

儿童节活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

儿童节活动方案篇一

一年一度的“六一”儿童节到了，为了增添节日氛围，让学生过得开心有意义，丰富少年儿童的学习生活，使之从中得到锻炼，让学生度过一个快乐、精彩、向上的“六一”儿童节。希望通过活动，使学生人人自主地参与活动之中，在活动中陶冶情操；在活动中获取知识；在活动中培养能力。经校领导小组研究决定，我校将举行丰富多彩的活动，为使活动开展得安全有序，现将活动内容拟订如下。

一、活动内容

(一) 新队员入队

(二) 体育项目

1、 篮球比赛

2、 乒乓球比赛

3、 拔河比赛

4、 赛跑比赛

5、 跳绳比赛

6、 呼啦圈比赛

(三)游园活动

1、 钓鱼

2、 蒙眼打球

3、 套圈圈

4、 定点投球

5、 手持乒乓球拍顶乒乓球步行

二、具体活动安排

1、 新队员入队仪式

2、 跳绳比赛：分低、中、高年级组 ， 每班男女生各选送4名队员。

3、 赛跑比赛：

(1)单项跑：分男女生两组，且分低、中、高年级组同组比赛。

每班选送男女生各3名队员。

(2)接力赛：分男女生两组，且分低、中、高年级组同组比赛。

每班选送男女生各4名队员。

4、 乒乓球比赛：每班选送男女生各3名队员队员。

5、拔河比赛：分低、中、高年级组，人数根据实际情况来定，男女生分组进行比赛。

6、呼啦圈比赛：每班选送男女生各4名队员。

7、篮球赛：五、六年级，只限男生。

三、 裁判安排

1、“跳绳”的裁判：

2、“呼啦圈”的裁判：

3、“赛跑”的裁判：

4、“拔河”的裁判：

5、“篮球赛”的裁判：

6、“乒乓球”的裁判：

7、负责登记、拍照：

8、总负责人：

四、 游园活动项目负责

1、钓鱼

2、蒙眼打球

3、套圈圈

4、乒乓球

5、手持乒乓球拍顶乒乓球步行

五、时间安排

1、篮球赛：5月29日下午课外活动课进行。

2、乒乓球赛：5月30日下午课外活动课进行。

3、新队员入队仪式：5月31日上午7：00进行。

4、其它项目比赛顺序：呼啦圈、跳绳、单项跑、接力赛、拔河

比赛：5月31日上午进行。

5、游园活动下午3时开始。

六、奖项设置

1、集体奖：颁发奖状。

2、体育单项设一、二等奖各一名，学校给予实物嘉奖。

3、游园活动每赢一次就获得糖果或其他一些实物。

七、意外事故安全保卫：

八、后勤保障工作：

活动背景：

“六一”儿童节是孩子共同期盼的节日，是孩子放松心情的好日子，也是老师和家长向孩子表达祝福的日子。通过向家委会和向全园家长征集六一活动内容的方式，结合我园中英项目开展，我们以“我运动 我健康 我快乐”为主题，以运动

游戏的形式开展庆六一活动，我们希望通过让每一个孩子在积极的参与中体验表现自我的快乐，增强他们的自主、自信，过一个快乐而又难忘的节日。

活动时间□20xx年6月1日 9:00——10:30

活动目标：1、使幼儿在活动中尽情体验与同伴、家长、老师一起过儿童节的乐趣；

2、提高幼儿遵守游戏规则的自觉性。

活动准备：

1、节日环境布置

2、各个活动室标志及游戏材料准备

3、奖品准备

4、自助餐活动准备

活动形式：

小中班——游园活动(运动游戏为主)

大班——小小运动会

活动流程：

一、向幼儿介绍今天的活动内容与要求。

二、运动游戏开展

1、小中班“小小游园会”活动

2、大班“小小运动会”

三、分发奖品

四、吃自助餐

儿童节活动方案篇二

____月____日——____月____日

超市根据自身的促销成本控制，在下列活动中选择一个或多个方案进行借鉴实施。

活动一：六一节买六送一

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为 $1/7$ ，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售；

活动三：满200 送儿童水壶

单张小票满200元，凭购物小票送价值5元的精美有盖儿童水杯一只；主要考虑到夏天来临，方便孩子上学带上水杯，因此要求水壶比较精美，有使用价值。

活动一：争当小小书法家

活动内容为了书法比赛(包括刚笔、毛笔)，小朋友将超市的名号(如家友超市、慈客隆)的书法作品邮寄或送到本超市，

截止日期____月____日(以当地邮戳为准),在超市内展出,凡是参加活动的孩子可以获赠一份小礼品。评出一等奖1名、二等奖3名、三等奖5名、优秀奖若干名。

活动二、五子棋比赛

儿童节期间(____月____日-____月____日)在超市入口处举行五子棋比赛,参与者有小礼品,得胜者有奖品。

3、公关活动中参加对象为0—14岁的儿童,第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料,如年龄,性别,姓名等;写的字,可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容,也可以自由确定。

儿童节活动方案篇三

活动主题:

寻找最快乐的小明星

主办单位:

香港皇家宝贝儿童摄影日报社

活动目的:

提高幼儿园的知名度增进幼儿园与家长的客情关系,增加入园率。请注小朋友都喜欢的一年一度的圣诞节的到来,树立香港皇家宝贝儿童摄影的社会公益形象,提升香港皇家宝贝儿童摄影的知名度。

活动日期:

xx年11月20日-12月20日止

参赛对象：

0-10岁儿童

活动方式：

1. 凡在幼儿园指定的此次活动宣传处领取由香港皇家宝贝儿童摄影提供的此次活动的摄影礼券一张。
2. 每位参加活动的顾客凭获得的摄影礼券可在香港皇家宝贝儿童摄影免费拍摄照片，由每位参加活动的顾客选择两张，精选指定一张作为参赛照片，余下一张将制成2xx年历作为顾客参加此次活动的留念。
3. 此次比赛的11月20日-12月20日；12月25日将所有参赛的照片展示在各幼儿园内，由家长和老师进行为期3天的投票评选，根据参赛选手得票数的多少选出此次比赛“圣诞宝宝”的一等奖、二等奖、三等奖。照片将在12月25日前公布在日报的幼儿专栏上。
4. 所有前10强参赛选手均可到香港皇家宝贝儿童摄影领取精美纪念品一份。

比赛奖项设置：

一等奖1名：获得价值1000元奖品(200元家乐福购物券+价值800元儿童套照) 二等奖2名：获得价值500元奖品(100元家乐福购物券+价值400元儿童套照) 三等奖3名：获得价值300元奖品(价值300元儿童套照)

奖品领取地点：香港皇家宝贝儿童摄影

地址：

电话：

宣传方式：

幼儿园将此次活动的内容及时传达给各位家长，香港皇家宝贝儿童摄影为此次活动在日报或都市报做二期的广告宣传。

说明：此次比赛活动指定拍摄单位为香港皇家宝贝儿童摄影机构。

儿童节活动方案篇四

理想由玉实现，美丽从小开始

20__年6月1日~20__年6月7日

__专卖店，当地大型的儿童娱乐场所

1、门口显眼处用汽球围摆成"6o1"图案，可以用作赠送；2、划定陈列区为主要陈列"科场及第产品"和"六月新品"，并作特别推介；3、活动期间不断播放儿童歌碟；4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会；5、各店铺可设立内部激励方案。

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者"儿童系列"的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并学生证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优惠。

3、准备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣

和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

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

2、活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈意见等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

该活动摒弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了社会各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

儿童节活动方案篇五

每年的6月1日是国际儿童节，在这一天，很多家长会陪孩子出去玩，为了把握这次商机，____超市针对六一儿童节制定了促销方案。“六一”国际儿童节不仅能带动人气，促进相关商品的直接销售，而且能建立良好的企业形象，增强品牌势能。同时希望通过这次六一儿童节的促销活动能提高____超市在少年儿童心目中的影响力，借助儿童节来提高成人的消费，以特别的比赛互动形式来营造六一节的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。

经过____超市或者来____超市购物的有家长陪同的4——15岁的小朋友

1、促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、促销时间

20____年5月27日——20____年6月3日

3、促销商品

主要是儿童类消费品，比如童装、童鞋、玩具、文具、体育用品、图书、零食饮料等。

4、促销宣传

卖场海报

人员宣传：在____超市门口安排人员对过往的人进行宣传(主要针对带着小朋友的家长)，吸引他们进来参加促销活动。

派发传单：安排工作人员到幼儿园、小学和初中发放传单，扩大本次促销的知名度。

5、促销方式：

(1) 儿童类商品88折销售

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：____超市

活动对象：任意消费者

活动内容：在本次活动期间，购买童装、童鞋、儿童用品、学生用品，以及指定的零食和饮料全场6折——9折，其中根据商品的利润和销售量来确定商品的打折力度。

(2) 卡通面具大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：____超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领取卡通面具

活动内容：1000个卡通面具免费大发放，凡在超市进行消费的消费者可以凭购物发票免费领取卡通面具一个。

(3) 个个有奖，礼品大放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：____超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以参加抽奖

活动内容：凡在物美超市消费满50元的消费者可以凭借购物小票到____超市六一儿童节领取礼品的专柜进行抽奖，每个人都能获得一份奖品。奖品如下：

特等奖1名：英汉电子词典

二等奖10名：乒乓球拍一副

三等奖50名：铅笔一只

安慰奖：____促销气球一只

(4) 免费摄影机会放送

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点：____超市六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领奖

活动内容：____超市与附近的摄影楼进行合作，凡在物美超市消费满200元的消费者可以凭借购物小票到____超市六一儿童节领取免费的摄影券，家长可以凭票带着小朋友带与____超市合作的影楼进行1张10寸照片的拍摄并冲洗照片。

(5) 魔术智慧片拼图比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天10点——15点，18点——21点。一共举行24次比赛。

活动地点：____超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。比赛分组：4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。每组20个小朋友。拼图的难度一次增加。

活动：8分钟

活动内容：参赛儿童在规定时间内将打乱的拼图拼好，在比赛规定时间内完成的小朋友可以直接或者他手中完成的拼图并可以领取气球一个，同时每场比赛第一个完成的小朋友可以获得喜羊羊布偶一只。

(6) 爸爸妈妈比划，宝宝猜比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天10点——15点，18点——21点。

活动地点：____超市门口广场

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长和小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝宝来猜。所选取的物品是小朋友经常接触的物品，难度根据小朋友的年龄不同有所不同，4岁——6岁，7岁至10岁，11岁至15。难度随着年龄

的增加而增加。能猜出两个的小朋友可以领取气球一只，猜出5个的小朋友可以领取铅笔一只，猜出10个小朋友可以领取哇哈哈爽歪歪一瓶，猜出20个小朋友可以领取喜羊羊玩偶一只。

1、保证比赛和抽签的公平性

在本次促销活动中必须保证抽奖和比赛的公平公正性。由于参加比赛的小朋友年龄段不同，比赛的难度有所差异，我们要尽量做到比赛的公平，避免在比赛中有不公正的行为，引起家长的不满和反感，提高顾客对我们物美超市的认可度。

2、保证奖品存量足够

由于本次促销活动，需要放松很多的奖品，我们要确认奖品存量的足够，避免有顾客来领取奖品或者抽取奖品时，奖品却不够的尴尬情况。

3、提早准备好比赛现场

提早搭建好比赛的场地，工作人员早点就位，防止小朋友来了，比赛现场由于一些原因还不能开始，比如工作人员没有就位，比赛现场还没搭建好、话筒出现问题等原因。

4、确保活动的安全性

确保本次促销活动中人员安全，避免由于人多、比赛而产生的一些不安全的情形，比如说小朋友私自去抢奖品、由于多人而给小偷偷窃的行为、多人发生踩踏的行为。确保每个来到我们物美超市的顾客和小朋友都能愉快地来，愉快地走。

5、现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海

报□pop张贴、装饰物品的布置、恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。具体而言，做好主题广告宣传，从色彩、标题到方案、活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。