

# 2023年创文活动方案策划方案 创意亲子 活动方案(精选7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 创文活动方案策划方案篇一

一、活动目的：

营造活泼向上的和谐校园文化，为学生的校园生活注入新鲜活力，让学生度过一个快乐轻松的儿童节。

二、活动时间：20\_\_年5月30日

三、活动地点：学校操场

四、活动的准备及安排：

组织者认真准备好游园活动节目，在活动开始前把场地布置好。

五、活动的要求：

1、开好第一节游园安全、活动主题班会。

2、以班级为单位，做到人人参与。

3、每开展一项活动要求以班级为单位排好队伍，保证参与的公平性及广泛性。

4、大队委值日干部做好巡查工作，做好值日登记。

## 六、“六一”游园活动节目方案

### 1、游戏项目：踩气球

活动规则：两人三足踩气球，每两组进行比赛，先踩完的为胜，获奖品两份。

### 2、游戏项目：猜谜语

活动规则：每人可以若干条，每猜中一条获奖品一份。

### 3、游戏项目：妙接谚语或歇后语

活动规则：主持人先准备好谚语和歇后语。主持人给出前一句或后一句，让参赛者来接，对的即得奖品。参赛者在接谚语联或接歇后语的过程中，其他人不得提示。

### 4、游戏项目：比比谁的记忆好（背古诗）

活动规则：比比谁的记忆好：主持人要准备好若干组不一样的诗，让同学根据提示背出相应的诗句，回答正确即得奖品，反之没有奖品。

七、奖品另设。

八、未尽事宜，另行通知。

## 创文活动方案策划方案篇二

1、经过各种活动，让幼儿明白阴历八月十五是中秋节，初步了解中秋节的来历，明白中秋节是我国传统的团圆节。

2、了解中秋节人们的活动，让幼儿经过品尝月饼、观赏月亮、

学习和欣赏歌曲、制作水果拼盘等活动来体验节日的欢乐，感受中国人的文化习俗。

3、经过活动，促进亲子交流，增进幼儿与父母之间的感情，体验节日的欢乐。

4、体验分享与同伴教师一齐合作过节的欢乐。

### 班级团体活动

：介绍中秋节、故事、儿歌、各类游戏。

1、和幼儿一齐布置中秋的大型壁画，其中有月亮的变化、宫灯。

2、悬挂灯笼，水果图案营造热闹的节日气氛。

3、展示幼儿在节前观察月亮、绘制出的“月亮变化册”。（事先发放记录单）。

1、绘画：供给水果图片，供幼儿绘画——好吃的水果。

2、泥工：橡皮泥，供幼儿制作月饼。

3、美工：供给各色彩纸、胶水、绘画笔供装饰节日的灯笼。

4、制作灯笼：运用空瓶子、彩色胶带、色纸、粘贴素材，做一个灯笼。

1、家长晚上带着孩子一齐观赏中秋的月亮，并讲讲关于月亮的故事或教给幼儿有关月亮、中秋的古诗。

2、与幼儿一齐准备灯笼，最好是共同制作的。

3、督促幼儿节前节后连续观察月亮，并记录月亮的变化。

## 创文活动方案策划方案篇三

为庆祝国庆节的到来，我校决定举办国庆节庆祝活动。

岁月见证历史的足迹，我们伟大的祖国迎来了71华诞。为营造校园喜迎国庆的和谐氛围，校青志协特以此为出发点举办校内庆祝活动。

此次活动旨在加强广大学生的爱国主义、集体主义、社会主义思想教育。增强民族自尊、自信和自强的精神，体现当代大学生强烈的爱国情怀。统一思想，凝聚力量。为国庆71华诞献礼。

“迎祖国71华诞□xx儿女献礼”

xx

## 创文活动方案策划方案篇四

“花100元买130元商品”错觉折价等同打七折但却告诉顾客我的是优惠不是折扣货品。

超市“10分钟内所有货品1折”，客户抢购的是有限的，但客流却带来无限的商机。

“几款价值10元以上的货品以超值一元的活动参加促销”，虽然这几款货品看起来是亏本的，但吸引的顾客却可以以连带销售方式来销售，结果利润是反增不减的。

例：10元改成9.9元，这是普遍的促销方案。

“销售初期1-5天全价销售，5-10天降价25%，10-15天降价50%，15-20天降价75%”这个自动降价促销方案是由美国爱德华法宁的商人发明。表面上看似“冒险”的方案，但因为抓住了

顾客的心里，对于店铺来说，顾客是无限的，选择性也是很大的，这个顾客不来，那个顾客就会来。但对于顾客来说，选择性是唯一的，竞争是无限的。自己不去，别人还会去，因此，最后投降的肯定就是顾客。

“所有光顾本店购买商品的顾客满100元可减10元，并且还可以享受八折优惠”先降价再打折。100元若打6折，损失利润40元；但满100减10元再打8折，损失28元。但力度上双重的实惠会诱使更多的顾客销售。

## 奖品促销

将折扣换成了奖品，且百分之百中奖只不过是新瓶装老酒，迎合了老百姓的心里中彩头，而且实实在在的实惠让老百姓得到物质上的满足，双管齐攻收销匪浅。

圣诞节购物满38元即可享受“摇树”的机会，每次摇树掉下一个号码牌，每个号码牌都有相应的礼物。让客户感到快乐，顾客才会愿意光顾此店，才会给店铺带来创收的机会。

喜庆元素，互动元素，实惠元素让顾客乐不思蜀。

此方案涉及的顾客多，且没有门槛要求，所以是最为广泛应用的。

## 会员促销

购物50元基础上，顾客只要讲前6年之内的购物小票送到店铺收银台，就可以按照促销比例兑换现金。6年一退的，退款比例100%；5年一退的，退款比例是75%；4年一退的，退款比例是50%……”

此方案赚的人气、时间、落差。

5-10元间的货品让顾客定价，双方觉得合适就成交。此方案要注意一定先考虑好商品的价格的浮动范围。给顾客自主价的权利仅仅是一种吸引顾客的方式，这种权利也是相对的’。顾客只能在店铺提供的价格范围内自由定价，这一点是保证店铺不至于亏本的重要保障。

购物卡的有点稳定了客源，双赢，广告效应。

变相折扣

55.60元只收55元。虽然看起来“大方”了些，但比打折还是有利润的。

注意送的东西比如“参茸产品”可是是“参茸”也是可以  
是“参茸酒”也可以是“参茸胶囊”。其实赠送的商品是灵活的。

将同等属性的货品进行组合销售提高利润。

加量不加价一定要让顾客看到实惠。

## 创文活动方案策划方案篇五

为辖区居民群众打造一个良好的无烟环境。根据关于展开控烟工作的通知文件精神，进一步推进辖区控烟工作的深入开展，完成无烟社区的工作，把展开无烟社区活动作为社区精神文明建设和健康教育的一项重要工作，组织辖区居民群众开展形式多样的控烟活动。

树立良好的社会形象，积极倡导文明之风。改善辖区环境，增强全社会卫生意识，为促进社会精神文明建设作贡献。

明确分工。控烟工作领导小组统一安排部署下，

1、调整“控烟工作小组”组成成员。定期布置检查“控烟”工作。

通过以“吸烟有害健康”为主题的宣传活动，

2、宣传发动。并利用黑板报、健康教育宣传栏等宣传载体，明确要求，落实措施。

严格执行控烟制度。

3、加强督查。

提醒吸烟者自觉禁烟。

4、公共场所醒目处设置禁烟标志。

5、会议室和办公室设置禁烟标志。

努力做好控烟和健康教育工作。

1、贯彻各种卫生工作评估细则要求。

利用黑板报、宣传窗每月一到两次宣传卫生保健控烟知识，

2、加强控烟和健康教育。增长健康知识，自觉采纳有益于健康的行为和生活方式，消除或减轻影响健康的危险因素，预防疾病提高生活质量和健康水平。定期组织青少年参加小型多样、丰富多彩的体育和娱乐活动，让青少年在轻松愉快的氛围中锻炼身体、增强体质、陶冶情操。

坚持做好禁止吸烟的宣传工作，并在禁止吸烟的场所内设置醒目的禁止吸烟的标志，不设置吸烟的器具，3结合本社区实际情况。开展一些行之有效的控烟活动。要围绕以上工作要点积极开展工作，加强检查和自检，形成人人参与的有效机制，切实把控烟工作落到实处。

## 创文活动方案策划方案篇六

今年中秋节（9月15日）和国庆节（10月1日）相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆欢度中秋”

三、活动时间：20\_\_。09。07—20\_\_。10。5

四、活动目的：

3) 通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

## 创文活动方案策划方案篇七

社交媒介已经不是通讯工具，社交媒介是我们这代人的生活方式。

活动流程：

学校为在校的孩子拍摄中秋节祝福视频，放置在官方微信后台。视频的内容可以是说一些对父母想说的话，也可以是单纯的唱首歌，讲个笑话，但最后的结束语一定要是“祝爸爸妈妈中秋快乐，我爱你们”。

家长只要扫描学校的官方微信，输入孩子的名字，就能看到



孩子向妈妈送祝福的视频。

该活动的进阶版怎么玩？就是引导家长转发学校准备好的孩子照片（附上学校微信二维码）到朋友圈，凭朋友圈截图可以获得抽奖资格。（该活动适用于有官方微信的学校）

奖品可以是中秋节大礼包，可以是下一期续费的代金券，也可以二者都有。

物料准备：

由于这是借微信环境发生的一次线上活动，基本不需要准备什么物料，但是需要制作好带有二维码的学生照片海报和制作比较精良的祝福视频。建议祝福视频需要提前和学生讨论，最好是让他们真情流露，这是这类活动的精髓。

适用人群：

适合老生口碑维护，不适合新增扩展

举办活动前一天准备好现场物料，邀约工作完成（邀约之前记得先与学生进行沟通，这样会提高邀约成功率）。

活动当天，在接待家长和孩子处安排一位老师专门引导进门、填写联系方式、领取小礼品，活动开始，主持老师致开场词。

在“亲歌比赛”时，每位家长和孩子开唱之前要做“亲情表达”，可以准备抒情背景音乐，方便主人公情感流露。

颁奖仪式：

分出一、二、三等奖，颁发奖品并合影留念。

课程大回馈：

像这样的课程优惠规则可以直接体现在活动的条幅或者背景喷绘上，活动期间可以专门安排一位咨询老师，关于课程优惠问题都去咨询她。

优惠规则最多两条，可以覆盖老带新和代金券两种：

老生带来一个新生，奖励500元；

转发活动宣传图片到朋友圈可抽奖，有机会获得下一期续报的代金券。

活动流程：

可以在节日前调研几个比较繁华的路段设点，确定好场地之后准备需要的物料，为经过带着小孩的妈妈免费拍照。

多准备一些吸引小孩的毛绒玩具、超大波板糖等作为吸引家长和孩子的小礼品。

主要的对象是邀约老学员来和吸引路过的新生们

照片获得方式一：

制作一块背景板，上面印上机构信息和母亲节祝福话语，让家长和孩子在背景板前拍照。照片拍完后一张贴于我们之前准备好的墙板上，另一张则留给妈妈做纪念。

照片获得方式二：

机构把照片制作成小海报，上面印上日历或者视力表。让妈妈留下联系方式，之后会联系家长到学校取海报。海报右下角可以写上机构信息。

这种活动看似是大费周折的街头活动，但是往往这种情况下能获得意料之外的大批生源，还能够宣传学校的口碑。非常

适合人力充足，财力比较雄厚的学校开展。

在日常的工作中，老板都是高高在上的存在，他们说一我们就不敢说二。但是在活动中要是能把平时严肃的老板变成搞笑可爱的老板，这样的场景绝对能引爆全场。试想一下，在中秋节活动当天，当员工看见老板穿着嫦娥的服装来发月饼，整个活动气氛就有可能被瞬间点燃。这样的创意不仅仅适合在中秋节活动，在其他的企业团体活动都可以借鉴，只是创意的形式需要根据具体活动进行适当的修改。

按照心理学上说，每个员工都希望被关注。所以在活动上面更需要定制一些与众不同的东西，最好是能体现每个人的存在。比如在定制一批印每个人卡通头像或者名字的文化衫，每个人定制一份专属的手机壳等等。这样的独特创意的中秋节活动，一定可以让大家感觉到hr的用心，也能让员工感觉到来自团体的温暖，这样也能适当提升员工对这样中秋节活动的参与感。

员工都希望表现自己，只是缺少一个适当的舞台。那么在中秋节的时候，hr可以先提前选择一个主题让员工们自由发挥，舞台就是整个公司。在中秋节的时候可以选择嫦娥主题，月饼主题.....这样让员工乘着中秋节放飞自我吧。在其他的节日主题可以适当改变，比如儿童节的学生主题等等。