

# 三八节开会内容 三八节活动方案(汇总7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 三八节开会内容篇一

1. 知道三月八日是妇女节，是妈妈?奶奶等妇女的节日。
2. 通过和妈妈一起互动，表达对妈妈的祝贺。
3. 体验和妈妈在一起的快乐。

1. 通知妈妈三月八日盛装准时来参加活动
2. 准备歌曲《世上只有妈妈好》《我的好妈妈》等
3. 事先准备好绘画纸油画棒
4. 准备好走红毯所需物品等

1. 在歌颂妈妈的歌曲中，邀请妈妈们入座

说明：{家长坐在各自宝贝的身边}

2. 引出今天活动的主题。

师：今天小朋友的妈妈们都来了，那小朋友知道妈妈们为什么今天来吗？

幼：因为今天是妈妈们的节日。

师：那小朋友感觉今天的妈妈们漂亮吗？

幼：漂亮

师：那现在小朋友用你们桌子上的纸和笔把漂亮的妈妈画出来，好不好？

幼：好

师：那现在小朋友和妈妈们一起画画吧！

绘画总结：

小朋友们都把漂亮的妈妈画好了，对不对？（对）那现在请小朋友拿着自己的画到老师这边来站好（教师组织幼儿排好队并拿好自己的作品）

师：我们的小朋友画的好不好？

家长：好

师：那现在请妈妈们站到你们宝贝的面前来接受他们给予你们的礼物。

注：宝贝们给完妈妈画后对妈妈真诚的说一声：妈妈我爱你，您辛苦了！并拥抱妈妈。

走红毯前奏：

师：请问妈妈们今天你们高兴吗？

家长：高兴

师：那现在老师给你们准备了一个惊喜，今天给你们一个做明星的机会。

请所有的妈妈领着自己的宝贝到老师这里排队站好。

走红毯过程：

师：现在我们来到了这里，各位妈妈说说我们想干什么？

家长：窃窃私语{找几位家长说说}

师：对！今天是三八妇女节，你们就是今天的女王，是今天最闪耀的明星。幼儿园精心的准备了红毯，请大家以最美的姿态走出你们的风采吧！

说明：家长分班分批来走红毯，各班老师负责组织家长，妈妈和孩子们一起走，找出摄影拍照的老师来为家长留住美好的瞬间。

活动结束：{组织各班家长归位}

师：妈妈们你们今天高兴吗？

家长：高兴

师：那你们找到当明星的感觉了吗？

家长：找到了

## 三八节开会内容篇二

三八妇女节是世界的传统节日，谁都知道，但是这个节日似乎只是一个形式，孩子们知道，3月8号是妇女的节日，他们往往送上一朵花就算是为妇女过了节了，这失去了妇女节的

真正意义，因此，在三八妇女节到来之际，我们准备开展一些实在而有意义的活动，让学生真正的意识到妇女的伟大，母亲的辛劳，为妇女骄傲，懂得去赞美女性。

- 1、了解三八妇女节的来历。
- 2、了解世界著名女性的事迹，懂得女性的伟大。
- 3、通过为妈妈、女教师庆祝节日，学会尊重女性，关心女性，培养学生的爱心。

3月6日---3月11日

3月4日活动发动阶段，学校广播站开展一期关于三八妇女节的宣传活动。

- 1、利用周末上网查找资料，了解世界妇女节的来历。
- 2、通过上网、去图书馆、询问家长等形式，了解历史上的著名女性的有关事迹。收集有关妇女的故事。
- 3、观察妈妈一天做的事。看看妈妈一天做了哪些事，分析妈妈哪些事是为自己做的，哪些是为了家庭为了孩子在做，体会妈妈的辛劳。

3月7日为活动策划阶段，各个班主任要做到：

- 1、班会课利用多种形式交流学生搜集的有关三八节的来历、有关著名女性的事迹及观察妈妈一天所做事的感想。
  - 2、共同策划为妈妈、学校女教师过一个有意义的妇女节的方案，各抒己见。
- (2)帮妈妈分担家务，跟爸爸动手做一个妈妈爱吃的菜，家人一起庆祝节日。

(3)送给妈妈、老师一件亲手做的礼物。

(4)为妈妈端洗脚水，洗脚，洗袜子，捶背、梳头等让妈妈感动的事情。

(5)为妈妈、老师献上一首歌。

各班主任要充分调动学生的积极性，动脑筋，想办法，搞出本班的活动特色，真正把爱的种子播撒到学生心中。

3月8日---3月10日为活动实施阶段，各班按照班会课上讨论的活动方案，组织学生为妈妈、女教师过一个有意义的三八妇女节。布置学生写一写活动的感想。

3月11日为活动总结阶段，各班主任寻找时间交流活动感想，并教育学生将这样的活动坚持下去，做一个孝敬、有爱心的好孩子。各班把开展活动的材料上交德育处。

## 三八节开会内容篇三

20xx年3月13日 星期四 下午第三四节课

篮球场

领导小组

组长□z

副组长□z

成员□z

工作小组

组长□z

副组长□z

成员□z

裁判员□z

1、 本次活动以年级为单位，由各年级分管政务副主任负责协调报名。教辅人员由王毓组织报名。

2、 报名时每个活动按各项目要求报名，报名人数见各个项目。

3、 各位老师可以报多个项目，次数不限，我们的活动是按顺序单项进行，不会两项同时开。

单项录取前6名，团体取前3名。

### 1、 趣味踢毽

每个年级派出5名成员，每人踢三次，参赛者在距目标3米处，将毽子踢入直径为20、40、60、80公分的圆心中，最后落点在同心圆中就得分，从内到外依次以5、3、2、1记分。单项记分最高者为冠军。各组所有成员总分之和为团体分。成绩相同加试一次直至决出胜负。

### 2、 跳长绳

每个年级派出6名成员。在一分钟内6人一起跳过的个数为比赛成绩。跳过程如有一人及多人没跳过，则不计入总数。

## 三八节开会内容篇四

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xx抛售这样的感觉。

### 2、服装店促销方案大全之试用样品/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xx产品一套试穿，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、服装店促销方案大全之优惠券

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、服装店促销方案大全之特价包装

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、服装店促销方案大全之赠品

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。赠品的选择以与服饰相关的产品为宜。

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、服装店促销方案大全之重复光顾奖励

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、服装店促销方案大全之产品保证/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、服装店促销方案大全之联合促销

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、服装店促销方案大全之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、服装店促销方案大全之公益销售促进活动

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xx心理及竞争心理，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。

以上十一种活动形式中的各个方案可以根据实际竞争情况一加一组合，也可多组组合，这里就不一一叙述了，最重要的是，我们一定要要有销售促进方案的计划性。我们希望广大客户能够在销售季节开始前就根据地区情况，按照每个周为一个销售单元时间，进行销售促进活动的组织与分类实施。

## 三八节开会内容篇五

1、为了培养学生的基本道德观念和社会责任感，养成良好的行为习惯。在三八妇女节到来之际，根据学校少先队大队部的工作计划，特举办本次以“我的妈妈”为主题的作文竞赛活动，通过本次活动，让学生充分了解母亲，真正从内心感到母亲对家庭的付出，对子女的关爱，培养学生尊重长辈、孝敬父母的传统美德以及关心他人、热爱劳动的良好习惯。

2、为了落实新课程精神，促进我校作文教学，提高学生写作水平，同时激发学生语文学习兴趣，特举办三至六年级作文竞赛。

## 我的妈妈

组长：大队辅导员赵婷老师

成员：各班主任

学校三至六年级全体学生

20xx年3月上旬

- 1、大队部负责命题，参赛分为两大组即中年级组和高年级组。其中中年级的作文字数在300字以上，高年级的作文字数需500字以上。
- 2、文体：记人叙事为主，有真情实感；不写诗歌。
- 3、各班语文教师利用作文课组织学生随堂写作。

评奖分为两个组，按中高年级评奖，设一等奖一名；二等奖两名；三等奖三名。

一类文：符合题意，中心突出，有感情且真挚，条理清楚，思路清晰，谋篇布局合理，语言顺畅，善于运用一定的修辞手法，能体现母爱的伟大。

二类文：符合题意，有中心，能表达一定的情感，层次比较分明，有少量语病，且字数不足。

三类文：符合题意，事件交代清楚，有中心，有些语病，字数不足。

## 三八节开会内容篇六

三八节专属影楼活动策划方案：活动说明：时光如梭，岁月

如流，是你们撑起了咱们班的半边天，为咱班赢得了诸多荣誉，看今朝，你们用自身的实际行动，做出了令人赞叹的业绩，充分展示了你们的风采，这些无一不说明了你们是聪颖的、智慧的；思想是开放的、活跃的；精神是豁达的，乐观向上的；追求是无止境的，力量也是强大的；无一不证明了你们是伟大的，你们用自身的细腻，聪慧，精神和力量续写着高三、八班的奇迹和辉煌。曾经我们以高三、八班为荣，但现在我们更以你们为荣！

在三八妇女节即将到来的时刻，在网络与xx婚纱影楼订单□xx婚纱摄影即赠送给你四天三晚港澳蜜月游(名额2个)，是四天三晚港澳蜜月游哦(好难得的机会啊，三八节专属哦)

3.8国际劳动妇女节抢先网络订单还有即享七大豪礼赠送：

1. 凡是活动期间订单的客人、凭验证码另加送vip结婚婚照一本(含宝宝 出生100天到十岁的成长照 新人结婚的结婚纪念照)
2. 活动期间订单的客人、额外免费赠送婚庆礼仪公司提供的500元代金券一张。
3. 活动期间凭验证码婚纱套系可享8.8折优惠。
4. 活动期间定单的客人凭验证码额外赠送“爱情故事”情侣台照一副
5. 活动期间定单的客人、均免费赠送钱包照6张。
6. 活动期间定单的客人、均免费赠送时尚电子杂志mv光盘一张
7. 活动期间定单的客人凭验证码额外赠送1.8米婚礼当天迎宾海报一副

本次活动时间□20xx年2月24日--3月8日

## 三八节开会内容篇七

目的：\*\*年是教师发展年，提高女职工自身素质，充分发挥女职工作用，在自己的`岗位上做出更大贡献。

时间：\*\*年3月5日——3月12日

活动内容安排：

一、加强学习。继续深入开展“女职工岗位立功、塑造新形象、做新人”活动，引导女职工树立自尊、自信、自立、自强的精神，以崭新的面貌、创新的精神，组织教师参观、学习、，提高女职工的参与率，使广大女职工在参与中受到教益，得到提高，充分展示新风采。

二、注重创新。因地制宜开展具有女职工特色、灵活有效的活动，结合开展岗位竞赛的活动，本着隆重、灵活、热烈和注重实效的原则，开展业务竞赛，通过师徒结对展示课，开创广大女职工的教育理念和创新竞赛的新局面。

三、注重办好典型宣传推广工作。借三八”国际劳动妇女节之即，积极宣传女职工优秀事迹，在学校门口设立咨询点，宣传学校特色，解决家长困难，努力争取在各自岗位上做出突出贡献，掀起学先进，赶先进的热潮，更好地增强教师与家长的感情，增强交流，共建和谐社会。

四、党员带头，带领教师投入到扶贫帮困一对一的活动中去。

3月8日结对教师与学生集中学校，进行丝网花制作的学习，通过自己的双手，装扮学校，为环境增添色彩。