广场

3-8周岁孩子及爸爸妈妈(免费报名)

即日起至5月10日(报名人数约30人，名额报满为止)

1、活动策划：由维思负责提供活动策划方案,由童学馆 负责现场活动组织。

2、活动准备：由宝龙城市广场提供场地，搭建舞台，音响设备，活动布景，现场奖品；由维思负责活动前期的宣传、活动参加人员的邀约准备等。

3、安全保护：宝龙城市广场负责提供安保人员和保障措施。

活动以分组形式进行，分为超人组、小天使组和太阳组，超人组的口号为：超人、超人，咚恰恰、咚恰恰。小天使组的口号为：天使、天使，喜刷刷、喜刷刷。太阳组的口号为：太阳、太阳，暖洋洋。每个游戏环节，以小组得分累计排名，第一名，获得3分，第二名，获得2分，第三名，获得1分。另外，活动最后我们将评出本次活动的文明风尚奖，可得2分的额外奖励计入总分。文明风尚奖评选要求：队员积极踊跃参与，守纪律，有秩序，互相帮助，团队协作好，卫生保持良好。活动结束后，得分最多的一队为冠军*，第二名为亚军*，第三名为季军*，每个队每位队员将获得相对应的奖品。

幸运奖：现场抽出5名幸运者，幸运者获童学馆特制书包一个+ 传统文化体验课：文曲星+智多星套餐大礼包+古代入学开蒙礼价值1200元。

冠军组：待定奖品 +童学馆台历1本+古代入学开蒙礼

亚军组：待定奖品+ 传统文化讲座光盘+古代入学开蒙礼

季军组：待定奖品+古代入学开蒙礼

以上待定部分奖品由宝龙城市广场提供。

主题预热护蛋活动

每位孩子从家中带一只生鸡蛋，给鸡蛋上命好名，并在鸡蛋上写上鸡蛋的名字，只能用食品袋装好，孩子扮演鸡蛋的爸爸妈妈，保护好鸡蛋，不让鸡蛋破碎掉，体验爸爸妈妈养育

宝宝的辛苦，学会感恩，现场所有的节目结束后，看谁的鸡蛋保护得完好无缺，主持人现场挑选两位小朋友谈谈护蛋过程的感受，即可获得小礼物一份。特别强调：鸡蛋只能有孩子保护，爸爸妈妈不能帮忙。

第一篇章：感恩母爱（40分钟）

- 1、茶道表演(表演者：黄庭昱、子墨、仲辉、炳润)
- 2、主持人开场白
- 3、《弟子规》、《童学拳》表演
- 4、配乐诗朗诵《游子吟》（表演者：汤立唯）
- 5、朗诵：《感恩父母的爱》（表演者：刘宇、周灵轩）
- 6、手语表演《跪羊图》（表演者：童学馆弟子）

第二篇章：欢乐时光(30分钟)

1. 默契大考验：爸爸有多了解妈妈

游戏对象：以组为单位，每组派出一个家庭参加，每组家庭回答6个问题，

游戏规则：主持人提问，妈妈不出声，根据问题在题板上写答案，爸爸，蒙眼口头回答，答案符合妈妈在题板上写的内容为对。所有的问题不重复，以回答对多的家庭获胜。

2. 我的妈妈最漂亮

游戏对象：以组为单位，每组派出一个家庭参加。

游戏规则：以组为单位，每组派出一个家庭参加，孩子通过

给妈妈绑头发、戴帽子、围围巾、穿衣服等四个环节，在规定的5分钟内，看谁把妈妈打扮得更漂亮，打扮好的妈妈由周围的观众投票选出最漂亮妈妈，活动结束后，妈妈和孩子拍照留念。

3. 体力对抗串珠

游戏对象：以组为单位，每组派出一个家庭参加。

游戏规则：以组为单位，每组派出一个家庭参加，划定场地，两个爸爸站在规定的场地两端，妈妈站在爸爸前2米之处，爸爸们腰缠粗绳，通过力量对抗，看谁在规定时间内珠子穿得更多，妈妈拿珠子，孩子给爸爸加油。

4. 看谁吃的快

游戏对象：以组为单位，每组派出两个家庭参加。

游戏规则：孩子蒙着眼睛，手里拿着蛋糕，爸爸蹲在孩子面前，孩子喂蛋糕，爸爸吃，在1分钟内看谁最先吃完，吃完后，妈妈给爸爸嘴巴和脸擦干净为胜。

第三篇章：儿时的回忆（30分钟）

5. 父子滚铁圈

游戏对象：三组，每组派4位爸爸和孩子参加

游戏规则：两队的爸爸和孩子分别站在场地的两头，爸爸们听到哨声，越过障碍将铁圈滚到孩子那头，孩子接力，将铁圈滚到爸爸对面所站的场地。铁圈在滚动过程中不能出勾和越过规定行进路线，最先完成接力的组为胜，获胜组再与第三组进行比赛，最后获胜的为第一名。

6. 踢毽子

活动对象：三组，每组派4名妈妈和孩子参加。

游戏规则：每组派出4位家长和4位孩子，进行踢毽子接力赛，家长站在呼啦圈里，孩子站在呼啦圈外，负责数数，听到哨声之后，妈妈开始踢，时间1分钟，一分钟后下一个妈妈继续，5个全部完成后，累计数目最多的为胜。

7. 跳绳比赛

游戏对象：以组为单位

游戏规则：每组选4个家庭的父母参加，爸爸妈妈要求一起跳，在1分钟内，看哪一组跳的次数多，然后下一组家庭接力，在规定时间内，四组家庭跳的次数累计数目多者为胜。孩子在旁边给爸爸妈妈加油，由裁判负责计数。

第四篇章：让爱大声说出来（20分钟）

1. 护蛋活动分享

让孩子展示他们的生鸡蛋，看是否完好，并说说自己的感受，激发对父母养育之恩的感激；

2. 爱要大声说出来

在场的每一个孩子说一句话表达对父母的爱和感恩之情；

3. 集体大合唱《感恩的心》

4. 填写爱心卡

幼儿和家长集体填写爱心卡，并贴在感恩墙上面，拍照留念。

结束部分 宣布比赛结果，领取奖品(20分钟)

母亲节活动方案策划篇五

- 1、了解母亲节的来历，知道母爱的伟大；懂得珍惜亲情，丰富学生的情感世界，
- 2、提高学生的自理能力，形成良好的劳动习惯，端正学生的劳动态度。
- 3、使学生体会父母的辛苦，学会关心他人，能积极主动的做一些力所能及的家务劳动。

（一）校红领巾广播站“母爱无边、真情献母亲”专题广播。

（二）学生代表讲话：主题“真情献母亲”。（5月11日周五课间操）

（三）开展班队会：“真情献母亲—做母亲优秀小帮手”。（班主任自定）

（四）开展“真情献母亲—百名优秀小帮手”活动，评出“百名优秀小帮手”。（“五·一”假期间）

规划方案（注：班主任收集学生在家中劳动的资料“五·一”假期后上交德育处进行评选）

（五）收集资料作展板。（5月份）

：1—6年级

- 1、热爱祖国，热爱人民，模范遵守《小学生日常行为规范》。
- 2、文明礼貌，团结守纪，诚实守信、勤奋学习、身心健康、尊重他人、善于合作。

3、在家孝顺父母、关心亲人，是父母的小帮手，主动帮助家长做力所能及的家务事，勤俭节约、热爱劳动，事迹突出。

4、在学校是老师的小帮手，乐于帮助老师和同学，积极为班级建设献计献策。

5、在社区是合格的小公民，能热心参与社区的公益性活动，得到社区居民的好评。

将在此次活动中评出“xx十佳小帮手”、“百名xx优秀小帮手”。

母亲节活动方案策划篇六

母亲节即将来临，为进一步加强学生思想道德教育，弘扬中华民族孝敬父母的传统美德，学校少先大队部决定：开展纪念20**母亲节感恩教育主题活动。通过调查访谈、评比展示、亲情交流、体验感悟等一系列实践活动，引导学生从理解、关心父母开始，弘扬孝敬父母、珍视亲情的传统美德，培养感恩的心，学会关爱他人，尊敬师长，与他人和谐共处；并从亲身体会感悟中，培养对家庭、对父母、对亲人有热爱、有责任、愿奉献的良好情感，以此激发学生的学习热情，提升学生的道德素质。

20**年5月10日

感恩母亲节——少先队员“五心”行动。

(1) 自制一份“感恩母亲—亲情档案”，送给妈妈一个开心！

每一个母亲都记得孩子的生日爱好，以及其他每一个重要的日子，又有多少孩子了解妈妈的生日和爱好呢？搜集有关妈妈的信息，把它记录在自制的亲情卡上，送给妈妈一份意外的开心！

(2) 向母亲道一声感谢和祝福，送给妈妈一份温馨！

母亲节前夕，对妈妈说一句真诚感谢和祝福的话，妈妈不在身边的，可以通过打电话、发短信、写信、发邮件等形式向妈妈送上节目的问候和祝福。

活动链接——各中队可评选出“感恩母亲节——最温馨祝福语”，在中队进行展示表扬，给胜出小队和队员加分奖励。

(3) 为母亲做一件力所能及的家务，给妈妈一个舒心！

活动链接——只要能够表达你对妈妈的爱和感谢，就行了！别忘了把它记录下来（体验日记、照片都可以）

(4) 搜集一个“我和妈妈的故事”，送妈妈一份欢欣！

我们成长的每一步，都饱含着妈妈的深切关爱和无私付出。搜集一个你和妈妈间发生的感人至深的故事，讲给同学老师和家长听，让他们感到你长大懂事了。

(5) 送母亲一份自制的节日礼物，送妈妈一份爱心！

在母亲节来临之际，为妈妈送上一份亲手做的礼物，把欢乐、祝福和关爱送给妈妈；同时，也能帮你记住：20**，母亲节，我学会感恩。

母亲节活动方案策划篇七

为了能在短期内尽快提高知名度，增进消费者对“xx酒庄”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“xx酒庄”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“xx酒庄”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

1、母亲节促销活动方案提高品牌知名度。

2、提高目标消费者当中的指名购买率。

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在xx地区了解这个节日的人还不多□“xx酒庄”通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“xx酒庄让我知道母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“xx酒庄”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造最大传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月8日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在xx地区消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到最佳的传播效应。

(一)活动预热期

大多数人没有过“母亲节”的习惯□“xx酒庄”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母

亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知公众“今年-月-日是母亲节”，以及“xx酒庄”在“母亲节”当天要做的活动内容和承诺，引起消费者参与活动的欲望。

时间：

内容：

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月8日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为品质监督员进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“xx酒庄”在中高端消费者中的口碑效应。

2、有线电视台卫视台插转广告

有线电视台投放广告，告知消费者“--”-月-日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。

3、50家酒店免费品酒活动

5月1日~8日，选择xx市区50家中高档酒店，在酒店大厅内设置“xx酒庄”展台，摆设小瓶装的“xx酒庄”酒，邀请来酒店内消费的目标消费者免费品尝。展台周围放置易拉宝，介绍5月8日“母亲节”当天，在该酒店内举行的活动内容，并向消费者派发宣传“母亲节”活动的宣传单页。

4□xx主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

5月5日~8日，在xx市人流量大的街道高密度悬挂条幅，以“xx

酒庄”的名义，采用富有煽情色彩的语言提醒大家关注“母亲节”，形成浓厚的节日气氛。

5、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

5月5日~8日，以“xx酒庄”名义，向持有“xx酒庄”点酒卡的目标消费者发送“母亲节”精彩短信，提醒消费者5月8日是“母亲节”，以情感交流打动消费者。5月7日、8日，通过短信发送活动内容，告知目标消费者5月8日“xx酒庄”活动内容，以及开展活动的主要地点。

6、在xx高档消费场所派发宣传单页

5月6日~8日，除开展免费品酒的50家酒店之外，选择其他高档商场、娱乐城等场所，派发精美宣传单页，告知5月8日“母亲节”当天“xx酒庄”开展的活动，以及开展活动的酒店名称。

(二)母亲节促销活动方案活动执行期

经过前期的启动工作，活动进入最终执行阶段，5月8日这一天在50家酒店内同时展开，需要配备大量人员，事先必须做好培训，保证工作执行的细节。

时间：5月8日

内容：

1□□xx报》派送“母亲节”精美夹页

在xx市区的□xx报》中夹送“xx酒庄”dm单页，提醒目标消费者采取庆祝“母亲节”的行动，告知“xx酒庄”当日活动内容，以及提供的礼品承诺，促成其行动。

2、发布《xxxx报》广告

在《xxxx报》发布半版广告，以问候、致贺的方式向xx市所有母亲表示慰问，传递“xx酒庄”当天针对“母亲节”举办的活动内容，邀请目标消费者前来指定酒店内参加活动。同期“xx酒庄杯”《母亲与成长》专栏刊登征文一篇。

3、50家酒店开展“送檀木梳、康乃馨给母亲”

在“xx酒庄”指定的50家酒店内开展送礼活动：凡是在当日晚18:00??20:30，和母亲一起来酒店消费的顾客，或者带着妻子和小孩的顾客，均可获得“xx酒庄”赠送的“檀木匠”高档木梳一把、康乃馨鲜花一朵。另外还可根据顾客要求赠送小瓶装的“xx酒庄”酒。

4、母亲过生日，额外送大礼

在“xx酒庄”指定的50家酒店内为母亲过生日，除檀木梳、康乃馨以外，额外送出精美礼品一份。

母亲节活动方案策划篇八

为全面贯彻落实“孝德礼仪”思想，进一步加强少先队员思想道德教育，弘扬中华民族敬老爱幼的传统美德，让学生了解母亲为自己成长所付出的艰辛，理解母亲对自己的期望，懂得如何去感恩，如何去关爱他人、关爱社会，开展“母亲节”感恩活动。学校为把母亲节活动作为学校感恩教育的继续与延伸，并以母亲节活动为契机，对学生进行责任意识和行为习惯的养成教育。

感恩在我心 浓浓立夏情

(一)活动宣传

1. 校园网、宣传橱窗发布活动通告。
2. 通过国旗下讲话进行宣传、教育。
3. 电子屏播放母亲节温馨祝福语。
4. 班级软黑板进行母亲节主题宣传。

(二) 实践感恩

1. 母亲节话题大讨论：

各班发起关于母亲节的讨论话题，如“说说你与妈妈的感人故事”、“说说你为妈妈做的一件印象深刻的事”、“说说你今后的自立小计划”等，一、二年级以口头形式在班内进行讨论，三至六年级将话题讨论结果做成海报，大队部选择优秀海报在校内进行展示。

话题讨论结束后，各班可组织学生前往二楼连廊观看海报，希望借助宣传教育作用，同学们能增强感恩意识，并在母亲节当天为妈妈做一些有意义的事。

2. 立夏“亲情蛋”大比拼：

(1) 听妈妈讲立夏节故事；

(2) 在妈妈的指导下制作立夏“亲情蛋”，并编织蛋套，献给长辈；

(3) 周四中午在班内开展斗蛋活动，选出班级“爱心蛋王”，再由年级组长组织每班一名同学进行年级组斗蛋，选出年级组“爱心蛋王”，最后各年级组的蛋王到电子屏下进行斗蛋，选出全校“爱心蛋王”。

作品上交要求：

1-2年级将母亲节活动成果放到班级软黑板进行展示（可以是照片、手工等）；3-6年级各班的话题讨论海报于周五放学前上交大队部（大小和展示方法与大队委员竞选海报相同，需要卡纸的可来教导处领）。