2023年父亲节绘画活动方案 父亲节创意活动方案(汇总8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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

父亲节绘画活动方案篇一

父亲的角色在孩子的成长道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子心目中的`形象是繁忙、威严，孩子与爸爸接触交流的机会甚少。为此，曹桥街道中心幼儿园中班教研组开展了“快乐父亲节”活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

1、使幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间的感情。

中班全体幼儿、家长及老师

20xx年6月17日。

1、各班活动、

2、幼儿园操场。

俞慧敏、陈永英

活动准备

歌曲录音带、彩色花。

活动过程

1、各班活动：社会：《爸爸的手》

2、室外游戏：

亲子游戏：

1、《穿越太空隧道》游戏规则：请家长拉住红绸两边，托至胸前，教师带领孩子飞快钻过，体验穿越太空隧道的乐趣。

2、《太空漫步》游戏规则：请家长拉住红绸两边，蹲下拉紧，让孩子在彩绸上跑过，感受漫步“太空”的刺激。

3、演唱歌曲《我的好爸爸》。

4、给爸爸献花。

结束部分：师：在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

父亲节绘画活动方案篇二

6月x日

园内

我国长期以来形成的一个惯例是父亲在外工作，母亲在家料理家务，教育孩子。经常是父亲每天天不亮就去上班，孩子还未醒;很晚回家时，孩子已入睡。

1、有重点地指导幼儿通过多种形式了解父亲的责任和工作

2、知道父亲节的由来。

1910年，美国最先提出庆祝“父亲节”的倡议，并从1934年开始，将每年6月的第三个星期日定为“父亲节”。

1、图画纸、颜料、音乐、彩色纸等;

2、成功素质节日主题教材、节日主题音乐

1、教师向幼儿介绍父亲节的来历。

2、幼儿分享父亲的.快乐(请幼儿说一说我的爸爸会干什么?我喜欢我的爸爸)、出示爸爸的大手“大手牵小手”的手印画。

父亲节绘画活动方案篇三

xx年5月10—7月10日

xx年6月20日

福田中心城广场

网络报名

跟帖报名，上传亲子照片;

报名参加6月20日现场活动，爬行比赛、才艺表演及家庭游戏。

注：

(1)宝宝爬行比赛限报名30个宝宝(参赛宝宝年龄需为0--1岁);

(3)家庭游戏限20个家庭参加(参赛宝宝年龄需为3—6岁);

网络投票

网络投票评选流程：

1、报名，并在上传高清照片(仅限亲子照、家庭照及宝宝照片，不限张数);

2、筛选积分根据投票数作为计分标准，一个ip一天只能投10票;

3、6月18日12点投票截止，统计得分，得出比赛结果，公布得奖名单;

1、现场举行0-1岁组爬行比赛;

2、现场举行6岁以内宝宝才艺表演;

3、家庭游戏

名称：

大珠小珠落纸篓

道具：

塑料纸篓6只，乒乓球100只，相距2米划两条白线。

4、贵族天使儿童摄影现场亲子走秀活动

游戏规则：

1)孩子手拿纸篓与家长面对面站在两条线外。家长将5只乒乓球分别抛入篓中，进球多的一队为胜。

2)孩子可以前后左右转动身体接球，但不可过线。

3)比赛以进球数量的多少评出前三名，并派发家庭礼物。

5、颁奖

父亲节绘画活动方案篇四

在父亲节这天，人们选择特定的.鲜花来表示对父亲的敬意。人们采纳了杜德夫人建议，佩戴红玫瑰向健在的父亲们表示爱戴，佩戴白玫瑰对故去的父亲表示悼念。

庆祝父亲节+销售

1、关爱顾客家人，感动顾客，提升公司品牌;

2、启动休停顾客，拉动消费，稳固老顾客;、开发新资源。

1、找出目标顾客，分析如何出单;

2、前期准备：条幅，气球，水果，场地，礼品等;

3、员工做好邀约顾客工作，邀约内容：时间、地点、主题，目标顾客务必请到;

4、请好讲师，讲课以健康和产品为主;

5、制定销售方案，优惠政策，每个员工都必须会讲会宣传;6、会前培训。

1、顾客入场;

2、主持人互动：做养生操，玩游戏送礼品;

3、介绍专家上台讲课;

4、感恩父亲节环节(力求让顾客感动);

5、况总上台发表感言并宣布回馈政策;

6、员工跟单;

父亲节绘画活动方案篇五

父爱如火，他为我带来了温暖;父爱如火，他为我燃烧了岁月;那团火燃在我的心头，那团火是我生命的源泉，那团火是我自信的来源□20xx年x月x日父亲节我们开展了“快乐父亲节”活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

1、使孩子们知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间的’感情

x月x日x□x—x□x

xx门口(xx村附近)

1、游戏，绘画，做手工。

2、到场后孩子们先签到，领取活动通行证，然后去各区域进行活动。

3、游戏区：摆放一次性水杯调水粉冷暖色放在白纸上作为障碍物，孩子们操控遥控小汽车到达对面，碰倒颜料滑动痕迹，产生美妙肌理画面。成功到达对岸可获得一份小礼物送给爸爸。

4、绘画区：现场提供购物袋，由老师现场指导参加的孩子在购物袋上进行父亲节主题创作绘画。

5、手工区：与爸爸一起做模型

用活动方提供的材料，和爸爸一起制作成立体的模型。成功做出者可把模型带回家做为纪念.

父亲节绘画活动方案篇六

6月xx日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播——文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期。

恩深似海父爱无疆

6月11日——6月20日

1、男士商品掀夏日热销一，带动全场。

2、营造父亲节氛围，体验亲情营销。

3、全店销售保证增长20%。

快乐父亲节，全场亲情价！

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利。

1、尊贵父亲珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。

2、帅气父亲化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。

3、爱家父亲女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

4、活力父亲运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。

5、潮流父亲休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

6、舒心父亲大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。

7、健康父亲大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

最爱父亲节，购物双重礼！

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

金榜祝福、学子放价、放飞心灵：

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降0、5—1折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价□3c数码类商品（手机、电脑、摄

照）要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

会员活动：

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理——大厦会员卡一张，持卡购物满200元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满300元以上赠——旅行社旅游折扣券一张。

特别活动：

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播。播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事（超短篇），配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

父亲节绘画活动方案篇七

一年一度的父亲节来了。在这个父亲节，为了调动消费者的热情，吸引更多的顾客，增加营业额，管理公司决定拟定父亲节的营销计划如下：

6月20日－6月21日

1、通过活动刺激家庭消费，提升企业良好的品牌形象；

2、刺激消费，争夺市场份额；

3、提高e餐的销量，增加各门店的业务收入。

我的心是父亲节□xx家。

xx美食城□xx海鲜城□xx海鲜广场□xx法尔春天餐厅。

1、活动中，各店迎宾员为来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2、活动期间，《回报一生》和《父亲》两首曲目在各门店播放。

3、活动期间，点xxe餐有好礼。凡电话消费超过xx元者，免费赠送4副xxe餐扑克牌，凡电话消费超过xx元者，及时赠送vip会员金卡一张。各门店应做好登记和财务记录。

4、活动期间，各门店厨房部推出了数款父亲节爱心套餐，各门店价格可根据自身具体情况确定。菜品以健康营养为主，菜名体现了父爱（参考：感恩的爱，父爱如山，父爱如水，父爱有子）。并推广一款父亲节特色菜。

5、活动期间在店内消费的.客人，单桌消费满xx元，免费赠送全家福一张（10寸塑料包装）。每个店都会登记，财务保管。

6、企划部统一利用短信平台向客户发送父亲节祝福短信：“我心父亲节□xx一家亲，多款父亲节爱心套餐温馨推出□xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

1、管理公司企划部负责雕刻父亲节横幅，每家店一条，内容为“父亲节□xx一家”，6月15日前送到所有门店。

2、6月x日，管理公司的企划部向所有门店的顾客发送了父亲

节祝福短信。“我心父亲节□xx家，各种父亲节爱心套餐热烈推出□xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

1、各门店精心组织员工学习活动计划，并根据计划对员工进行相关知识培训；

2、各门店活动期间，做好拍照、冲印工作，增加创收点；

3、奖励卡活动和优惠券活动与此活动同时举行。

父亲节绘画活动方案篇八

6月xx日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播家的.感文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期.

恩深似海父爱无疆

6月xx日（五）——6月xx日

1.男士商品掀夏日热销高峰，带动全场。

2.营造父亲节氛围，体验亲情营销。

3.全店销售保证增长20%。

（一）、快乐父亲节，全场亲情价

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利

1、尊贵父亲珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。

2、帅气父亲化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。

3、爱家父亲女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

4、活力父亲运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。

5、潮流父亲休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

6、舒心父亲大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。

7、健康父亲大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

（二）、最爱父亲节，购物双重礼

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

（三）、金榜祝福、学子放价、放飞心灵

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降xx折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风

暴。

2、大商电器3c数码大放价□3c数码类商品（手机、电脑、摄照）要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

（四）、会员活动

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理__大厦会员卡一张，持卡购物满xx元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满xx元以上赠xx旅行社旅游折扣券一张。

（五）、特别活动

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播。播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事（超短篇），配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

商品信息请于6月xx日xx前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。