

商场店庆活动方案及内容 商场活动策划方案(实用12篇)

广告策划是一种重要的市场营销手段，可以帮助企业推广产品和提升品牌知名度。小编特为大家精选了一些年会策划方案，希望对大家在策划过程中能有所帮助。

商场店庆活动方案及内容篇一

活动主题：喜迎教师节礼品大赠送——祝老师们身体健康、生活快乐

活动目的：积极参与社区的活动，提高卖场的亲和力

活动安排：

针对对象—各大中小学校的老师

具体内容—9月10日，凭教师证即可在购物广场领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式—每位教师凭教师证到三楼登记后，即可领取一份礼物；

针对对象—任何人士均可参加，年龄不限

具体内容—以记自己与老师间的一件事为线，体现真事、真情，题材不限，字数不限。

执行方式—即日起接受到9月8日结束，作文统一交到三楼绿洲书屋，请在文稿上注明作者的姓名、工作单位、地址、电话；9月9日，进行评选；评出奖一等奖1名，品牌复读机1台；二等奖3名，奖收音机1台；三等奖5名，奖学习用具1套；鼓励

奖10名，奖精美笔盒1个；参与奖各奖圆珠笔1支。另：凡参加者都可获一份精美礼物。（礼品限1000份）

针对对象—9月10日的教师顾客和部分相关顾客。

具体内容

a.家电组——喜迎教师节价格蹦极跳

推出几种凭本人教师证才可认购的特价样机。

相关支持：样机选择——采购部

样机陈列——家电组

pop支持——市场科

b.文体组——迎“教师节”文具特卖

针对学生送礼这一市场，推出特价一栏。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——文体组

pop支持——市场科

c.烟酒组——老师，我们喝一杯吧！

营造节日气氛，拉动酒的销售。

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

d.书店——本人凭教师证购买图书打8折!

口号：用爱荡起育人之舟用德铸就教师之魂

相关支持：商品选择——采购部

商品陈列——烟酒组

pop支持——市场科

活动配合：

1、营运部经理负责协调各个科的工作；市场科负责作好宣传及相关的作文评选组织工作。

2、采购部负责各奖品的供应商赞助谈判。

师恩在心祝福语真

20xx年9月1日至9月16日

购物顾客，可领取邮资明信片，作为教师节给予最尊敬老师的节日问候。

1、打情感牌，通过为学生和老师建立了一种情感沟通的渠道，来获得顾客的好评。

2、在教师节前后，吸引更多顾客前来，创造销售。

1、在商场购物满50元(超市满30元)的顾客可以在总台领取一张邮资明信片，凭购物小票，时间为9月1日至9月9日，共计xx份，送完为止。

2、可以由顾客当场填妥后，交还总台，由商场(超市)负责在教师节前一天邮寄。

3、也可以由顾客自己带回邮寄。

4□xx份明信片送完为止。

5、教师凭教师证和明信片，可以现场领取精美礼品一份(设定价值2元)，限领一份，时间截止日为了9月16日。

7、注意：结果会出现一位老师收到若干张明信片，因此需要在现场明示：限领一份。

1、由商家出面统一购置邮资明信片，并上面印刷祝福词：******(商家)祝福老师们节日快乐，凭此卡和教师证可获赠礼品一份，详见现场海报。

2、明信片选择符合教师节主题。

3、具体数量由商家根据城市规模大小和促销力度自行确定。

4、设置礼品的目的是使得明信片更有价值，同时也促使老师们光临商家卖场，创造销售机会。因此最好设置此项礼品，如果确因费用有限，同时也没有厂家支持，也可以放弃。

1、现场海报，条幅；

2、新闻报道

1、邮资明信片：1元/张*xx张=xx元；

2、教师节礼品：2元/份*xx份=4000元；(由于会出现一位老师收到若干张明信片和放弃领取礼品两种情况，因此礼品的实际准备数量不需要xx份，具体商家自行确定)

3、宣传费用：1000元；

4、总费用：7000元。

公关活动最好可以和现场的商品促销活动相配合。

商场店庆活动方案及内容篇二

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

家庭好煮意

目的：以目前的'影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：月日-月日

活动内容：

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好煮意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好煮意写下来，并投到商场家庭好煮意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限份，送完为止。商场将于月日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖名，最佳煮意奖名和优秀煮意奖名。

商场将于月日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好煮意的菜谱，中奖的顾客于月日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳煮意奖：奖价值元的商品(名) 优秀煮意奖：奖价值斤大

米袋(名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

商场店庆活动方案及内容篇三

六月佳礼 扮靓父亲

六月佳礼 扮靓父亲——五颜六色闯关中大奖

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

奖品设置：

特等奖：任选服饰一件；

一等奖：送指定商品一个；

二等奖：购买商品在打8折；

三等奖：购买商品在打7折；

四等奖：明星海报一张；

1、在卖场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布；于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

2、只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品；红色球代表特等奖；黄色球代表一等奖；绿色球代表二等奖；兰色球代表三等奖；白色

球代表四等奖。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天?”“父亲的节日只有一天。”“为父亲过生日吗?”等等温馨话语的卡片等。下面印上新世纪名称及广告。

备注：从消费者的感情需要出发，容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的新世纪形象有很好的作用。

在店门口做一个美观的留言板，用粉红色的作底板，在右上角画上关于父亲的画，在左下角写上关于父亲的诗，中间用纸折的千纸鹤拼成一个大心形，旁边拼成一个稍小点的心形，用一个小圈连接起来。

所有的人都可以在上面写上给自己父亲的祝福的话。只是作为一个公益的. 活动，可以增加人气，人可以给顾客一个好的形象。

商场店庆活动方案及内容篇四

尊敬的各位商户：

您好！

xx月xx日—xx日的活动，由于各个商家的配合，取得了基本成功。为了进一步带动商场的人气，增加商场的销售额。

经市场研究决定，将于xx月xx日——xx月xx日举办大型促销活动，希望借此促销活动进一步带动商场人气。

现把国庆促销活动的具体计划公布给各地板商家，希望各商家继续给予积极配合。

具体促销活动及相关情况如下：

国庆活动主题：庆十一 品牌建材十元一元大放送

活动时间□xx月xx日—xx月xx日

具体活动内容：

一、一元、十元惊爆限量商品大抢购

与商家协调，让商家提供一元和十元惊爆商品，用于促销。在活动期间，每天推出一定数量的特价产品。差价由商家与商场按6：4共同承担。（时间□xx月xx日—xx月xx日）

二、5%返现

活动期间，商场返还消费总额的5%现金给消费者（以成交额为准）。返现由商家承担，活动期间商场实行统一收银。（特价、团购商品除外）

三、商家签名低价销售 全市最低价

商场在规定时间内，要求商家联手签名，承诺低价销售，同品牌同型号全市最低价。与商家协调，让商家签订低价承诺，若违反，商家双倍返还差额。并在店面标贴全市最低价商场统一标记。

四、国庆购物大奖等你拿回家活动 100%中奖

凡在活动当天来商场购物20xx元者，可领取刮刮卡一张，购4000元可领取刮刮卡两张，依此类推。（购的越多，奖的越多）

活动时间xx月xx日—xx月xx日。

奖项设置：

一等奖： 品牌空调 每日一名

二等奖： 彩电 每日五名

三等奖： 电饭煲 每日十名

纪念奖： 精美小礼品 人人有奖

为了保证活动的效果，经市场研究决定，现对参加活动商家做如下要求：

- 1、 商家必须提供至少一款特价用于国庆促销。
- 2、 商家必须在商场规定时间在规定地点进行布展及撤展等相关事项。具体布展时间及地点，商场将另行通知。
- 3、 在活动当天，摆展商家必须有自家营业员在现场做促销，商家可自行进行促销。
- 4、 此次活动商家自愿参加，参加活动商家必须于x月x日下午五点前将促销资源报至市场部，由商场进行挑选，对选中商家免费进行报纸宣传。
- 5、 展位面积3米×3米，展位前必须有x展架、产品展示及桌椅等促销道具，并且每个展位必须有品牌识别标志。

商场店庆活动方案及内容篇五

“迎新年”来造势。庆新年时间选择是20xx年1月1日-1月3日

2. 促销重点是服装和家电，两者是顾客在新年期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。

开展会员特别促销活动。

4. 新年前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的促销活动。

特别企划活动内容：

(一) 二元家电惊爆大放送

20xx=2000+2

购物满20xx元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭煲、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

(二) 20xx朵玫瑰在新的一年里绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共20xx支，赠完为止。

此活动也可以采取顾客来就送的方式，无论是否购物，均赠送玫瑰一支，但要重点注意防止造成拥挤哄抢现象。

活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

商场店庆活动方案及内容篇六

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和

的节日氛围，充分展示x商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

20xx年11月10日—11月12日

20xx购物节

主办单位□x市人民政府

承办单位□x市商务局□x市财政局□x银行x分行营业管理部、华商报社□x银联x分公司□x连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

(一)启动仪式

1. 时间：9月19日

2. 地点□xx购物中心广场

3. 活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布20xx购物节活动方案，企业代表发言；在华商报□x晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

商场店庆活动方案及内容篇七

万圣节是西方的“鬼节”，和我国的中元节有一拼，不过万圣节更注重恶搞，更热闹。今年万圣节（20xx年10月31日）正好是星期五，星期五、星期六、星期天三天相连，就相当于一个小长假，无论电商还是实体店绝不会放过这个借节造势短期促销的良机。为抢占市场先机，我超市另辟蹊径在万圣节期间推出了一系列“鬼点子”促销活动。旨在提升顾客的新鲜感，调动70、80、90后顾客的购买热情，发掘潜在的年轻顾客群。

通过开展“有钱能使鬼推磨”、“小鬼当家”、“鬼迷心窍”等一系列促销活动，拉动消费，力争销售额提升20%，接近或达到国庆节销售水平。

万圣节鬼做主

20xx年xx月xx日——xx月xx日

10月31日—11月2日，在超市门口放置一个直径为1米的“鬼推磨”模型，在以磨眼为中心围绕模型画一个半径为两米的圆圈。在门口设置一个临时零币兑换点，顾客站在圆圈外任意一点往磨眼投币，只要投入磨眼，音乐就会响起，同时鬼开始自动推着“磨”转。对投准的顾客，超市现场发放的小礼品一份。

注：本促销活动主要是增加体验式购物，并结合路演促销，聚敛人气，提高销售。本活动费用均由各品牌承担，“0”费用。

凡在10月31日进店的小朋友（3—8周岁之间），只要你跟着我们现场万圣节搞怪大王（在商场选一名善于搞笑的员工身穿诡秘服饰装扮成万圣精灵，在超市内需找小朋友派发糖果做游戏等）做出搞笑搞怪动作，均可领取小礼物一份。礼物

有限，派发完为止。

凡在10月31日—11月2日，晚间7：30—22：00活动期间，顾客在超市单票购物满99元，即可凭购物小票到一楼值班经理领取万圣节礼物一份，每天限领50份，送完为止。

活动四：狂欢万圣节，加一元多一件

凡在10月31日—11月2日活动期间，顾客当日一次性购物满59元及以上者，均可凭小票到一楼总服台加一元得一件超值礼品。

购物满59元+1元得挂面一把。购物满119元+1元得柚子一个。购物满179元+1元得大瓶饮料一桶。购物满259元+1元得卫生纸一提。

注：换购商品只能任选一件，超市有权更换价值相同的换购品。

凡在11月1日当日，顾客购物满299元以上，即可凭小票参加“好礼转转转，幸运大转盘”活动。

活动细则：用不锈钢和kt板自制一个幸运大转盘，转盘上标刻五种不同颜色区域，每个颜色区域代表不同奖品（奖品价值越大，转盘颜色区域越小），参与顾客按顺时针方向旋转五圈以上才有效，红色指针静止后指向区域才有效。

黄色区域为特等奖：奖励价值100元超市现金券一张。蓝色区域为一等奖：奖励价值50元超市现金券一张。绿色区域为二等奖：奖励价值30元超市现金券一张。橙色区域为三等奖：奖励价值10元超市现金购物券一张。白色区域为四等奖：奖励牙刷一支。

注：现金购物券仅限标注日期内使用，不找零不退现，过期

作废，团购不参与。

凡在10月31日—11月2日活动期间的每天晚间7：30—8：30档，推出超市内生鲜商品价格全场半价（促销品除外），3日内商品循环，品质优良，价格低的不能再低，抢到就是赚到，快来吧！生鲜课要做好氛围营造和爆炸花提醒准备。

凡在10月31日—11月2日期间，顾客一次性购针织保暖类商品（各专柜设置提示牌）满200元立减20元。满300元立减50元。满500元立减80元外加赠不锈钢面盆一个。

1、超市场外布展：

（1）超市西门入口70厘米*8米横幅一条，标语：万圣节鬼做主，超值来购物！

（2）在人行道上插摆小旗，小旗上印制万圣节标语，共计插摆21面，每0.5米一个，双排错位插摆。

（3）西门楼宇正上方悬挂8米*10米巨型布幅一个，红底黄字。

2、超市内场布展：

（1）超市入口用kt板制作立体拱门一个，形象要突出万圣鬼节内容。具体尺寸为高2.21米，宽3.6米。

（2）在超市中厅用泡沫制作巨型南瓜一个，需让本市模具公司制作。

（3）各主通道悬挂铜版纸吊旗50个。

（4）各商品课堆围更换与本期主题促销相关联内容的写真布。

（5）超市收款员提前一天佩戴万圣节面具，要得体大方。

3、媒体宣传：

(1) 报纸：本市知名晚报连续刊登五分之一版3期。

(2) 电视：本市数字频道每晚黄金档滚动字幕介绍活动情况，
播放时间：10月28日—11月1日。

(3) 电台：本市知名互动栏目晚间档有奖问答栏目，插播促销活动主要内容（提供奖品，本宣传免费）。

4、其它宣传方式：

(1) 印刷5万份dm海报，通过专业投递公司投递到户，企划部负责监督检查发放情况。

(2) 会员短信分早上和中午两个时段送出。

(3) 雇佣3辆流动宣传车，在市区内分早上上班时间7：—8：00，下午下班时间5：00—6：00期间主要街道游走宣传。

1、企划部：负责活动方案的制定，并提前2天将场内场外活动布展到位。

2、运营督导部：负责整个活动的协调和监督检查工作，并在活动结束后三日内将活动分析报告撰写完毕提交总经办。

3、采购部：负责主力促销品摆放及价格变更以及活动支持浅谈等工作。

4、人事部：负责活动期间促销员的招聘以及帮忙人员的合理调配等人事工作。

5、财务部：负责赠品的管理以及收银员的培训等工作。

6、物业部：负责活动期间安全保卫以及商品的防损防盗等工

作。

- 1、超市外围布展费用约5000元。
- 2、超市内围布展费用约5000元。
- 3、一楼中厅南瓜制作费均由活动参与厂家承担不列支费用。
- 4、媒体宣传费减去异业联盟所承担的费用外为1000元。
- 5、其它费用约1000元。

本次活动费用共计1.2万元。

商场店庆活动方案及内容篇八

9月xx日是中国传统的中秋佳节，这一象征团圆的节日是9月最重要、最受大众期盼也是最具号召力的节日。中秋节蕴含了广阔的商机，是品牌推广、人气汇聚、业绩提升的良好时机，同时，近年来兴盛流行的博饼、猜灯谜等活动也成了大众对中秋节的一个期盼。

企划部拟以中秋节为契机，以市民大众乐于参与的博饼等活动为引导，结合街内商户经营状况，策划一场中秋主题活动，制造话题和人气效应、激起客户期盼，从而到达吸引人流、引导消费、提升潮人街的知名度和美誉度、扩大潮人街影响的目的。

活动主题：中秋邀明月淘宝潮人街

活动时间：9月xx日(周五)9月xx日(中秋)活动地点：潮人街及潮人街商户

本次中秋节活动采取渐进式开展、交叉相互的方式进行，透

过悬念性、多样化的设置吸引客户参与、营造活动人气氛围，具体资料设置如下：

(一)潮人博饼大赛

潮人博饼大赛为本次活动的主体项目，从9月9日至9月12日每晚19:30-21:30举行，9月9日-9月12日为日赛，决出当日的状元；9月12日晚10点为潮人博饼状元王中王大赛，由各日决出的状元参与，角逐最终的. 状元王中王大奖。

参与资格限定(主要是为提高活动的有效参与率和规避一些人的恶意参与)：1、9月1日-9月8日，所有到潮人街商户消费满30元的客户，商户将会登记其手机号码和姓名资料，统一汇总至企划部，企划部将于9月9日白天前向这些顾客群发信息，收到信息的客户即可凭此信息参加9月9日-9月12日的博饼大赛。

活动。(当日小票只可参与当天的活动，过期作废)

博饼地点：整个二号天桥作为博饼专区

(二)中秋灯谜会

为带动花样年华生活馆人流量和人气，选取在花样年华生活馆设立中秋灯谜主专区□a区和b区部分通道设立中秋灯谜辅助区，9月12日20：00-21:30为中秋灯谜会开展时间。灯谜谜面由商户征集带给和企划部收集两部分组成。灯谜每日更新，当日有效(为保证公平，每日灯谜于活动前10分钟挂上)。

商户征集带给灯谜由商户自行设置，谜面能够设置成跟商户店名和产品有关，这一部分的奖品由商户带给，客户现场核对答案之后，到灯谜带给商户领取奖品。(有兴趣商户带给35条灯谜，奖品数量等量带给)。

企划部征集灯谜，客户现场核对答案之后即发给奖品。

参与资格：每人每一天限3次猜灯谜机会，灯谜奖品为精美牙签盒、城色玻璃杯及商户优惠券。

灯谜奖品：自动牙签瓶、杯子

商场店庆活动方案及内容篇九

1、热烈庆祝xx商场开业五周年店庆。

2、经过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

3、开发新顾客，培养忠实顾客。

4、提升xx商场的良好形象和美誉度，增强竞争力，有效扩大市场占有率。

xx商场五周年，欢乐购物high到底。

20xx年x月x日至x月x日。

xx商场所有门店。

利用电视台、网络电台、以及宣传单来进行活动宣传，吸引消费者，赚得人流和销量。

1、凡事在活动期间的生日的顾客朋友，能够凭借身份证到前台免费领取一份精美小礼物。

2、全场所有商品一律最低五折起。

3、积分大兑换。会员卡积分满300分，即可兑换面值20元的

购物券。

4、凡购物满88元，即可凭借购物小票参与现场抽奖活动。

5、凡是在店庆活动祝福墙上留下祝福语的朋友，仅有凭借购物小票（额度不限），就能得到精美礼品。

商场店庆活动方案及内容篇十

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“xxxxxxx”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

10月17日全天

待定

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a□活动时间：10月17日

b□活动表现形式：

c□活动流程

凡在xx商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d□准备工作及完成时间：略

e□注意事项

小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f□两点建议

从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a□活动时间：10月xx日—11月xx日

b□活动表现形式：特价

c□活动流程

准备与节日相关的促销商品(老年人保健品、生活用品为宜)

在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

促销商品摆放在门店显眼处

制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d□注意事项

本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f□一点建议

媒体支持

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较以往会有大幅度提高。

而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“XXXXXX商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

一、关爱老人送温暖：特价销售保暖衣

凡在重阳节当天，年龄在60岁以上的'老年人，均可凭老年证或者身份证到我商城购买特价98元的浪莎保暖内衣及特价45元的真爱保暖内衣。

二、孝敬老人：商场奖励

凡在重阳节当日的子女陪同父母到商城购物，均可得到一张重阳节献礼券一张，凭此券享受购买商品七折一次(每券仅限一次购物，特殊商品不在购买范围之内)。

三、佳节不忘孤寡老人

组织慰问团携礼品看望孤寡老人，并在各媒体进行报道。

四、免费赠送代金券

重阳节当日凡到我商城年龄在60岁以上的老年人，均可凭老年证或者身份证到服务总台免费领取价值30元的代金券。

场外布置：

制作条幅：99重阳节xx提醒您：常回家看看

制作版面：

1、喷绘重阳节的来历。

2、制作活动内容版面。

商场店庆活动方案及内容篇十一

活动目标：

1. 让幼儿知道六一是他们自己的节日，体验节日的欢乐气氛。

2. 让幼儿在游戏中有表现自己的机会，展示自己的本领。

3. 使幼儿体验与家长一起进行游戏活动的乐趣，给孩子提供一段快乐的时光并留下童年的美好记忆。

4. 让家长在参观和参与幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发。

5. 感受到节日的快乐。

6. 了解节日的来历，知道节日的日子及习俗，乐于参与节日的活动。

活动安排：

1. 在欢快的音乐中带幼儿入场就位。

2. 欣赏大班幼儿大型舞蹈《永远的映山红》。
3. 幼儿讲故事比赛。
4. 亲子游戏《夹球跑》。

游戏玩法及规则：幼儿站在起点，家长站在终点，面对站立。幼儿抱球从起点跑至终点，将球交给家长。家长将球夹在腿间到起点，快者获胜。如球掉了需捡回球重新夹住继续。

发放节日礼物结束。

商场店庆活动方案及内容篇十二

6月是我校德育传统国学《弟子规》学习月，结合整体德育教育和父亲节的特殊意义，设计出符合实际的20__亲节活动方案。

一、活动目的

1、使学生知道6月的第三个星期天是父亲节，感恩无私的父爱。以打造校园亲情节日“父亲节”为平台，以丰富的校园文化活动和家庭亲子互动活动为载体，进一步密切亲子之间的感情和家校联系，促进和谐校园、和谐家庭建设。

二、活动主题

“快乐父亲节”：父爱如山、礼赞父亲、孝行天下

三、活动形式

1、通过学习校本课程三好教育之《弟子规》，从中寻找有关孝道、感恩的知识，进一步解读父亲节的由来，宣传父亲节。

2、亲子活动增进了解，密切感情。家校协手，共创和谐。

在周末数一数父亲头上的白发，听一听父亲讲述工作的辛苦，体会父亲的艰苦。

5年级同学在成长记录手册上记下自己孝敬长辈、礼敬他人的故事及心得体会。

3、“爸爸，我爱你”三个一行动：为爸爸捶捶背、倒一杯水、说一句“爸爸辛苦了”。从小事入手，体会孝道。