

# 最新青协活动策划书(优秀8篇)

欢迎各位嘉宾莅临这个盛大的场合。针对不同的场合，我们应该如何定制个性化的欢迎词？为了帮助大家更好地写好欢迎词，我们整理了一些范文，供大家参考。

## 青协活动策划书篇一

每每国庆节，除了商场、超市、公司、单位会举办活动庆祝外，各大社区也不例外，毕竟是普天同庆嘛。只是，社区国庆活动策划要怎样策划才会更有意义一直是个让人烦躁的问题。特此，本站小编为大家搜集整理了社区国庆节活动策划，欢迎阅读。

### 社区国庆节活动策划(一)

一. 活动目的：为了丰富某某社区文化生活，与全体住户共庆国庆佳节，让居民观赏精彩节目，某某小区管理处与多家商户合作隆重举办了此次国庆晚会。

三. 活动地点：某某小区活动中心广场

四. 协作单位：长沙市xx日报、本站

五. 活动内容：节目表演 现场抽奖

#### (一) 节目表演：

2、节目内容包括歌伴舞、戏曲联唱、器乐表演、幼儿舞蹈、老年人舞蹈等。(后附节目单)

#### (二) 现场抽奖：

- 1、共发放 1000 张印有编码的晚会奖券(开场前在入口处发放)。
- 2、共设五个奖项：特等奖 1 名、一等奖 5 名、二等奖10 名、三等奖20 名。
- 3、抽奖方式：特、一、二、三等奖按投入抽奖箱中的副卷号码由嘉宾抽取。并在现场兑奖。
- 4、幸运奖用抽乒乓球上号码的方式抽取2 个末位数。幸运奖兑奖于晚会结束后在指定兑奖处兑奖。
- 5、特、一、二、三等奖不可重复，但以上奖项中奖者仍可参加幸运奖的抽奖。

## 六、现场布置：

(一)舞台：舞台设在活动中心广场东侧，舞台上铺设红色地毯，背景用红色幕布(上面粘贴晚会主题、主办单位、协办单位)，幕布四周用亮光纸和彩色汽球装饰，舞台上共挂红灯笼 100 对，舞台后侧阶梯上摆放高绿色盆景 30 盆，舞台前侧阶梯上摆放小花卉 120 盆，舞台灯柱上缠绕彩色汽球。舞台左侧为奖品存放点。(注：舞台须加以严控，除演员、相关工作人员及特邀嘉宾外任何人不得上去)。

(二)嘉宾席：嘉宾席设舞台正下方，共摆放6 张长条桌、24 把椅子(分成两排摆放)。嘉宾席上铺设红绒布、矿泉水、果盘、嘉宾牌和节目单。嘉宾席后面为小演员席，摆放 100 张小椅子。嘉宾席和小演员席周围拉警戒带并拉出嘉宾通道。

(三)兑奖处：设长条桌一张、椅子四把、标识牌一个以及相关奖品。

七、安全保障：舞台上设 10 名安全员(每侧各 5 名)、嘉宾

席左侧(包括嘉宾通道)设 4 名安全员、嘉宾席右侧设两名安全员、兑奖处设4 名,其他 12 名安全员由主管安排设置在关键位置。

八、晚会所需物资:

九、经费预算: 略

## 社区国庆节活动策划(二)

1、活动主题: 构建和谐社区 共创温馨家园--小区庆国庆健身联谊活动

以联络物业公司与业主、业主与业主之间的感情为主旨、以丰富社区精神文明建设,营造一个欢乐、祥和的国庆节社区氛围,创建昆明最具文化内涵的新型品牌社区为目标!

2、指导思想: 为欢庆建国66周年国庆,并积极配合市委、市政府提出的“和谐南昌行动”计划,建设和谐南昌,加强社区各界群众的思想道德建设和爱国主义教育。

3、活动目的: 树立小区的品牌文化,培养业主热爱自己社区的情感;加强各方沟通,提高业主满意度,稳固与彰显物业公司在业主心目中的地位;回馈业主,报答社会,提高佳园物业公司、金牛小区的知名度和美誉度。

4、主办单位: 物业服务中心

5、协办单位: 国际健身俱乐部 太极养生研究所 武警中队

6、活动时间: 2018年9月25日19:30~21:30,活动当天早上10:00维尼健身相关人员进入小区布置活动现场并开展宣传活动。

7、活动地点及主要内容: 活动在金牛小区内小广场举行,主

要内容以健身项目表演、业主现场身体测试、集体健身操(舞)表演以及互动游戏形式为主，节目之间穿插几个物管小常识有奖抢答，充分调动业主参与活动积极性，为日后小区物业服务起到先导宣传作用，最后以抽奖形式抽出业主大奖。

8、活动对象：小区全体业主

9、现场布置：活动舞台铺红地毯、背景板悬挂电脑喷绘主题画面、音响设施安装及调试。现场布置由维尼负责、物业公司提供场地、电源、灯光及其他必要的协助。

10、小区内醒目位置提前5天悬挂活动宣传横幅。宣传工作务必做到位，及时将活动通知到小区业主，确保参与人数达到一定的规模。宣传工作由物业公司负责。

11、物业公司提前5天通知业主活动信息，请业主到物业公司报名参加表演，希望参与抽奖活动的业主需留下手机号，作为抽奖凭据。

### 社区国庆节活动策划(三)

#### 一、活动宗旨：

以“感恩伟大祖国，营造尊老氛围，建设和谐社区”为主题，在社区内营造文明、和谐、幸福的人文环境，进一步深化社区居委会服务体系，促进社区的和谐发展。

#### 二、时间和地点：

时间：2018年9月24日(星期六) 上午9：30—11：30

地点：暂定

#### 三、活动单位：

主办单位：

协办单位：本站

活动主题：感恩伟大祖国 营造尊老氛围、建设和谐社区。

四、参加人员：花城社区居民；特邀有关领导、嘉宾。

五、组织机构：略

六、活动分工：

(一)资料组：

(1)主持稿、节目单。

(2)发放入场券、《节目单》、小礼品等物品资料。

(3)现场饮用水、标识，活动方案报辖区民警中队。

(4)现场环境(横幅、嘉宾台、观众座位等)布置。(物业管理公司)

(二)统筹：

(1)节目的流程监控。

(2)全场录像、拍摄。

(3)现场音响。

(4)交通、安保。

(5)老年人专座、演员、嘉宾座位安排。

### (三) 活动流程：

- 1、8：30—9：00时 工作人员就位，做好准备工作。
- 2、9：00—9：30时 暖场，播放音乐。
- 3、9：30时 主持人介绍领导和嘉宾。
- 4、主持人宣布活动开始。
- 5、活动期间穿插抽奖。
- 6、活动结束，演职人员和领导嘉宾合影留念。

### 社区国庆节活动策划(四)

为了庆祝中华人民共和国建国65周年，丰富社区广大居民的假日生活，常青花园特举办庆国庆系列文化活动。

常青花园庆国庆系列文化活动之一—— 夕阳无限美

时间□x月x日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：常青花园中老年人

项目：(1)文艺表演类：

精神面貌即可。

为了调动整个会场的气氛，可以考虑邀请市内一些知名的曲艺演员穿插表演，如：陆明、何作欢、田克兢等。

常青花园各小区居委会于9月25日前将所选送的文艺节目报送

活动组委会，每个小区可推荐1—3个文艺节目。

## (2) 书法绘画类：

参赛人员将自己的参赛作品递交到各小区居委会，在作品后面注明姓名、联系电话。所有作品一律不退。由活动组委会评选出相应奖次，在文艺表演活动中颁发奖品及证书。

各小区居委会于9月25日前将推荐作品递交到活动组委会，活动组委会将选择优秀作品在10月2日当天在现场进行展览。

时间安排：上午8：30——11：30 文艺节目表演

下午2：00——6：30 参观书画展

常青花园庆国庆系列文化活动之一——

成长快乐

时间：10月4日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：3—12岁小朋友

项目：(1)、文艺表演类：

唱歌、舞蹈、乐器演奏等均可；

所在小区居委会将与9月25日前将参赛节目推荐到活动组委会选送。组委会将评出优秀节目。

## (2)、现场绘画类：

在现场布置部分桌椅及遮阳伞，准备同类尺寸大小一样的绘

画纸及绘画笔(一套)，按免费(或按成本价)发放给小朋友，同时参赛的小朋友可以免费领取一个纸品卡通造型的遮阳帽。

画完的小朋友在递交绘画作品后可领取一瓶饮料，同时作品在现场进行布展。

纸张和文具以及的准备根据预计参加小朋友人数而定。

9: 00——11: 00 文艺节目表演

常青花园庆国庆系列文化活动之一——与时代同步 让青春飞扬

时间：10月6日

地点：游泳池旁边篮球场

对象：青年人

项目：(1)文艺表演类：

时尚动感，唱歌、舞蹈、乐器演奏均可。

节目由各小区居委会筛选推荐，于9月25日前报送到活动组委会，组委会将评出优秀节目。

(2)户外大型攀岩：

按两人赛制，每两个人分为一组，根据抽签的办法决定攀左右岩壁，在攀岩墙的最顶端设置一铃铛，当选手攀到顶端触摸到铃铛时为胜，可奖品一份，另外选手可获得纪念品一份。

同时可设助威团用锣鼓为选手助威加油，调动现场气氛。

时间安排：8: 30——11: 00 文艺表演



## 9: 00——11: 30 攀岩比赛

本次活动基本上是由活动组委会牵头，基本上以各小区居委会为单位参与宣传和组织的模式，因此本次活动主要以各小区组委会为主，在整个活动结束后组委会将评出相应的居委会优秀组织奖。

各小区居委会于9月25日前将参赛项目，节目名称、人员等报送活动组委会。

## 社区国庆节活动策划(五)

在此十一国庆节，我沿江社区举办文艺汇演，进一步丰富社区居民的文化生活，提高社区的精神文化享受。特举办此活动，构建和谐社会氛围。

主办单位：道佐乡沿江社区

时 间：2018年10月1日上午9: 00

活动地点：道佐乡文化站

活动形式：文艺表演

成立活动小组：

组 长：朱

副组长：朱

成 员：杨、陈、徐、曾、徐等

具体人员安排及工作方案：

一、组织策划组：

组长：朱

成员：陈、曾

工作职责：

- 1、负责活动方案制定；
- 2、制作宣传海报，组织社区群众参观；
- 3、活动演出节目选定、排序；
- 4、主持人选定；
- 5、表演背景墙的布置；
- 6、邀请领导及媒体。

二、场地布置组：

工作职责：

- 1、负责音响、舞台、背景墙的布置；
- 2、宣传氛围；
- 3、工作衔接；

三、后勤保障组

工作职责：

- 1、购买水、纪念品；
- 2、换服装安排、催场；

### 3、保管物品

## 四、维稳组

工作职责：

- 1、负责安全工作；
- 2、维护现场秩序。

## 青协活动策划书篇二

### 1、活动背景分析，即活动的目的。

一般活动目的有：新品上市、处理滞销品、加大分销以减轻库存、品牌宣传、提升销量、竞争对手促销跟进、重大节假日例行促销。

对于厂家而言，除了以上的目的，还有以下的2个隐性目的：搞好客情关系以争取主推、价格管理以让一些机型价格的透明度增加。

所以每一场活动的目的必须有一个明确，但不论哪一种目的，销量的提升是最初与最终目的。在这里我们要注意一个问题，厂家与商家在追求的销量的目的是一致的，但在价格的设计上却存在矛盾，尤其是通过代理分销的商品。

经销商从厂家代理商进货，厂家提供市场管理和支持。当厂家提供人力物力财力做现场活动时，肯定要求经销商在价格上给予支持。这是会出现一个现象，活动效果很好，但经销商情绪不高，因为没有利润保证。

在实际操作中我就听到不少的客户在跟我谈到这个问题。所以，活动的价格设计要虚虚假假，特价机的数量控制在2台的

以内，如果可以的话，在其他机型帮客户调配利润。明确目的对于活动创意设计、申请支持都有帮助。

## 2、活动的创意设计。

一个成功的活动，应该传达一个信息——你的活动为什么优惠，为什么活动期间购买就比平时便宜。

对于这一步的工作的重点在于提炼活动的统一说辞。在很多活动现场的造势可能很火爆，但由于统一说辞的工作没有做，活动的主题没有突出。效果肯定可想而知。

活动的创意可能就是一句话，比如：特价且送赠品又奖；节能冰箱全国巡回擂台赛等；厂家经理现场签名售价等。

一般来说，只是要突出厂家的活动位置，消费者对厂家的让利说辞还是比较相信的。对于活动创意也可以理解为活动的说辞设计，不同的时段，不同的区域设计不同的活动主题说辞。比如说厂家高层签名售机，在一级城市可能有效果，但也不能什么时间都合适，一般来说要炒作这个主题是有一定的前提：1、在重大的节庆日。2、活动的规模大，前期造势大，一般体现在要制作宣传单页。前段时间我遇到一个彩电厂家在一个周末做的一个以“某某彩电总经理签名售机”为主题的活动，活动出现冷场。为什么呢？是因为时间、造势配不起这个活动主题。如果改成一般的活动设计，厂家宣传促销，特价优惠又送礼那不是很好吗。

3、活动方案撰写。撰写的目的有两个，一是向公司申请资源。二是与客户沟通活动的支持。小型的例行促销按照案例的撰写就足以，大型的要加上人员的分工和详细的费用预算。这个方案一定要在活动的一个星期前完成。

4、与公司、客户等有关部门沟通，申请支持和协调分工。用你写好的方案向公司申请赠品、活动费用，并跟客户沟通活

动操作细节。主要是特价机的价格设计、场地费、现场物料(音响器材、海报牌等)、人员支持。这是的沟通结果可能会与你方案设计的有所出入，一般建议在写方案时申请场地费用，除了费用的问题，其他的都可以自己做调整。

5、单页、海报设计制作。突出主题，写好后到广告公司跟设计人员一起完成，一般广告公司的专业会有一个满意的设计给你。

6、相关人员统一说辞、分工培训。对于活动参与人员进行简单的交待和培训，内容主要是你的活动的创意说辞。这也有利于活动的统一性，传达的信息明确。如是新品为主题的活动，需要培训产品知识和销售技巧。很多同行都为临时导购员的安排感到麻烦，我的观点是，临时导购员的作用是造势宣传、引导顾客和开单。造势宣传就是让临时工作人员在接待顾客是主要是传达活动的主题和突出厂家在活动位置。即是我们说的统一说辞。一般请不要让临时导购员参与销售，除非她的能力让你放心，要不她会给你带来不必要的麻烦，比如在介绍产品功能、产品议价上。

7、宣传造势。大型的活动单页提前一个星期发放，可以以当地的邮电局联系，跟报纸一起发放，或者跟报刊亭合作也可以。海报也是可同时张贴，在商场门口最好是在活动的前2天，太早了可能影响活动前的销量。

8、检查库存、赠品和现场物料。在活动的前2天进行。特价和主销机型要求保证库存。

9、现场操作。现场造势，拱门、帐篷、太阳伞、易拉宝等现场物料搭建，样机产品线的设计摆设。这时的样机需要精心打扮，让它尽可能“美丽动人”。这里最关键的工作是销售工作的配合，要突出厂家在活动的位置，我这里有一个公式：

职业打扮+名片+普通话=厂家经理

活动成功的一个关键是有强有力的人员促销。所以业务人员的销售能力非常重要，可在家电行业又有几个业务经理和产品经理还保持这份功力呢。可能已很少到一线去了吧！

家电国庆活动策划(三)

## 青协活动策划书篇三

活动主题：以下供选其一

惊天特惠——买家电，送“金条”！

国庆买家电，幸运抽“金条”

国庆我先惠，“金条”你来抽

国庆钜惠，就送“金条”

国庆“峰惠”就抽金条

特价天天有，金条天天送

活动说明：

国庆活动7天，在常规优惠的基础上，为增加噱头，我们在奖品设置上加大力度，采取7天每天送出一根金条的形式增加活动吸引力，聚焦人气，以达到提升销量的目的。

单件小家电满499，大家电满1000元以上送抽奖券1张

单件小家电满799，大家电满满2000元以上送抽奖券2张

单件大家电满3000元以上送抽奖券3张

单件大家电满5000元以上送抽奖券4张

(大家电每人限送五张)家电下乡和特价机不参与

3、奖项设置：特等奖1名10g金条1根；

一等奖2名 品牌手机一台；

二等奖3名 电饭煲一台；

三等奖5名 空调被一床

四等奖6名 厨房七件套一套；

五等奖23名 青苹果啤酒杯一个

4、抽奖顺序：让在场顾客帮忙先抽5等奖，然后再让中五等奖的顾客帮忙抽四等奖，依此类推；最后抽取特等奖，抽奖券编号及获奖人姓名在现场摆放的抽奖结果广告栏上公示；特等奖需承担200元爆竹报喜费用。

5、领奖方式：凭副券兑奖，没有按时领取奖品将视为放弃处理；奖品将自动滚入下一期

6、现场布置：

(1) 门店入口摆放金条模型增强活动氛围；

(2) 店内在各类参与活动的机型上粘贴抽金条的广告贴。

(3) 门店喷绘、彩虹门、条幅、锣鼓队等常规项目

7、宣传方式：

(1) dm单页派发

(3) 短信群发

(4) 电视游字

(5) 户外广告

(6) 游车

(7) 举牌游街

附吊旗效果 机身贴效果 大海报效果 爆炸贴效果

家电国庆活动策划(五)

## 青协活动策划书篇四

活动地点：塞纳嘉园销售中心

活动参与者：塞纳嘉园业主

学习知识，增长经历，娱乐修养人人有收获。读写听做读读  
解读家居风水家居风水解读写写听听静韵古筝沉醉钢琴流连  
琵琶悦耳小提琴纯朴笛音悠扬竖琴做做好运中国结精美漆画  
石膏着妆随意陶泥活动安排活动氛围包装销售中心内情景艺  
术堆头花艺装饰注：销售中心内布置活动舞台和观众席，10  
月5日现场拍卖会使用。销售中心内售楼中心前广场摆放鲜花  
花艺，形成一条迎宾大道。销售中心外销售中心外售楼中心  
入口处设置活动主题背景，手持小提琴的行为艺术表演者站  
在背景前，营造巴黎艺术氛围。本案仅为我们的活动构思及  
初步想法，活动的细节还有待进一步的商讨和论证，待活动  
细节确定后，我们再出详细的执行案[]thankyou!

.....



## 青协活动策划书篇五

“浓情中秋，情系火炬”

：让全院的师生们都感受到节日的浓厚氛围，以及家庭的温暖。

：农历八月十五晚上(7点30分到9点45分)

院图书馆喷池广场

：经济管理系15级商务英语专业

：全院师生

活动的整体构思(活动的板块、各个板块的主题、基调等)

活动形式：聚会+自助餐

场地布置主要围着喷池进行，大致的布置情况如下：

聚会地点选在图书馆的喷池广场上进行，场地分为7个部分，分别是主席台(包括唱歌场地)、喷池、餐台a和餐台b(三米长)、工作后台和游戏场地橘子灯、猜灯谜和“你信任我吗？”。

场地布置饰品有横幅、灯笼、气球、丝带。

猜灯谜“你信任我吗？”

宣传形式：

1) 校园海报宣传；

2) 校园播音宣传；

3) 校园各人流密集处以传单方式宣传。

餐点样式：

2) 饮品类：可乐、雪碧、绿茶、橙汁、奶茶、葡萄酒、矿泉水

1) 小橘灯：把线

6) 交际舞：在广场上放一段华尔兹音乐，让在场的师生自由组合，跳舞放松心情。

7) 赏月吃月饼：月亮高挂于空，最圆最亮的时候，大家团团坐，边赏月边聊天吃月饼

8、活动议程安排(详细议程安排表，包括时间、地点、节目、参与人员)

聚会开始之前，准备好一切招待师生工作，并分发荧光棒和小灯笼。一切准备完毕，聚会仪式开始：

1) 领导致词并宣布晚会开始7点30分

2) 猜灯谜、小橘灯、“你信任我吗？”7点45分—8点15分(自助餐在游戏结束后正式开始)

3) 我爱记歌词8点20分—8点50分

4) 交际舞8点55分—9点05分

5) 赏月吃月饼9点05—9点30分

6) 许愿船9点30分—结束

(详细的餐费、礼品、环境的布置、道具、海报、横幅等其它

活动用品费用等)

宣传费：100元(横幅、传单、海报)

餐饮费：400元(批发价格)

奖品费：200元(学习用具、毛公仔、体育用品、精品)

其他杂费：100元(丝带、灯笼、气球、节目材料费)

总金额：800元

(主管单位拨款、自筹、赞助、捐赠等)

学院拨款

(停电、防火、急病、其他突发事件)

1)对工作人员的到会时间、筹备人员分组与分工等要求：准时到位、认真

2)对环境布置的要求：简单即可

3)对活动议程安排的要求：紧凑有序

4)对活动内容的要求：尽兴就好

5)其他要求：随便

随机应变

## 青协活动策划书篇六

今年中秋国庆又碰到了一起，所以主题很容易定，与中秋国庆相关的主题就可以，活动主题和写文章的标题一样，看一

眼就能知道活动大概是什么内容，比如“中秋国庆买一送一”这样的主题，既有由头也有利益点，让人们一看就明白。

我们活动对象一定要精准，明白自己的用户是谁，这跟我们的店铺定位直接相关，所以我们首先要确定自己的活动对象，然后才能针对我们的活动对象策划出的对应的活动形式和内容来。

前面我们说过因为国庆中秋全网的流量并没有增加，所以我们尽量延长活动时间来保证活动效果。那么是在节日前延长还是节日后延长呢，我想人们都还是喜欢节日前收到宝贝，所以我们要将活动开始时间设置到节日开始前的7-10天，加上节日中的8天，所以我们的活动要持续15天左右。

我们活动的目的是以增加销量、加购、收藏为目的得，为双11打基础，所以我们活动力度稍微要大一些。形式要新颖有趣，最好是互动性的，这样就可以更好的做收藏和加购了。比如收藏活动、加购活动、盖楼活动、折扣活动，这些活动形式要互相搭配，最后以内容的形式呈现，也能给在假期节日中的人们更多乐趣。

既然有活动肯定要设置规则，在策划活动时我们一定要考虑全面一些，不要想起一条写一条，而且所有活动的规则一定要简单易懂，降低参与难度，文案要简洁明了，千万不能弄的太复杂，那样只会给自己找麻烦，简单粗暴可能效果更好一些，消费者的耐性是有限的。所以制定的规则宁愿为难我们自己也不能为难消费者，要把他们想的蠢一些就行了。

既然做了活动就肯定要去展现，中秋节虽然有官方的活动，但不是全类目的活动，不能上官方活动的类目就设计到在哪展现的问题。首先在店铺首页和详情页里展示这是基本的。这都是顾客入店的主要途径。然后就是我们的内容渠道，我们要把我们的活动同步到所有的内容渠道，比如私域的微淘，公域的微博、微信平台、今日头条等等，所有的内容渠道都

不能放过。还可以找一些大v去发帖和直播等等。我们的老客也不要忘记，给老客户发一些优惠信息，激活我们的老客参加我们的活动。

产品的最低销售价一定要控制好，国庆结束后紧接着就是双11，价格太低了我们就不好报双11的活动了，所以我们要注意控制宝贝的最低销售价格。以免双十一的利润受到影响。

活动最低价：指活动商品近30天内，被拍下的最低一口价（含手动改价）。（淘金币价、店铺优惠券、试用除外）关于最低价的规则每个活动的招商规则页面都会有详细说明。

例如：【商品报名时间9月1日，从报名这天往前推30天（8月2日~8月31日）内被拍下的最低一口价（含手动改价）】。

看到这我们就会知道，我们可能要尽量使用店铺优惠券来进行折扣了活动了。

除了最低销售价格我们还要要注意，活动产品折扣重叠的问题，有些产品折上折以后我们可能就赔钱了，所以所有活动设置好以后要测试。我们还要有预案，如果活动效果不理想我们就会用上我们的活动预案。

所有的活动内容、形式、玩法最终是要落到页面和文案里去的，所以设计方面尤其重要，所有在活动上线前三天所有页面和内容渠道的内容都要准备到位，要提前测试和查错，让我们的活动万无一失。

除此之外，我们做策划活动的时候，还要考虑的一个重要因素就是我们的团队配合。再好的策划也需要去执行。所以运营和客服、仓储之间应该沟通到位，客服在一线要明白活动所有的玩法内容，仓储要知道活动的形式而且要备货充足。运营是最重要的，要协调好各方面，就当我们的双十一前一个小演练。

## 青协活动策划书篇七

- 1、知道十月一日是国庆节，是祖国妈妈的生日。
- 2、通过制作生日蛋糕来庆祝祖国妈妈的生日。
- 3、激发幼儿对泥工活动的兴趣。

有关国庆节的图片、橡皮泥

- 1、谈话导入，激发幼儿学习兴趣。

“从明天开始，我们就要放假了。要放七天呢！”（带幼儿扳手指点数，幼儿不能正确感知七天，让其感到可以放好多天。）

“小朋友，开不开心呀？”

“那你知道因为什么放假？”

- 2、教师通过各种图片介绍国庆节。

小结：国庆节是我们祖国妈妈的生日到了，我们对祖国妈妈说一句好听的话。（祖国妈妈生日快乐！）

- 3、请幼儿讨论：

a"小朋友过生日时，爸爸妈妈给小朋友准备了什么礼物？”

b"那我们给祖国妈妈怎么庆祝生日呢？”

- 4、教师出示“生日蛋糕”，引导幼儿观察它的制作方法。

“看看这个生日蛋糕是用什么做的？”

5、教师示范讲解蛋糕的制作方法。

先撮成一个圆球，再轻轻地压一压。最后搓一根小棒做生日蜡烛。

6、幼儿制作，教师辅导。

7、展示幼儿作品，教师评价作品

谁的生日蛋糕最漂亮？

幼儿园托小班《亲子同乐迎“国庆”》

托小班幼儿能力有限，自制玩具比较困难，为了让幼儿感受国庆氛围，特邀请家长与幼儿共同参与制作。制作内容结合各年龄班幼儿的特点而定，考虑到孩子年龄小，固制作物均为软性玩具。

托班制作内容：圆圆的月饼（结合中秋节）

小班制作内容：红红的太阳（寓意孩子是祖国的未来，祖国的希望）

1、结合国庆，让幼儿体验与家长共同制作玩具的喜悦心情。

2、提高家长参与的积极性，从而让家长更了解幼儿园的生活。

幼儿与家长共同收集各种碎布，棉花，毛线团。（针、线家长自备，注意安全）

## 青协活动策划书篇八

孩子们的世界是五彩缤纷的，要想吸引孩子们的目光，第一条，也是最直观的就是卖场的布置，即要与自己的风格相符，

又要为节日添彩。

- 1、国庆节店内通过暖色调的挂旗、气球，促销海报，节日特色装饰品来营造节日氛围，（如形象人偶等），同时在店内张贴海报，布置各类pop等宣传品吸引顾客关注；门口挂节日祝福横幅，在户外张贴促销pop海报。
- 2、有促销场地的店可以搭建促销形象展区，利用形象展架（至少保证三至四个，有一定的数量才能有气氛），帐篷，气球，进行实地陈列。没有促销场地的店要利用好宣传品和陈列作好氛围以吸引人气。
- 3、店内播放节日特色的音乐，快节奏的，喜乐的音乐，来吸引消费者，同时刺激在店内购买的消费者，更易购买。
- 4、休息区和赠品区的有效陈列。赠品陈列要让顾客看到，摸到。休息区推出不同的玩具和娱乐活动，比如说和卡通人偶一起做游戏、照像等。

同时，促销员在整个活动中也相当重要，由于孩子相比成人更为感性，他们会先熟悉人再购买产品，因此店员的亲和力十分重要，所以要做好促销员的业务培训工作。

爱玩是孩子们的天性，让孩子们参与进来的活动自然更能吸引他们的目光，提起他们的兴趣，自然也会对产品的销售起到促进作用，这是童装品牌商都明白的道理，重要的是应选择什么样的活动，具体到每次活动该如何操作。

我们来看一些例子：

加菲猫是一只非常幽默风趣、个性的猫，加菲猫童装也是这样一种风格，为了突出这种风格，加菲猫童装店内会放很多加菲猫的毛绒玩具，也会有由人扮演的加菲猫做各种表演，与小朋友互动，做游戏，比如不久前开展的活动：十八种拥



抱的方式，由加菲猫教会孩子们各种拥抱的姿势，孩子们可以拥抱他们喜爱的加菲猫玩偶，也可以相互拥抱，同时鼓励孩子们开动脑筋，想出更多更有意思的拥抱方式。加菲猫玩偶在每个地方出现都会引起轰动，特别是到六一儿童节，每个店面都希望加菲猫能在当天出现。

在促销活动中主要采用概念营销方式，传递产品的独特之处，通过赠品的选择来推广品牌文化，如不久前的一次促销活动“纸飞机的夏天”，通过纸飞机来承载孩子的梦想，体现孩子们在春末夏初的一种欢悦心情；五一期间推出促销活动“炫彩的世界”，表现孩子的世界是多彩多姿的，赠品是漂亮的水壶；母亲节进行的推广活动是“蹦谢妈妈的爱”，表现的是一种关爱，一种母子、母女的深情，一种感恩的文化则在休息区推出f1赛车道，让小朋友享受游戏的快乐还在圣诞节时准备了免费的糖果机，希望小朋友能参与进来，亲自动手。

当然，上面只是童装促销的个别方面，要做好整场促销还需要各个部门的共同努力，各个环节的相配合！