

# 端午节活动设计方案小班(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 端午节活动设计方案小班篇一

端午节是中国一个古老的传统节日，直到现今，端午节仍然是许多中国人民喜爱和盛行的传统节日。今年的端午节三天小长假，为四隆广场和景子街购物广场业户又创造了一个销售佳期。为了营造商场浓浓的节日氛围，促进两店业户销售业绩再创新高，特策划端午节促销活动。

端午佳节钓香粽四隆景子好礼多

20xx端午节

《端午佳节钓香粽四隆景子礼品多》

活动时间：下午13:00——15:00

活动地点：四隆广场一层大厅(南门扶梯处)、景子街一层大厅北侧

活动内容：活动期间光临四隆广场、景子街购物广场、景子街小商品城的消费者，不限金额，凭购物小票和购买物品参加游戏一次。

消费者到指定区域内手持钓竿，计时开始从蓝线处跑到对面红线处，钓取红色圆圈内的“粽子”，钓着粽子向回跑，把粽子放到起点的蓝色圆圈内，游戏时间为90秒。在规定时间内钓取的粽子越多礼品越丰富。(红线与蓝线之间距离4米，

跑道宽1、5米)

奖品设置:

4个——粽子一盒

3个——风筝一个

2个——杯子一个(库存)

1个或0个——纸抽一盒(库存)

(注: 可同时有4人参加)

每天30盒粽子 $x$ 天 $x=180$ 盒

每天20个风筝 $x$ 天 $x=120$ 个

每天54个杯子 $x$ 天 $x=324$ 个

每天80盒纸抽 $x$ 天 $x=480$ 个

1、商管部: 负责组织业户做好活动宣传, 活动期间的业户管理, 业户须知起草和发放。

2、工程部: 负责活动装饰品安装、张贴工作

3、保卫部: 负责活动现场秩序维护。

4、财务部: 活动资金保证与结算。

5、工会: 活动纪律督导和活动现场人员调配, 业户销售情况抽查。

6、超市: 粽子、冰柜等在超市采购的活动奖品、礼品的运送

工作

1、粽子：13元/盒x80盒=2340元

2、风筝：库存马克杯：库存纸抽：库存

3、活动道具kt板粽子70个、钓竿：750元

总计：10090元

## 端午节活动设计方案小班篇二

端午节是我国的一个传统节日，它有着独特的风俗，如：吃粽子、赛龙舟、挂香袋、系长命缕等庆祝活动。这些活动都适合中班的幼儿来开展，既能锻炼和发展幼儿的动手能力，又能增进幼儿对中国传统文化的了解和兴趣。同时，端午节又有着一个有名的来历，让幼儿了解“屈原”的故事，能激发他们初步的民族自豪感。为此，我结合一年一度的端午佳节，开展相关的主题教学活动。

1、知道端午节是中华民族的传统节日，乐于了解端午节的一些风俗和来历，乐于参与一些节日准备和庆祝活动。

2、对中国的传统文化感兴趣，产生初步的民族自豪感。

1、科学区：投放艾草和菖蒲。陈列不同造型的香袋。

2、美工区：放置制作长命缕和纸粽子的材料。

3、阅读区：张贴有关端午节的字条，让幼儿认读。

4、表演区：提供扎头的布条和纸棒，供幼儿表演赛龙舟。

1、和孩子一起收集有关端午节风俗的图片、资料，向孩子讲

述端午节的风俗。

- 2、带孩子购买艾草和菖蒲、粽子、香袋、咸鸭蛋等过节物品。
- 3、和孩子一起观看有关节日庆祝活动的报道。
- 4、参加班级的包粽子活动。

端午节的风俗和来历

- 1、知道端午节的日期，了解端午节的一些风俗和来历。
- 2、对中国的传统文化产生初步的兴趣，对屈原产生崇敬之情。

## 端午节活动设计方案小班篇三

- 1、让幼儿了解端午节的文化
- 2、通过活动让幼儿了解中国传统习俗，以及在端午节时的活动
- 3、在活动中让幼儿充分体验端午节的习俗，并且对中华文化进行宣传
- 4、通过活动让全园的老师以及幼儿重视中国传统节日以及文化

### 1、环境准备

与端午节的节日氛围相适应，可以准备一些有关端午节的诗歌、图片、故事以及传说等。

### 2、材料准备

彩纸、彩笔、胶水、剪刀、丝带、橡皮泥等。

### 3、音乐准备

忆端午儿童歌曲——端午节

由全园老师、幼儿共同参加，家长配合

1、6月x日、x日全园老师搜集端午节活动资料（部分资料见附件），

做端午节的相关环境创设。

2、6月x日

老师给幼儿讲关于端午节的故事、传说等，让幼儿了解端午节以及端午的文化。布置周末的家庭小任务：

（1）、让孩子了解屈原

（2）、让家长配合，给小朋友们带五彩线，以及准备荷包

3、6月x日

老师给幼儿讲关于端午节的习俗——赛龙舟（见附件），让幼儿理解龙的中华民族的图腾，老师向幼儿介绍龙的组成，以及富有的意义。

组织小朋友们画龙：

（1）小班——给龙涂上自己喜欢的`颜色

（2）中班——画出自己想象的龙（一定要让小朋友先画在讲解，让小朋友充分想象）

在老师讲解之后让小朋友在图画纸上画出自己想象中龙的造

型。

### (3) 大班——制作龙的环创

老师带领孩子利用准备好的材料（例如：生日蛋糕盘、纸壳等）制作一条龙的环创（见参考图片）。

## 4、6月x日

老师给幼儿讲关于端午节的习俗——吃粽子（见附件），让幼儿了解在端午节食用的特殊的食品粽子以及粽子的组成。

组织小朋友自己做粽子（见视频）：

(1)、小班——用橡皮泥或是果泥做粽子

(2)、中班——用彩纸叠种子，并做以装饰

1、让小朋友了解更多的中华传统，以及习俗，将在幼儿园学习到的关于端午节的文化讲给爸爸妈妈听。

2、可以把自己画的画和做好的粽子送给自己的亲人，并祝福他端午节快乐。

## 端午节活动设计方案小班篇四

以“我们的节日”为主题，充分挖掘端午节的深厚文化内涵，引导中学生进一步了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，建设精神家园，增强爱国情感。

1、举办一期有关“端午节”相关内容的黑板报。

2、开展“学包粽子”活动。

3、举行“我们的节日端午”主题班会。

4、志愿者开展活动。

1、下周二班会时间，各班举行一次“我们的节日端午”主题班会。

2、各班将学包粽子的任务作为家庭作业布置给学生。利用端午节放假时间，回家和父母一起包粽子，利用此活动，增进学生对传统节日的了解。

3、各班举办一期有关“端午节”相关内容的黑板报。黑板报的内容包括端午节的来源、全国各地纪念端午节的活动、各班学生以何种活动纪念端午节等。

4、利用端午节放假时间，校团委、学生会组织志愿者到敬老院、社区失庭、留守儿童一起活动，欢度端午节，并留下影像资料。

## 端午节活动设计方案小班篇五

端午节是中国的传统节日，在夏历五月初五.过端午节是中国人两千多年来的习惯.

端午节是一个可以和亲友团聚一起度过的节日，端午节也可以举行许多活动，时至今日，端午节仍是中国人民中一个十分盛行的节日.

活动日期：端午节，也就是夏历五月初五.

活动地点：可以在自己家里

活动目的：大家都知道端午节是中国的传统节日，我们要通过端午节来更加了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义.端午节的来源之一是为了纪念屈原，我们也要通过端午节来怀念屈原——这位可歌可敬的爱国诗人.

端午节也不失为一个与家人团聚在一起的好机会，可以与家人增进感情。

活动内容：活动内容是据端午节的习俗来制定的。

1、在端午节赛龙舟是十分盛行的，赛龙舟也有许多不同寓意，

有是为了纪念屈原的寓意，也有是为了纪念秋瑾的寓意，但不论怎样，端午节是不能缺少赛龙舟的。但在端午节去赛龙舟是不太可能的，不过我们可以在电视中看到赛龙舟比赛，与亲友们观看刺激，紧张的比赛也是不错的。

2、端午节吃粽子又是一个中国的传统习俗。粽子的味道不用

说了，是十分美味的。但并不是每个人都会包粽子的，我们可以趁端午的机会向老一辈的爷爷奶奶们学习包粽子，或许第一次包的粽子不是最漂亮的，但这是自己努力的结果，所以一定是最美味的。在煮粽子的同时一定要煮鸡蛋，鸭蛋，鹅蛋，这是流传下的习俗。粽子的口味有许多种，南北方的口味也不同。粽子的形状也是大有不同的，但这些都是人们发明的，而我们作为一个富有想象力的中学生，也可以发明一下粽子的口味，形状，相信这是十分有趣的。

3、端午节要佩戴香囊，我们不妨在端午节前夕买好或自己制作香囊送给家人，在南方有些城市香囊是用来在男女之间表达爱意的，我们送家人香囊可以表达我们对他们的爱，感谢他们平日为我们的辛劳。

大学生端午节活动策划方案的延伸阅读——活动方案写作注意事项

1、明白给谁写策划案，

一定要按企业的属性确定要做什么活动。

#### 4、策划的这次活动要解决什么问题.

为什么要做活动，活动的目的是什么？在策划整个案子中时刻想这目的，每个细节都向目标靠拢，跟目标没有关系的一概砍去，这样才能主题明确. 活动无非两个目的：销售产品和提升企业形象，是为产品与企业服务，不要搞成个人的秀场，自恋的裹脚布大家都恶心.

#### 5、案子中要策划出明晰的活动三个阶段.

策划案中有抑有扬，最好明晰活动的三个阶段.

小说有铺垫有高潮，四季有酝酿有收获，人生有汲取有绽放，活动也如此，如果都是高调参与者会疲惫. 活动的三个阶段就是铺垫期（也叫传播期）；执行期；降温期.

铺垫期. 告诉参与者要做什么，他们能得到什么好处，慢慢传播，好处一次比一次多，慢慢升温，这个时期想各种办法过勾引，勾引起参与者的兴趣，尽量让他们期待.

活动期. 期待中，高潮终于来了. 饿了半天，给碗炒米饭，真好吃. 这个活动中的主要阶段一定好有亮眼的点子，对这个点子是否亮眼，就看者是高手还是衰手.

降温期（后续阶段）. 这个阶段也很重要，通过活动让参与者对产品或企业产生了好感，这个阶段是完成购买的阶段，趁热再给点好处，就能达到活动的目的.

#### 4、搞出活动鲜明的记忆点

活动的三个阶段有明确的记忆点，每个阶段的记忆点一个就好. 举个演出例子说，铺垫期——发门票了，凭门票还可领礼品；活动期——那个歌真好听，让我想起了我初恋或让我回到了从前；降温期——主办方说产品打折还要持续10天，下

个星期天去商场看看，买个回来。

综上所述记忆点是：第一阶段（把目标消费者勾引来）——到哪里去领个不错的演出门票；第二阶段（勾引来了要有让他们念念不忘的东西）——一定要有出彩的参与者喜欢的点；第三阶段：（利用他们的好感完成销售）——手里那张票没舍得仍，留者去商场看看他们打折情况，买一个回来。

## 6、注意细节

在提案的过程中，客户短时间内无法判断你的大智慧大策略，于是细节就成为成败的关键。这个细节包括提案文件的格式，段起头是否空格，用词是否准确，有没有错字等。

另外一个细节就是案子的执行时间、流程、工作分工等是否细致科学。我有过这样的经历：我把活动执行明晰到一张表格中，细到客户拿到这张表格就能一目了然地知道自己每天要做什么事情，也就是把方案支解到日历中，客户非常高兴，他认为我非常专业，这是个很讨好的招。

当然，要确保执行的精彩，就必须考虑到每一个细节，真正把每个细节做到表中，提醒自己和配合的其他部门做好每个细节，方案执行就没有什么大问题了。