

最新关爱自闭症儿童活动方案(模板9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

关爱自闭症儿童活动方案篇一

20xx年x月xx日至xx日

“孩子是祖国的未来”，儿童节现在不仅仅是孩子的节日，更是家长的节日、也是绝好的商业机会；不仅仅能带动人气、促进相关商品的直接销售，而且能构建良好的企业形象、增强品牌的势能。

1、少儿遥控车大赛□x月xx日开始报名□x月xx日开始布场熟悉场地及赛道□x月x日上午开始预赛□x月x日晚上参加决赛；
(黄州商场、黄商购物中心同时进行)。活动说明：

a□指定赛道、指定路线、跑完一圈；时间最短为获胜者；

b□可自带遥控车也可用商场提供的赛车参加比赛；

c□遵守比赛规则听从裁判安排维护好现场的秩序；

d□跑完整个赛道一圈时间不得超过4分钟超过为淘汰；

e□在比赛过程中不得用自己的遥控器控制干扰比赛人员，否则取消比赛资格。

2、陀螺战斗王挑战赛□x月x日开始报名□x月x日开始布置场地试练□x月x日开始挑战、以优胜者为挑战者、连登挑战者10局

可获得儿童节礼品一份。截止x月x日晚x点x分的胜利者为冠军获得者，奖品：黑暗蛇妖攻击型脱落一套（含托盘一个）（在黄商购物中心门前举行）。

3、邀请幼儿园小朋友参加庆“六一”儿童专场（x月x日至x月x日期间）；

4、厂商儿童节文艺汇演（各部门经理在x月x日前报到办公室徐德胜经理处登记、安排具体时间。

5、商品促销辅助活动：（快乐儿童节、开心转奖人人有礼）

a x月x日至x月x日在黄商两卖场购物满61元可参加转奖；多买多转单票3次封顶；100%中奖。

b 奖品设置：一等奖：61元儿童节购物礼券一张；二等奖：跳绳或望远镜；三等奖：智慧魔方一个；四等奖：毽子或口哨。一个重要说明：本次转奖活动力度比较小、要求各个部门向厂商支援拿出强有力的商品促销价格或折扣6.1折至8折；（以儿童用品为重点，内容精、力度大）。

6、特别的宝宝特别的爱 x月x日当天出生的小朋友可到黄商两卖场领取儿童节礼品。

7 x月x日各个部门商品促销内容交广告部 x月x日开始电视字幕集中宣传。

关爱自闭症儿童活动方案篇二

活动主题：健康老爸

活动内容：一、购物满18元以上均可获赠父亲节精美礼品一份。（扇子或剃须刀片）二、凡6月18日出生的父亲凭有效证件可在麦吉利享受购生日蛋糕6折优惠。三、送给父亲的祝福

（顾客持会员卡购男士用品可享受免费礼品包装。）四、想看到平时温文尔雅的爸爸，豪情万丈，豪饮美酒的样子吗？快和爸爸到超市发超市来吧！只要在喝啤酒的比赛中胜出的话，就可以获得丰富的礼品。

具体操作：

时间：6月16日（周六）、17日（周日）每天分两个场次上午10：30—11：00；下午17：00—17：40地点：大厦店换购处
细则□a□凡持本店当日单张38元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛□b□每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听钟楼啤酒，商品准备：水杯，男士内衣，吉列系列，酒类，凉席，凉枕
卖场布置：换购处吊挂父亲节吊牌，卖场内制作父亲节提示。

一、营销目的

由于父亲节和端午节只相差几天，并在同一快讯档期，而父亲节相对端午节来说，仅仅是一个小节日，两者只能选择其一做为促销重点，因此，今年父亲节的促销不做主题式促销，主要以商品促销为重点，来达到销售的目的。

二、快讯档期

6月10日—6月24日

三、促销主题

- 1、扮靓父亲，重返年轻
- 2、给老爸一个温馨的父亲节
- 3、真情实意送父亲，健康礼品更贴心

四、促销方式

一) 商品选择

选择男士商品和季节性商品进行促销，以下商品谨供参考：

- 1、食品类：啤酒、饮料、滋补品、保健品等；
- 2、日用类：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀、体育用品、高档礼品等；
- 3、烟酒类。

二) 商品特卖

由采购部针对相关商品与供应商洽谈特价销售：

- 1、让父亲更潇洒：西服、衬衫、领带、皮鞋、手表、手机、剃须刀等特卖；
- 2、让父亲更健康：啤酒、饮料、滋补品、保健品、体育用品等特卖；
- 3、让父亲更快乐：一些精美高档礼品等特卖；

三) 商品促销

四) 商品陈列

由各连锁分店根据本店与专柜情况，针对相关特价商品进行突出和重点陈列，以促进和达到节日销售的目的。

二. “神气老爸”孝子亲情绘画大赛

活动内容：父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，

用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：“健康老爸”、“快乐老爸”、“帅气老爸”等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下（含18岁），画体风格不限。6/5---6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14---6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

三. “巧手老爸”手包粽子比赛

活动内容：父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

四. “勇敢老爸”旱地龙舟比赛

五. 父子闯关趣味赛

活动内容：父子(或父女)免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报30队。比赛分为：父子颠足球接力、父子卡拉ok对唱(伴奏带自备)、你做我猜--父子默契大考验，真情传递。参赛先手需按要求完成以上内容，比赛采用计分制，根据部分评出冠、亚、季军。

奖项设置：

冠军：1名价值400元的礼品

亚军：1名价值200元的礼品

季军：2名价值100元的礼品

参与奖：26名精美礼品一份

关爱自闭症儿童活动方案篇三

“xx超市”是位于xx省xx市xx镇一家小型超市，主要位于梨河镇初级中学西，七里堂小学北侧，经营面积xx余平方米，主营学生用品，居民生活日用品等，店内环境整洁，设施齐全，管理到位，很受顾客欢迎。本店拒绝一切非正规厂家的产品，拒绝一切“三无”产品，拒绝一切假冒伪劣产品流入超市。

现代社会的发展日益加快，人们的生活水平也不断提高。但是，人们之间的贫富差距也在不断拉大，现在随着物价的上涨以及巨大的就业压力，人们挣钱也越来越不容易，大多数老百姓在日常生活中不得不把节俭放在第一位。

因为他们知道，大多数消费者越来越在乎产品是否物有所值，在现今消费水平较高的社会，自己每月的收入并不多，在日常的生活消费中必须要节俭。而的出现正适应了这种生活消费状况。

xx超市货架上的商品的质量优良，产品种类也很丰富，最重要的是xx超市里的商品很便宜，也很实用，只要花几元钱就能买到适合自己需要的商品，跑到大商场里白白花掉好几倍的钱买同样的产品是多么的不划算。这些xx超市的设立主要是迎合了讲究时尚但口袋又少钱的年轻人、省吃俭用的家庭主妇和日益增加的老年人的需要，因此也越来越受到他们的欢迎。

开这种xx超市并不需要多大的投资，规模不需要太大，只要两万块钱就可以开，本店主要是以薄利多销为经营模式，利润也是积少成多。全部产品都是从正宗的厂家直接进货，质量有保证，价格维持在最低价位。超市在当今有着广阔的市场前景，有着无限的发展潜力。

通过市场调查和统计，大家就本店共同关心的问题进行了广

泛的交流和探讨，为今后商贸的发展，搭建平台、规模经营、规范管理提出了不少建设性意见，并形成了一定的共识。如何提高和改进这方面的工作，成为后勤服务保障体系和后勤管理创新的一个新课题。我们归纳了以下几点：

1. 扩大经营规模
2. 增加产品种类
3. 提高顾客满意度

（一）swot分析

1. 优势“xx超市”竞争优势表现以下几个方面：

- 1) 地理环境优势，交通便利，邻近几所学校。
- 2) 顾客人流量固定，多以在校学生为主。
- 3) 规模较之旁边商店大，品种齐全。
- 4) 大量购进商品，具有讨价还价能力，成本降低。
- 5) 竞争能力优势，占据市场份额大。

2. 劣势“xx超市”竞争劣势表现以下几个方面：

- 1) 人力资源优势没有充分发挥，缺少内部员工。
- 2) 无型资产优势缺乏，欠缺良好的品牌形象。
- 3) 未能及时掌握部分货物的缺货或陈旧情况。
- 4) 节假日或寒暑假期间流失大量主流顾客。

5) 缺乏适量的宣传推广、获利回赠的促销活动。

3. 机会□“xx超市”市场潜在机会表现以下几个方面：

1) 住宅区住户的引进，市场需求份额增长，超市可快速扩大。

2) 超市可利用牢固的本地经销经验抗击新进竞争者。

3) 住宅区新进住户成为超市扩大发展的客户群体。

4) 住宅区成为超市引进其他货物的销售方向。

5) 超市实施宣传推广、推出获利回赠的促销活动扩大客户群和增加顾客购买量。

6) 可发展超市外顾客关注力度强的货品，提供更多的服务优惠。

4. 威胁□“xx超市”外部威胁表现以下几个方面：

1) 顾客来源单一，商品的品种发展因顾客条件而有所受限。

2) 超市与消费者没有建立良好的关系、欠缺商品形象，引来消费者抱怨。

3) 顾客群体将有所改变或增加，进驻的的竞争者竞争能力强大。

4) 部分替代品冲击造成超市的销售额下降。

5) 假期造成出现周期性销售额下降。

1、时间紧

2、人员紧张

3、资金不足

- 1、响应自主创业的号召
- 2、提高学生社会实践能力
- 3、助学扶贫
- 4、支持学校活动
- 5、为全校师生服务

1、市场需求容量分析

xx大学是一个非常特殊的市场，有特定的消费群体（老师和学生）。目前有在校学生xx人左右，而且随着学校的壮大，人数也逐年递增。这是一个不可忽视但又尚未被充分合理开发的消费市场，市场容量巨大，潜力无限。

2、消费者分析

（1）消费人群分析（学校师生□xx人左右）

高校学生是一个高消费的群体，有固定的来自家庭的经济支持，消费习惯易受他人影响。同时购物也是当代高校学生的一大喜好。

（2）购买力分析（估计人均月生活费xx元）

调查发现，在校学生每月的生活费在xx元以上的占xx%□伙食费、通讯费，形象设计费，交通费，其他固定消费除外，他们在校内小买部、面包店、水果店平均每人每月的消费是xx元。由于校内的店面少，市场不够饱和，所以市场购买力很大。

3、竞争分析

校内有另外两家超市。

4、优势分析

(1) 更大范围的靠近宿舍区和教学区，能给消费者带来很大的方便。

(2) 价格合适，容易受到消费者的青睐。

(3) 商品较为综合，基本能满足学生的需求。

5、劣势分析

(1) 时间紧，资金不足。

(2) 没有经营管理经验，没有采购经验，不能有效的控制初期成本，不完全了解学生的消费水平和消费习惯。所以在以后的很长一段时间还需要学校和专业指导老师的支持、帮助。

采用集中采购模式，是指超市设立专门的采购机构和专职采购人员统一负责超市的商品采购工作，如统一规划同供应商的接洽、议价、商品的导入、商品的淘汰、商品的补货等。同时每次采购临时任选一名采购助理，起监督和协助的职能。超市门店只负责商品的陈列以及内部仓库的管理和销售工作，对于商品采购，店面工作人员有建议权，可以根据自己的实际情况向总部提出有关采购事宜。

(1) 选择商品；

(2) 选择供应商及让供应商了解本公司及操作流程；

(3) 供应商报价及商品相关证件；

- (4) 洽谈供货交易条件（合作形式，结算方式）；
- (5) 决定销售商品进价及促销事项及入场费等；
- (6) 报备采购人员审阅（供应商及商品准入）；
- (7) 签定购货合同；
- (8) 建供应商档案，入电脑存档备案；
- (9) 商品信息入电脑部存档备案；
- (10) 合同入电脑部存档备案；
- (11) 下初次定单；

本超市在为校园师生服务的同时也要最求一定的效益，在运行过程中以平价销售为主，由于超市的商品可能会受到需求、库存、季节变差等诸多因素的影响，所以需要偶尔做出一些价格反应。具体将运用到低价、促销价、季节性变价策略。

校园超市的主要销售渠道为：终端店面销售、学校单位联合行销、开展各种促销活动三种。

1、终端店面销售：超市销售主要采用零售方式。通过学校减少进入壁垒。学生和老​​师一般较为相信校内的超市，发生问题处理及时，且信誉有保障。

2、学校单位联合行销：学校对办公用品需求较大，学校学生需要的学习用具较大，学校开展活动所需的道具、装饰用品较多。为了能给学校师生服务，为了能给他们带来方便，本超市可与学校合作，为他们带来方便的同时为他们节约一定的开支。

3、开展各种促销活动：为了刺激消费者的需求，为了提高超

市的效益，超市除了打折、特价以外还需要开展其他的促销活动。如抽奖、积分、赠送礼品、赞助等。

关爱自闭症儿童活动方案篇四

热烈、喜庆、节俭。

开业庆典+促销，特价大酬宾。

营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传xx超市的“便民、实惠、放心”服务理念，与消费者形成互动沟通，在其心目创造良好的口碑传播，藉此提升xx超市的知名度、美誉度和忠诚度。

剪彩、演出、促销

月日，一天。

1庆典活动策划背景

xx年以来，随着信誉楼在零售业终端品牌运营的巨大成功，全市的百货流通业迅猛发展，大型商场、超市连锁、专卖店百花争艳般相继涌现。

xx年底，开业后的运营状况，证明消费者对零售商的认知标准倾向于“诚信、服务和低价”，超市购物热潮日益高涨。

xx超市由小到大，是百姓“小本经营走向成功”的典范，在原商圈内有一定的影响力和较大的支持群体□xx开业是xx超市发展途中的一次跳跃，值此之际，借庆典活动不仅能进一步吸引消费者注意力，还将为树立xx形象，宣传xx经营理念奠定基础。

2庆典活动内容

(1) 剪彩

(2) 文艺演出

(3) 超市优惠酬宾

(4) 联合供货商开展促销活动

3会场布置

1、商厦门前搭建6米x4.5米主席台一座，背景为3米高x6米长，台上铺红色地毯。

2、超市门口摆放拱门一座。

3、超市门廊、外墙等显眼处用小气球结装饰。

4、超市门前留有空地做燃放红鞭炮场地。

5、条幅、彩旗□pop□展牌等由超市自行安排布置。

6、建议：为达到庆典活动的预期目的，建议在超市门前设有各大品牌商品的pop或促销展台，以烘托庆典气氛。

4开业庆典仪式(议程)

20xx年月日

(一) 庆典开始

(1) 7：30前，完成现场布置，主席台穿插播放轻音乐或欢快喜庆的歌曲。

(2) 8：30之前，剪彩服务、演职人员到位，并做好准备工作。

(3)9点(或9点半, 或客户选定时点)文艺演出开始, 目的是吸引人潮。

歌曲必选: 《好日子》、《好运来》、《红红的日子》、《欢天喜地》、《恭喜发财》(男)等喜庆歌曲。

(二)剪彩仪式

(4)?点?分(由客户决定剪彩开始)

主持人宣布剪彩仪式正式开始。文艺演出暂停, 播放迎宾典, 礼仪小姐引领来宾走上主席台。

(5)主持人(司仪)介绍贵宾, 宣读祝贺单位名单。

(6)主持人: 首先由xx超市老总致辞。

(7)主持人: 请来宾代表致贺词。

(8)主持人: 宣布由xxx□xxxx□xxxx共同为xx超市开业剪彩; 礼仪小姐携剪彩用品列队上台, 嘉宾剪彩。剪彩同时放气球、鞭炮, 播放进行曲或欢乐乐曲。

(9)主持人: 宣布xx超市开业剪彩仪式结束, 演出继续进行, 由民歌手演唱《好日子》歌曲。

(10)至?点?时, 主持人: 宣布xx超市开业仪式圆满结束, 同时上午的文艺演出也告一段落, 晚场演出将在?点?分开始(考虑开始时间7: 30左右)。

注: 演出过程中, 为活跃现场气氛, 可发放一些小礼品、纪念品。

(11)晚场文艺演出按计划进行。

5备选项目

- (1) 来宾胸花、花篮等。
- (2) 舞台背景布(3米高, 6米长)、彩旗、条幅、横幅。
- (3) 花篮?个、炮车。
- (4) 空飘气球。
- (5) 或客户自提要求。

策划案说明:

(1) 本策划案以“节俭”为原则, 以效果未目标, 但整场活动“精简而不失大气、节俭而不失档次”。费用控制在8000-10000元, 在此基础上可根据客户具体要求进行相应调整。

(2) 庆典活动的主题、目的具体由客户决定。

(3) 后续活动, 可考虑从开业第二天与供货商联合进行促销演出, 时间以晚7点-9点为宜。我们可设计方案, 亦可协助联系相关厂家。策划案另行拟定, 从客户成本考量, 费用可控制在每场1200-1600元。

(4) 本策划案为草案, 得到客户认可后, 将根据客户具体要求另行制定详尽可执行方案。

关爱自闭症儿童活动方案篇五

2022年x月x日~2022年x月x日

端午购物嘉年华 xx送礼献真情

农历五月初五，俗称“端午节”。“五”与“午”通，“五”又为阳数，故端午又名端五、重五、端阳、中天等，它是我国汉族人民的传统节日。这一天 必不可少的活动逐渐演变为：吃粽子，赛龙舟，挂菖蒲、艾叶，薰苍术、白芷，喝雄黄酒。据说，吃粽子和赛龙舟，是为了纪念屈原，所以解放后曾把端午节定名为“诗人节”，以纪念屈原。至于挂菖蒲、艾叶，熏苍术、白芷，喝雄黄酒，则据说是为了压邪。

1、场外布置

- (1) 营销店各制作横幅一条，悬挂于xx店店招下。
- (2) 门口处用气球进行布置，可选择吊挂式或是拱形悬挂式。

2、场内布置

- (1) 商场内主要是对专区进行布置，配合商品合理布置。
- (2) 对主通道重点布置，可用气球悬挂(见附图)。
- (3) 专区可用粽子悬挂成形状(如端午节快乐等)

1、商品陈列：各店在促销期间，应在主通道摆放x-x个粽子堆头；要求各店在促销期间利用冷柜，大面积陈列各牌粽子。x月初三、四、五三天除冷柜之外各店应在主通道摆放x-x个粽子堆头销售；各店在端午节当天在不影响粽子质量和销售的情况下，可将大约x-x斤重的粽子用网袋装成若干数量包(注意包装要很难解开，避免顾客拆包多装)，并打上价格，悬挂于各店货架旁边或顾客方便看到的地方，以便刺激顾客的购买欲望，促进粽子的节日销售；要求各店美工和管理干部员工发挥水平，进行创意陈列和气氛布置(如在粽子堆头周围用泡沫板刻上龙舟等图案)

3、商品要求：

(1) 相关促销商品

项不低于20个(食品生鲜15个，生鲜5个)；

(2) 商品价格普遍低于市场价；

(3) 同类商品选择价格较低商品；

(4) 跟端午节一切有关连的商品，具体品项请参考如下(红色字体为重点推荐商品)：

食 品 类

散装粽子 包装粽子 包装糯米 散装糯米 火腿肠 花生 红豆

绿豆 芝麻 五香粉 花椒 白砂糖 食盐 红枣

食用油 麻油 虾仁 黄酒 红酒 米酒 鸡精

糯米酒 甜酒 啤酒 红心咸蛋 松花蛋 咸鸭蛋 鸡蛋

生 鲜 类

五花肉 鸡肉 牛肉 虾肉 豆制品 汤料 紫菜 红枣 蜜枣 豆沙 苏打粉。

1、端午节期间送礼的顾客比较繁多，对当地的政府部门及工会提前进行拜访，并表明意向，可增加营销店的销售业绩。

2、端午节前期xx科组织对各区域的客户进行短信派送，并提前祝节日快乐。

3□xx店均对顾客资料凡端午节及儿童节生日的小朋友(18岁以

下)赠送价值xx元左右礼品一份。

关爱自闭症儿童活动方案篇六

金秋佳节是中国传统的节日，每年这个时候，月饼成了馈赠亲友，表达祝福的最佳礼品，可是由于很多原因，如加班、临时有事、面子问题、要送的人数太多亲自赠送很麻烦等，人们即使很想也只能放弃这份祝福。现今地区各大超市都几乎实行一贯的打折降价或加送其余礼品等促销活动，顾客已经对此失去兴趣。直接面对面的馈赠对于有些人很难表达其情感。

中秋送礼不用愁，——大使帮你亲自送到家。

因各种原因无法对亲友进行馈赠的人群。

- 1、通过此活动增加月饼销售利润，并增加其销售额。
- 2、通过中秋大使送礼时的良好言行感染客户，提升企业形象。
- 3、为顾客提供便利，吸引更多的顾客群。
- 4、为顾客传达情感。
- 5、以此活动为基本，可延伸到其它节日中使用，如圣诞或元旦等。
- 6、增加企业竞争手段，做出差异。

1、时间：一月一日——中秋前一天

2、地点：活动仅限惠——城区

3、活动准备：

- 1、安排一定量的运输车与“中秋大使”。
- 2、驾驶员必须熟悉城区行车路线，要求尽量在运送过程中减少时间消耗，提高运送效率。
- 3、对“中秋大使”进行语言与动作的教育，并学习遇到问题的处理方法。
- 4、对月饼售价进行适当改进，尽量提高总体利润额。
- 5、联系卡片经销商，购买一定数量的精美卡片，最好能根据赠送对象不同而分类的卡片，如：情人卡、亲人卡、朋友卡等。

4、活动推广：在活动实施前一星期左右在商场张贴海报对活动进行宣传，也可通过报章、电台等途径加强宣传广度。但要进行一定的成本核算方可实施。

宣传时应尽量做到语言简洁易懂，并需要对特殊情况进行必要说明。

- 1、顾客购买礼品后要按其要求进行包装，并询问并登记要求运送的详细地址和最佳运送时间段，最好能够让顾客提供其联系电话和收礼人的联系电话以方便赠送时有特殊情况可以取得联系。
- 2、“中秋大使”的言行代表着商场的荣誉，必须对“大使”进行严格挑选，形象和语言亲和力方面必须良好，而且对于可能遇到的问题必须对“大使”进行教育。
- 3、为避免一些问题，此活动的运送品只能限制在中秋礼品上，不能涉及现金，在包装时必须对礼品进行检查，不能存在现金。

- 4、由于可能会出现客户拒收等情况，在活动宣传时应予以说明，并说明出现此情况商场把原礼品联系退回与顾客。
- 5、出现拒收或客户不在等情况时，“大使”必须尽快与商场负责人取得联系，告知情况后继续进行下个任务，由商场有关人员联系顾客或受礼人进行询问解决。
- 6、所送礼品必须为商场所购产品，购买人必须留下真实联系号码和姓名，如因所留号码有误造成返还不到时，7日后商场有对货品进行处理的权利，这点应在宣传或者活动开展时说明。
- 7、卡片中的自写赠言是顾客对于受礼人最真挚的祝愿，是情感的坦然流露，因此卡片的挑选一定要注重其外观精美和里面的文字内涵。如果在月饼售价做调整，卡片也可改为台历等，当然里面要有商场的有关介绍。

关爱自闭症儿童活动方案篇七

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

健康的女人最美丽

3月1日——8日

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品（如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……）搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠（冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等）都可在此期间推出优惠活动（参展商品可根据各门店具体情况定）。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佐料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限（3月1日——3月15日）得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

1、方案送审企划部05。2。24

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者（特别是女性消费者）频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

关爱自闭症儿童活动方案篇八

(一)活动的策划:

1. 由主办单位确定本次活动方案;

4. 协助省工商局消保处在3月13日召开315纪念活动新闻通报会。在会上通报省消委会的“20xx年消费投诉十大热点”和315纪念活动情况。

(二)活动的组织和实施:

1. 主办单位向相关企业发出组织活动的通知;

3. 由承办单位负责活动的组织和筹备工作;

4. 活动开幕仪式拟邀请省人民政府、省工商行政管理局、省消委等有关领导参加并讲话；
6. 由省消费向参加活动的企业颁发“年消费维权定点联系企业”证书、铜牌；
7. 在现场散发刊有参展企业的特刊及年主题宣传资料；
8. 为活跃现场气氛，将在开幕式后进行文艺表演(节目内容待定)；
9. 在现场设立医疗救护(防疫)站、消费咨询台等；
10. 组织治安、消防、防疫、医疗等部门入场开展相关工作。

关爱自闭症儿童活动方案篇九

“手牵手，走进xx孩子的世界——关爱自闭症儿童”，温州xx特殊教育学校举办20xx年世界自闭症日我们与小朋友共同成长活动。关爱自闭症儿童从我们开始。

- 1、通过活动，让志愿者与社会各界人士了解、关爱自闭症儿童，给予他们帮助，并长期性地协助康复学校的老师对他们进行康复训练。
- 2、宣扬志愿者尽己所能，不计报酬，帮助他人，服务社会的精神，关注社会上更多的弱势群体，坚守着中国特色社会主义道德核心价值体系，永记八荣八耻，让社会上更多有需要的人得到实质性的帮助。

手牵手，走进xx孩子的世界——关爱自闭症儿童

20xx年4月2日

温州xx特殊教育学校

xx特殊教育学校全体师生

温州xx特殊教育学校

此次活动，为其师生提供办学协助，联系社会各界，更好，更确切地帮助自闭症的孩子，让他们及其父母、老师都能感受到更多的温暖与欢乐。活动内容有游戏，具体如下：

1、摸口袋：我们事先在口袋里装上各种玩具或日常用品，让孩子根据要求，摸出相应的东西；如家长说“请找出梳子”，孩子就要从口袋里摸出梳子；或者老师说出物品的特征，如“请找出圆形的东西”，孩子就要从口袋里摸出圆形物品来，等等。

2、两人三足：幼儿的一腿与一名家长的一腿绑起来，成两人三足状，从开始走向终点，先到者为胜。

3、托球跑：幼儿与家长面对面站立，幼儿将球送给当面的家长，家长随即将球用乒乓球拍托着走到终点。在过程中球不掉落即为胜。

4、赶小猪：老师发出口令，爸爸和孩子手拿羽毛球拍推赶“小猪”（皮球）向前跑，跑到事先指定的地方。谁先到达指定的地方就算谁胜，但不能击球奔跑。

5、创意拼图：把旧杂志或旧报纸上的人物图片剪下来，例如：棒球选手、司机、警察等等，叫妈妈把这些人物图片的头部和身体部分剪开。让孩子重新任意组合，帮每一个身体配上头部，并贴在白纸上。最后可能发生棒球选手戴警察帽，大头小身体等情况，十分有趣。

6、有我校组织的文艺活动，让孩子们在快乐中留住美好的一

天。

各种玩具与日常用品，绳子若干，乒乓球拍3对，乒乓球10个，羽毛球拍3对，皮球6个，人物图片若干。

1、服装不能太过于鲜艳，孩子会因视觉效果的问题，而产生情绪波动。

2、注意言谈举止，对院方要尊敬有礼，对孩子要友爱和善，切忌大声喧哗，听从院方与项目负责人的安排。