

2023年夏天服装店活动宣传语(通用7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

夏天服装店活动宣传语篇一

每年端午节，服装店都会开始忙碌起来，每位店老板在这个节骨眼上都会相当看重。只因为是国家法定日，不少人都会选择旅游购物，这时候服装促销绝对是赚钱的大好时机。下面我们就端午节的特点说说服装促销的技巧。

对于加盟店老板或者店长的服装销售培训，是它钻男装成功的保障。端午节服装促销活动中，肯定和平时不太一样。比如说整体布局店面陈列，顺通收银台区域，协助导购员跟进顾客和进行间歇性调货理货。要是平时，可能是一对一的跟进服务，但是节假日做好陈列恢复和试穿提供就可以了。当然，主动和顾客打招呼必不可少。

有条不紊，对于服装店要求特别的严格。为了防止出现导购员管理混乱的情况，老板在活动前就应该做好分配工作。比如说，服装店可以划分成几个区域，每个区域由固定员工负责，职责是协助顾客进行挑选和试穿并在闲暇时理货补货和陈列复原，相邻区域相互照应，中间由店长负责收银和调度。有时候，我们的导购员也有一定的专业要求，要熟悉货品的尺码价格，了解顾客的身材，对于货品的整理陈列。

节日促销本来就是一种稀缺资源，一年也就那么几个，如果能更好地利用，就能最大化提升销售额。所以说，这时候我们的服装销售流程最好简化，顾客一旦试穿或者几番挑选后，

我们就可以问是否购买。再加上源源不断的客流量，这可是买不到的购物氛围。

做好端午节销售，之后就能轻轻松松的过半年啦！最后，祝各地加盟店生意红火，也祝大家端午节生活愉快，和家人欢度一个喜庆的好日子。路漫漫其修远兮，创业加盟的道路还有很长，需要我们努力才能致富！

夏天服装店活动宣传语篇二

端午节服装促销期间，店长和导购都要特殊情况特殊对待。服装店长主要负责收银和整体控制旺场局面，协调导购员跟进顾客和进行间歇性调货理货。而导购则要摒弃常规“一对一”跟进及排队服务做法，对于顾客只要做好陈列恢复和试穿提供就可以了。导购之间要相互配合，服装拿货取货照看顾客，离开营业区需向店长或者其他导购打招呼等等，防止货品丢失和让顾客不耐烦。

为了防止出现导购员管理混乱的情况。服装店可以划分成几个区域，每个区域由固定员工负责，职责是协助顾客进行挑选和试穿并在闲暇时理货补货和陈列复原，相邻区域相互照应，中间由店长负责收银和调度。这样多层次立体的分派既解除了服装店长参与销售而忽略收银影响成交的顾虑，也在导购和顾客之间形成点面呼应，让顾客感觉到随时有导购为其服务。当然，这样做对导购的要求也较高，不仅要熟悉货品的尺码价格，还要有大局观，对货品的整理等基本素质要过硬，需要平常严格要求才能做到。

端午节服装店促销是稀缺资源，一年也就那么几个，如果能更好地利用，就能最大化提升销售额。所以销售流程最好简化，顾客一旦试穿或者几番挑选后导购就要主动询问：您穿走还是打包？请那边收银台付款！谢谢！或者高声提示店长：一件上衣，麻烦店长收银！然后继续为其他顾客服务，这样既可以让顾客减少犹豫又能烘托成交氛围。

如何让顾客成交最重要。人们都有这种心理：如果大家都看不买，也都光看不买，如果大家都抢着买，很多顾客在犹豫不决后很可能会买。这就是一种心理导引行为的潜意识。当导购把有埋单意向的顾客指引到收银台之后，接下来的划价收款包装和简单的送宾工作就可以由店长来做了，店长在唱价、唱收和唱付的时候，声音最好比平时高，语速也可加快，关键是要有激情，在嘈杂忙碌的环境中，这会让人感到顾客成交的数量很多，带动其他顾客购买。

夏天服装店活动宣传语篇三

“夏日缤纷御江南”xxx西南中心小学二年级、班亲子联谊活动

亲子竞赛活动

- 1、通过亲子活动，增进家长与孩子之间、家长与家长之间、老师与家长之间、老师与学生之间的亲近关系，帮助孩子身心健康成长。
- 2、通过参与竞赛游戏，增加孩子的集体荣誉感和责任心；促进家长与孩子之间的密切配合，增进彼此感情。

西南中心小学二班、二班家谊会成员，孩子加亲人共约160人左右

御江南国际社区、佛山xx策划公司

- 1、制订方案，发动组织；
- 2、竞赛游戏活动筹备(推选主持人，考察场地，任务分解，明确职责，分头准备)；
- 3、奖(礼、食)品准备。(御江南国际社区提供资金，家谊会

安排专人负责)。

1、8：30集中；

2、御江南负责人致辞；

3、亲子竞赛活动：

先坐为王

袋鼠跳

寻宝大行动

头头是道

三人四足

亲子拔河

1、中午12：00活动结束，吃午饭(健康快餐)，整理相关物品。

2、提醒大家注意交通安全，各自返家。

1、本次活动由御江南国际社区赞助，凡参与活动的均免费。

2、御江南国际社区会为参与本次活动的孩子买一份意外保险。

3、凡参与活动的家长请看管好自己的孩子，确保孩子的安全。

4、本次活动，只接受本班孩子和家长参与。

5、报名时，请说明家长参与人数，最多不超过两个。

6、报名方式：请在“‘夏日缤纷御江南’家谊会活动报名”

博文处打上参与孩子姓名和家长人数；或者致电（发短信）给邓老师。

7、报名截止时间□xx年7月10日上午11：00

夏天服装店活动宣传语篇四

解释：打折是在营销促进活动中运用最多的手段，现金折扣在实际运用中更多的是购买前让消费者知道产品所能产生的折让。而在购买过程后提供的折扣更能吸引消费者的心理，加强消费者对品牌的亲近感。

方案一：在终端公示并直接在购买时体现现金折扣，例店庆七折特价。

方案二：不在终端公示而在消费者产生购买意向后给予意外的现金折扣。

方案三：将产品分为形像款，主销款，促销款三种类型。只对促销款开辟专区进行现金折扣活动，以避免大范围的损害品牌形象。

方案四：举办“一季一次，特价销售”季末销售活动，通过一年两次的主题打折活动，给予消费者以大品牌季末打折可以占到便宜的感受而非清仓抛售这样的感觉。

2、试用样品/免费试用

解释：试用样品/免费试用这一形式更多的目的是为了没穿过家居服或对本品牌不曾有过了解的消费者进行尝试性使用，并通过尝试性使用成为常顾客。此活动的另外一个目的是增强品牌的公信力。

方案一：以“新家居、新生活、新享受”为主题提前公示在

约定好的某一天限定数量消费者(如当天前100名)交等值零售价格获得佰伦世家约定款家居服一套试穿，试穿期(如一周)末不满意者无条件退货。

方案二：在某个特别节日(如教师节)针对适应我产品消费的某类特别目标消费群体(如大学女教师)推出的主题活动(如尊师重教)，前十名给予免费赠送。并提附加要求(可被宣传)在随后的品牌宣传中加以运用。

方案三：以“谁是最窈窕的美丽女人”为主题进行特别消费者寻找。在终端陈列特别制作的腰细身高的家居服形像产品，进行消费者试穿。在约定的日子集中前期合适的入围者评选出最优胜者，除送给其此件产品外，另外免费供应其在身材未发生变化前的所有家居服(每季一套)。

3、优惠券

优惠券促销的目的包括了销售促进的三大目标，和现金折扣有所区别的是，它能更多的吸引没有计划购买家居服饰的消费者寻找到确定活动的终端进行消费。

方案一：在目标消费群集中的地方(如写字楼)进行每个单位有限额度的(如两张)有限时间的(如本周末)优惠券派发，并结合优惠券派发新产品说明，争取新顾客。

方案二：大型百货商场门前的产品小单页发放可结合优惠券活动，虽有短期实际销售效果，但对品牌会造成伤害。一般不建议使用此种方式，除非竞争导向趋向于激烈的价格竞争。

方案三：可与适应产品品味的地区性购物杂志联系，认可该杂志所做的优惠券，并进行产品销售。

4、特价包装

特价包的目的是为了增强产品价格及形像竞争优势，主要包括减价包和组合包两种形式。

方案一：情侣家居服(新婚夫妻)组合包。在一定时期内(如情人节时间段)，购买情侣家家居服组合(情侣装或两套红装)，可获赠礼品(不要降价)。

方案二：季节组合包。事先组合好的同类型不同季节的产品组合或顾客现场搭配。例：春季购买时，凡购春季+夏季各一款，组成季节组合包装，即获赠礼品(不要降价)。

方案三：普通的特价组合包。二件给以价格折让，三件即给以更大价格折让。

5、赠品

买赠是除现金折扣外应用最多的一种销售促进活动方式，活动形式多种多样极富变化性。目前众多品牌运用的普通的买赠手段越来越难以引起消费者的关注。在赠品促进这一环节，要最多注意的是赠品的选择，好的赠品方式可以让消费者因为赠品而感觉物超所值选择产品。

方案一：在某些确定的特价产品品种中，进行买一套即送任选另一套的特价活动。

方案二：进行买即赠的活动。赠品的选择以与家居服饰相关的产品为宜。如拖鞋/纸巾绣花包/精美桌布/靠垫等家居用品。

方案三：“寻找真钻家居服”活动。在某些镶嵌水钻的产品系列中进行产品组合，在确定的几款主推产品的外包装贴上不干胶即刮式奖贴，内注明“中奖”“谢谢”字样，中奖产品即有镶嵌真钻一颗。此活动即可有效提升品牌定位，更可引发消费者对品牌的关注。

方案四：“买即赠二十万”购买正价家居服产品，即送家庭保险一份，保额二十万，成本十元。

6、重复光顾奖励

重复光顾奖励是为了吸引固定品牌消费者的一种手段。通常以贵宾卡的形式体现。

方案一：购物即送贵宾卡，首次一套不享受贵宾卡折扣，购物两套以上者即全部享受贵宾卡折扣。

方案二：对于持签名贵宾卡消费的顾客，每次给予折扣优惠或给予家居小礼品赠送(形式任选)。同时，录入贵宾卡客户资料，有大型活动或新款产品可手机短信群发通知消费者参加活动。(忠实客户的培养非常重要，在我们目前产品设计力占优势的情况下，可带来相当不错的口碑反应及带来其它消费者。)

7、产品保证/价值承诺(服务)

产品保证的目的是为了通过承诺坚定消费者对品牌的信心，进而产生消费。产品保证/价值承诺的主要实践手段通过服务体现。

方案二：专卖店承诺本终端产品性价比是目前市面上最高的，如发现高于本终端同样的产品，给予价差补偿。说明：虽然是一句难于执行的空头承诺，但有时敢于大胆的说出来，对消费者也是一种心理上的促动。

方案三：商场“夏季新品先穿为快”活动，可与“组合包”活动相结合，同时承诺在夏季的销售旺季(例六一前)，如有降价，给以价差补偿。说明：充分利用消费者求新占便宜的心理，引导消费者进行先行产品购买，将我们的产品销售期有效提前，抢占市场份额。

8、联合促销

联合促销的目的是为了通过不同品牌产品间的相互销售促进优惠活动来促进消费者购买行为的发生，进而带动销售并对联合促销的品牌产生相关联的好处。对佰伦世家家居服饰来讲，与其它大品牌成熟产品的联合促销将会有效带动产品销量及品牌形象的提升。

方案一：三八节购家居产品，凭吊牌可六折购买XX文胸；购XX文胸凭吊牌也可六折购佰伦世家产品。

方案二：购佰伦世家居服或派邦奴内衣即可获赠对方品牌优惠抵扣券50元一张(或等值礼品)，用于购买对方产品使用。

方案三：购罗莱家纺床上七件套获赠佰伦世家家居服情侣装一组，购佰伦世家家居服可获赠罗莱三件套一套。

9、售点陈列和商品示范

通过售点陈列和商品示范，有效提高消费者对产品的感知度，进一步加强品牌亲近感，增加销售产生的机会。

方案一：服装博览会成都会议品牌在橱窗内进行的真人模特家居生活静态展

方案二：佰伦世家公司展厅内模拟居家实景进行的形像展示。

方案三：“家居服流行趋势发布”在各地级市最大商场外的走秀活动，真实的展示产品风格及消费理念。并可配合其它销售促进方式结合进行。

10、公益销售促进活动

此活动的前提是获得一个有威望的盟友，权威部门的认定，

如民政局。

方案一：“为xx灾区或学校捐助旧衣活动”凡持知名品牌家居服品牌前来捐献的消费者，即可以七折价格购佰伦世家家居服；对持目标竞争对手产品（如佰伦世家的目标竞争对手为美标/秋鹿/达尔丽）前来捐献的消费者，即可以六折价格购买佰伦世家家居服。此活动的目的是为了提升品牌公益形像，转移部分其它品牌的消费者试用我司产品。

方案二：凡每购佰伦世家家居服产品一件，即有五元钱捐助地方民众关心的焦点问题（捐助民政局进行四川旱灾区救灾工程）。

11、奖品（游戏、竞赛、抽奖）

此活动是充分利用消费者的竞争心理，调动消费者参与到与产品及品牌有关的活动中来并促进产品销售。

方案一：投飞镖游戏。共投三次，算出投中环数，按一环一元钱计算，给以价格折让。

方案二：凡购家居服一套，即获得奖券一张，有机会获得钻石大奖或双人海南之旅。

特别建议：对于运作商场的客户，建议以商场模特走秀展示为主加以其它形式的组合销售促进活动将最富有效果。

夏天服装店活动宣传语篇五

贡献力量，奉献绿色，收获希望。以植树节为契机，奉献我们的力量，进行植树节活动。

截止到xx年，中国森林覆盖率仅为18.21%，占世界森林覆盖率的60%；人均森林面积0.2公顷，不到世界平均水平的1/4，

居世界第4位;人均森林蓄积9.421立方米，不到世界平均水平的1/6。除去大片的非洲和阿拉伯地区的沙漠及两极的冰雪大地，我们和发达国家的差距还要进一步加大，所以说我们目前生存的环境可以说是相当恶劣，我们的健康，我们的孩子前景堪忧。

请伸出我们的双手，投入到播种铺绿的活动，让未来的孩子也拥有一片洁净的天空和健康的体魄。种一棵树，育一片林，活一方人，我们的人生会变得更精彩!

增强大家对植物的认识，提高大家对植物的爱护意识，增强大家对绿化环境保护的意识。给我们的城市建设作贡献，给我们的家园增添一点绿色，使我们的生活环境更加美丽，同时扩大社区管理委员会的影响力。

某某大学全体学生

xx月xx日xx点半至xx点xx区食堂门口

- 1、在学生活动中心门口设立摊点，向同学免费赠送植物种子和花盆；
- 2、制作kt板介绍有关植树节的知识，普及环保知识；
- 3、发放宣传单；
- 4、现场准备“绿色寄语”kt板，请同学在上面写上植树节标语；
- 5、征集环保建议在登记表上登记；
- 6、在活动结束后评选出50条可行性建议，发放盆栽，放到楼下阿姨出通知寝室来领取。

种子20元；盆栽50某4.5元/盆；横幅20元kt板2某15元/块；水笔一盒；花盆30某2元/只；便签两本。

2、广策部购买种子盆栽和宣传工作(包括两张tk板和一条横幅)；

3、文体部购买活动所需的水笔、标签等用品；

4、具体事项由各部长安排。

夏天服装店活动宣传语篇六

一个完整的方案由标题、签名以及主体部分组成，规划方案之前应了解这些内容。而通过实施幼儿园活动方案，增加孩子们团队的创新意识，改变固守的思维模式。你是否在找正准备撰写“幼儿园叠衣服活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

活动方案：

一、装饰教室，让孩子感受新年来临的浓厚气氛。

二、让孩子看节日图片，在感知节日的同时，也了解我国的传统习俗，增强幼儿对民族文化的兴趣。

三、制作贺卡，小朋友之间互相赠送增进友谊。

四、幼儿表演节目，形式以讲故事、唱歌、跳舞等。

五、幼儿玩击鼓传球的游戏，球停在谁的手里，谁表演节目。

六、老师赠新年祝福，祝福孩子在新的一年里健康快乐，茁壮成长。

活动总结：

12月30日上午，我们幼儿园中一班举行了庆元旦迎新年联欢活动。为了让孩子们过一个难忘的节日，让孩子们看到自己进步和成长，我们结合各个领域的活动，排练了许多精彩的节目和游戏活动，有歌曲，歌表演，游戏，舞蹈等。

元旦来临，老师组织孩子们用皱纹纸制作拉花来装饰教室，并动手剪窗花贴在了玻璃上，进一步感受节日的气氛。

上午8:30分，庆祝活动在歌声《新年好》中拉开了序幕，我们中班的全体小朋友、老师欢聚一堂，用歌声、笑声、掌声送走硕果累累旧的一年，迎接生气勃勃的新年。孩子们在歌声中充分展现自我，秀出精彩。孩子们那天真的笑容和甜甜的话语，使我们感受到了新年的快乐与孩子们成长的喜悦！

在击鼓传球的游戏活动，展示了孩子们敏捷的思维能力和运动能力。在活动中，孩子们积极参与，敢于竞争。孩子们还把自己精心制作的贺卡，进行互相赠送。通过此活动加深了孩子们之间的感情。孩子们精彩的展示，让他们充分体验、感受到节日带来的快乐。

在活动中我们遵循面向全体幼儿，让每个孩子得到锻炼，尽情表现，让孩子感受到自己同样得到老师重视、喜欢。整个活动充满生机，充满激情。

欢乐的时光总是过得短暂，但老师对孩子们的祝福却源远流长，相信在新的一年里我班的孩子们在老师的陪伴和爱的呵护下会健康茁壮的成长。

活动目标：

1. 切实加强元旦期间幼儿安全教育，增强幼儿安全防范意识。

2. 向幼儿进行防冻、防烫、防交通事故、食品安全、预防传染病等安全防范教育，增强幼儿的自我保护和安全防范意识。

3. 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。

4. 了解节日中应注意的安全和卫生，增强自我保护的意识。

活动准备：元旦假期安全ppt课件

活动过程：

(一) 介绍元旦知识。

(二) 防冻疮。

1. 冻疮最常张在哪?常发生在身体末端，暴漏部位。

2. 冻疮防护。

(1) 室内保暖: 尽量保持室内温度不低子10℃;

(2) 外出保暖: 外出时带好手套、帽子，穿棉鞋棉袜;

(3) 裸露皮肤擦护肤品;

(4) 合理饮食: 适当多食用年羊肉等防寒保暖的食物;

(5) 适当运动: 促进血液循环，提高皮服对寒冷的适应力。

(三) 交通安全。

1. 步行安全:

(1) 行人须走人行道，没有人行道的要靠路边行走。

- (2) 行走时必须要看红绿灯，红灯停，绿灯行。
- (3) 行人不准在车道上追逐，或车辆临近时猛拐横穿。
- (4) 不准在道路上扒车、追车或强行拦车或抛物击车。
- (5) 不准在公路上玩耍、嬉闹。
- (6) 学龄前儿童在街道或公路上行走，须有成年人带领。

2. 乘坐公共汽车安全知识：

- (1) 乘坐公共汽车，要排队候车，按先后顺序上车，不要拥挤。上下车均应等车停稳以后，先下后上，不要争抢。
- (2) 不要把汽油、爆竹等易燃易爆的危险品带入车内。
- (3) 乘车时不要把头、手、胳膊伸出手窗外，以免被对面来车或路边树木等刮伤；也不要向车窗外乱扔杂物，以免伤及他人。
- (4) 乘车时要坐稳扶好，没有座位时，要双脚自然分开，侧向站立，手应握紧扶手，以免车辆紧急刹车时摔倒受伤。

(四) 迷路了怎么办？

小朋友们要记住，平时应当准确地记住自己家庭所在的地区、街道、门牌号码、手机号码及父母的工作单位名称、地址等，以便需要联系时能够及时联系。迷路了也可以向路上的行人问路，还可以找警察叔叔，让他们把自己送回家。如果迷路了，要沉着镇静，开动脑筋想办法，不要瞎闯乱跑，以免造成体力的过度消耗和意外。

(五) 预防烫伤发生烫伤对小儿来说是十分痛苦的，因此，玩火、火柴以及煤气灶具的危险性，教育小儿不要在厨房打闹。家中的开水壶不要放在地面，暖瓶不要放在桌旁床边，以免

小儿碰倒造成烫伤。对于严重的各种烫伤，特别是头面、颈部，因随时会引起休克，应尽快送医院救治。头、面、颈部的轻度烫伤，经过清洁创面涂药后，不必包扎，以使创面裸露，与空气接触，可使创面保持干燥，并能加快创面复原。

(六) 食品安全小朋友们要记住，路边的小食品颜色艳丽，包装精美，口感好，价格便宜，又有小玩具在里面。这些漂亮美观的小食品很有诱惑力和吸引力，但那些小食品都是一些不正规的厂家生产的，卫生条件差，不干净，而且里面还添加了化工原料，对身体有害。自觉拒食垃圾食品，让父母帮助选择营养丰富、绿色健康食品。大家相互监督，远离垃圾食品，爱护自己的身体。

(七) 预防传染病流感流行的时候要减少到人群密集的公共场所。保证健康饮食及充足的睡眠，勤锻炼，勤洗手，室内保持通风，养成良好的个人卫生习惯。若出现高烧、结膜潮红、咳嗽、流脓涕等症状，在家中，要及时告诉家人，前往正规医院看病。在学校，要及时告诉老师，老师会通知你的家长，带你去看病。治疗期间，不能去学校。要等病完全好了，才能去学校。

(八) 不玩电。小朋友们要记住，我们千万不能碰电插线板，不把手指和小金属片捅电插线板和插座的小嘴巴，电器的插头要请爸爸妈妈插，学会安全用电。

四、安全总结，祝小朋友们元旦快乐。

教学反思：

安全工作是幼儿园工作的重中之重，它关系到每一名幼儿的安全，牵系着每一位家长的心。

活动目标：

1. 让幼儿知道过新年了，我又长一岁了，应当争取更大的进步。
2. 鼓励幼儿与伙伴们分享食物的快乐，增进友谊；充分感受节日的快乐。
3. 让幼儿能在集体面前大胆表演、表现自己。
4. 让家长积极参加，为孩子们做榜样。
5. 知道节日时人们主要的庆祝活动。
6. 愿意积极参加活动，感受节日的快乐。

活动对象：小班全体幼儿

活动时间：2011年12月31日上午

活动准备：

1. 布置园内班内环境，使整个幼儿园洋溢着节日的气氛。
2. 每名幼儿准备一句祝福的话。
3. 幼儿准备好自己喜欢吃的食物(3~4样)
4. 磁带、录音机及幼儿的礼物

活动过程：

一、带幼儿参观已布置好的园内环境，让幼儿感受节日的气氛。

教师：“小朋友，你们知道今天的幼儿园为什么特别的美？”

幼儿：“快过年了！”

教师：“你们都看到了，快过年幼儿园都发生了新的变化，小朋友们在新的一年里有什么打算？”

幼儿自由回答。（点评：开放性问题提出，引发幼儿大胆想象，相互交流）

二、文娱活动开始请来全班幼儿演节目。

1. 请全班幼儿唱《新年好》歌曲唱两段。
2. 请幼儿自愿上台表演，内容不限，如所学的歌曲或儿歌等。
3. 幼儿对自己的好朋友说一句祝福的话。
4. 各班孩子分享食物。

教学反思：

元旦即将到来，小班幼儿将迎来在园的第一次“迎新年，庆元旦”的活动。在这辞旧迎新之际，为了提高幼儿的交往能力和自信心，更为了让孩子们一起度过一个有意义的元旦，小班段特举行：“庆元旦迎新年”的“食物分享”活动。本次活动我们将教育教学和分享活动融在一起，使幼儿认识到我长大一岁，要学习更多的知识技能和本领，感受元旦节日的气氛，共同分享欢乐和喜悦。

活动目标：

1. 感受新年带来的喜悦，知道自己长大了，愿意表现自己这一年的收获，让家长同伴为自己喝彩。
2. 通过亲子迎新年活动增进家园联系，促进家长与教师之间、幼儿与家长之间的互动和联系，增进彼此的感情。

3. 参与节日游戏。
4. 愿意积极参加活动，感受节日的快乐。

环境创设：

1. 幼儿剪纸展示
2. 灯笼鞭炮制作
3. 悬挂气球、张贴窗花
4. 纸筒制作的烟花装饰舞台

活动口号：

新年新气象，展现新风貌。我的表现好，我的表现棒，我的表现！

祝福语口号：

鼠年到到到，祝你好好好，

祝爷爷奶奶福星照照照，烦恼少少少，

祝爸爸妈妈身体棒棒棒，腰包鼓鼓鼓，祝小朋友们喜讯报报报，前程妙妙妙，

祝大家圆梦早早早，全家笑笑笑！

活动流程：

一、我有小巧手

晨间活动：

(1) 幼儿折纸(手机、帽子)手工制作(橡皮泥、粘贴)根据班级特色进行区域活动。

(2) 教师讲解幼儿园及班级活动及照片ppt展示。

二、我是小明星

幼儿儿歌、歌曲、舞蹈展示

1) 开场舞——红绸舞

2) 儿歌展示

选择朗朗上口的儿歌，以幼儿个人、小组、男女分组、整体的形式进行展示

3) 歌曲展示

《苹果丰收》 《捏面人》 《猪八戒吃西瓜》 《猴哥》 《雪花飞》

4) 舞蹈展示

《挤奶舞》 《哈达献给解放军》 《金孔雀轻轻跳》

三、我有大智慧

趣味问答：

1) 冬天到了，怎样才能让自己变暖和？

2) 请你背诵一首古诗，随机解释名词。

3) 你知道种子是用什么方式传播的？(莲子、苍耳、蒲公英、豌豆)

- 4) 你知道我们中国有哪些风景名胜吗?
- 5) 请你说出中国古代四大发明。
- 6) 小动物的过冬方式有哪些?
- 7) 请你演示几个交警常用手势并说出代表意思。
- 8) 新的一年，小朋友又长大了一岁，你又增加了哪些本领呢?
- 9) 小朋友，马上就要2020年了，2020年是什么年?你是属什么的?能介绍一下家人属相(与家长互动)

四、我是小健将

幼儿游戏——自理能力夹豆子

亲子游戏——你来比划我来猜

幼儿、家长pk——蜈蚣竞走抢椅子

五、颁发奖状和礼品

活动目标:

- 1、围绕“迎新年”这一话题，清楚连贯地表达自己的愉快心情。
- 2、安静倾听同伴的讲话，并感受大家一起谈话的愉悦。
- 3、通过参加节日《迎新年》环境创设，感受参与节日庆祝活动的乐趣。

活动准备:

1、物质准备：活动室里布置过新年的情境，如挂灯笼、彩带、自制鞭炮、拉花等。自制的新年倒计时、愿望树、每人准备一个礼物。卡纸裁剪成贺卡形状、皱纸、废旧图书里的图片、录音机等。

2、知识经验准备：丰富有关过新年的知识经验，如：让幼儿观察家里为过新年而忙碌的大人；介绍灯会、联欢活动、放焰火等活动。

3、事先取得家长的配合，在教学活动后的日子里给自己的孩子送礼物。

活动过程：

(一)通过谈话，激发迎新年的愉快情绪。

1、引导幼儿观察活动室的变化，激发幼儿的愉快情绪。

师：发现活动室有什么不一样？

引导幼儿自由描述班级的变化。（漂亮、新颖、舒服、热闹、喜庆、高兴等）

师：是为了迎接什么节日的到来？

2、新年倒计时。

师：离“新年”还有几天？

小结：一年中的第一天，也就是新年的第一天，也叫“元旦”，那天，全世界人民都要庆祝新年的到来。

3、鼓励幼儿大胆讲述。

(2)师：小动物是怎样迎接新年的？

(二) 出示新年老人的礼物，鼓励幼儿大胆讲述。

1、师：昨天，新年老人给我们小四班的小朋友送礼物了。

一起看新年老人的礼物：一张贺卡和一棵新年愿望树。

2、师：过了新年，还有谁也长大了一岁？

启发幼儿说出周围的人，亲戚、邻居、伙伴、各种动物也都长大一岁了。

3、师幼一起围坐在“愿望树”旁，表达自己的愿望。

师以神秘的口吻告诉幼儿：这是一棵神奇的“愿望树”，只要对着“愿望树”说出自己的愿望，你的愿望就能够实现。

启发幼儿大胆表达自己的愿望，可以是祝福家人或朋友的愿望，也可以是自己在新的年里想实现的愿望。请配班教师帮忙记录下来，挂在“愿望树”上。

4、播放“新年老人”的录音，萌发对新年的期盼。

新年老人：孩子们，你们的愿望我都听见了。新年快要到了，你们要怎样欢迎我呢？(引出下一环节)

(三) 引导幼儿装扮“愿望树”，用多种方式迎接新年。

1、师：新年快要到了，我们要怎样迎接“新年老人”的到来呢？

幼儿按自己的意愿选择材料进行操作。

第一组：制作贺卡

材料：卡纸裁剪成各种贺卡形状、彩笔、帖贴纸、废旧图书

等。

第二组：制作彩链、拧花、剪窗花，继续丰富活动室里的布置。

材料：各色皱纸、手工纸、剪刀等。

第三组：装扮“新年愿望树”。

在“愿望树”上挂上一些小礼物和装饰用的彩链、彩灯等。

2、老师和幼儿手拉手围着“愿望树”，高兴地唱、跳，交换新年礼物，再次感受浓浓的新年氛围。

(四)活动延伸：

请家长在活动后的日子里帮自己的孩子实现许下的愿望。

教研组评析

(一)选材

丰富多彩的新年蕴含了许多节日特定的认知元素，如，新年的祝福、新年的礼物、新年人们的年龄变化等等，是幼儿学习的教材，教师能根据幼儿的谈话及时捕捉教育契机，从选材来看，所选内容很恰当，很合时机，是幼儿喜闻乐见并感兴趣的。

(二)从组织实施来看

1、让环境说话。陈鹤琴先生在教育的原则中指出：“注意环境、利用环境。”在活动中，教师和幼儿共同进行环境创设，让活动室充满了欢乐喜庆热闹的气氛。

2、能根据小班幼儿的年龄特点，创设一个能激发情绪的情境：

首先，把“新年”拟人化——“新年老人”，并巧妙地利用礼物“愿望树”，启发幼儿大胆表达自己的愿望，接着，用多种方式迎接新年老人，如装扮“愿望树”，然后，围坐在“愿望树”旁一起唱歌、交换礼物。在这个情境中，孩子们的情绪随着情节亦步亦趋，能大胆地表达，很自然地诱导幼儿自觉地进入情境，感受大家一起谈话的愉悦，从而提高口语表达能力。

(三)从师幼关系看

小班幼儿是言语习惯养成的时期，而小班孩子的美好语言习惯就是大胆地说出自己的心里话。此活动，孩子们是在轻松愉快的氛围中进行互动的，使幼儿想说、敢说，接着，带着兴趣转入操作活动，从孩子的活动表现可以看出幼儿的活动热情非常高。整个活动流程使孩子们沉浸在迎新年的氛围中，幼儿的语言表达能力、操作能力也得到了发展，幼儿在有趣的活动中体验快乐，获得了发展。

设计思路：

《幼儿园教育指导纲要》中指出：“发展幼儿语言的关键是创设一个能使他们想说、敢说、喜欢说、有机会说，并能得到积极应答的环境。”这就要求我们必须为幼儿创设一个积极的语言环境。

夏天服装店活动宣传语篇七

1. 愿意用语言表达自己对图书的理解。
2. 学习一页一页地、轻轻翻阅图书。
3. 充分享受想象的乐趣，体验阅读的快乐。

【活动准备】

1. 幼儿有事物变化想象的经验。
2. 胡萝卜、鞋子、彩色铅笔、酸奶瓶、盆栽、洗脸盆等操作材料。

《胡萝卜火箭》、阅读歌(《郊游》改编)。

【活动过程】

(一) 唱响阅读歌，进入阅读情境。

(二) 超级变变变，引起阅读兴趣。

师：(出示胡萝卜)这是什么？

师：你们看，变成了什么呀？(胡萝卜火箭)

(三) 好书来推荐，了解图书封面。

1. 推荐图书《胡萝卜火箭》。

2. 观察画面，猜测图书内容。

(四) 幼儿自主阅读，交流阅读收获。

1. 幼儿自主阅读。

2. 交流阅读感想。

师：你觉得这本书哪一页最有趣？

师：你在看这本书的时候，还发现了什么有趣的事情？

(五) 创想对对碰，丰富阅读内容。

1. 启发幼儿进行创想，并作简单记录。
2. 展示交流并共同阅读。

(六) 完整阅读，体验快乐阅读。

师：这本书太有趣了，接下来我们一起来读一读，请注意读出省略号、感叹号的语调哦！

活动延伸：

日常活动：鼓励幼儿愿意参与幼儿园12月即将举行的“蒲公英阅读节”活动中去。

幼儿园语言活动设计策划方案