

最新小学生父亲节活动 父亲节活动方案(优质10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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

小学生父亲节活动篇一

引导语：父亲节活动方案。大家都知道，每到六月份，有个节日叫做父亲节，是我们最敬爱的父亲的节日。都说父爱如山，所以我们更应该从内心感激父亲。而关于父亲节活动的方案该如何开展呢？今天，小编为大家整理了关于父亲节活动方案范文，欢迎阅读与参考！

1、社会意义

现在大中专学生的感恩意识普遍低下，学习也不刻苦，在父亲节开展一些活动，可以让他们意识到父母的不易，珍惜学习的机会。更让他们意识到：做一个男人，做一个父亲，更要有强烈的责任心。

2、活动安排

(1)组织父亲级学员与年轻学员座谈。

(2)组织两个图案：一是学员排成一个心型，心里面排成“dad”(英文爸爸的意思)；另一个心里面排成“父”子；两个图案后面大一条幅——“通达学子祝天下父亲福如东海”

四、拟邀请的媒体名单(略)

一、活动主题：“父亲的责任、父亲的期望、父亲的情怀”

二、活动意义：

1、扎扎实实开展感恩教育。主要针对年轻的学员，让体会父母的不易，珍惜学习的机会，激发学习的兴趣。

2、因势利导开展责任教育。一方面针对已经成家的学员，引导他们把家庭的责任心有效地转化为刻苦学习的动力；另一方面引导“未来的父亲”（年轻学员），意识到做父亲的责任，对家庭、对孩子、对父母的责任。

3、年轻教师开展感恩活动。感谢老教授们“父亲”般的指导和关怀，体现出“老有所为”的社会问题，以此展现学校的师资力量。

4、探索与新闻媒体有效联动的机制。

三、活动策划

小学生父亲节活动篇二

（一）活动背景公司简介：现有奇瑞、瑞麒、威麟和开瑞四个子品牌，产品覆盖乘用车、商用车、微型车领域。目前，奇瑞已有12大系列二十六款车型投放市场，并且实现了“研发一代、生产一代、储备一代”的良性循环，保证了技术和产品的不断升级换代。

2、自身的发展的迫切需要：

（二）活动主题：牵手奇瑞，感恩父亲节

（三）活动的目的：

邀请相关的目标顾客，促成汽车交易的成交；、增加店里客流量、提高进店率；增加店内的人气；、提高顾客满意度、提高整个奇瑞汽车的品牌知名度；、增加销售量，扩展合肥市场份额；、突破汽车销售瓶颈，提升厂家信心；、通过这次促销，在市区的销量达到200辆，并带动合肥的奇瑞销量，占有合肥汽车市场的一块较大份额。我们预计在促销时间内，销售出200辆汽车，收入700万元左右，并在这次提升奇瑞的市场知名度和美誉度后，提升奇瑞在合肥汽车市场的销售额，达到质的飞跃。

（四）活动时间、宣传时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

促销时间□x月x日——x月x日

（五）活动的地点xx4s店：合肥包河区纬一路8号

（六）活动方式新顾客店头促销新老顾客免费服务内部员工促销激励

二、活动内容

（一）店头促销——六重豪礼、牵手奇瑞父亲节期间，我们将在xx4s店开展主题为“五重豪礼，牵手奇瑞”的促销活动：进店礼、试驾礼、订车礼、购车礼、介绍礼、全礼大放送这场涵盖奇瑞qq奇瑞e5□风云、2、3等全系车型的促销活动，组合了“购车送油”、“0息购车”、“老客户推介”等多重好礼，与广大顾客在灿烂无限的父亲节进行完美邂逅，提前引爆缤纷购车季。

小学生父亲节活动篇三

6月10日-30日

父亲健康全家幸福

x月份，我院荣获中国男科专业委员会授予的“全国十大男科专业医院“品牌荣誉，特邀京、沪、粤顶级名医来院进行男科疑难疾病大会诊，在市民中产生了轰动性影响力。为了将“全国十大男科专业医院“这一品牌进行深度包装推广，用技术实力来佐证我院“全国十大男科专业医院“当之无愧，在父亲节来临之际，我院决定举办“父亲节，精微技术与您健康相伴“活动，与上海顶级名医强强联手，针对前列腺疾病、男性不育、男性功能障碍、泌尿生殖感染、各类肿瘤、结石等男科疑难疾病进行科学规范诊疗，切实关爱东莞父亲健康。并以“精微“这一概念，与众多医院的“微创技术“在表述上进行区分，产生说服力，缩短患者与医院的距离，提升并完善医院的品牌形象，吸引更多的患者前来我院就诊，促进我院经济、社会效益的发展。

1、精囊镜：

治疗范围：血精、无精、男性不育症我院引进国际最尖端的精囊镜精微技术设备，与上海长海医院达成全面的长期技术合作关系，率先在广东地区推广应用最新的精囊镜精微技术。上海长海医院泌尿外科专家将与我院专家同台手术，并建立常年预约转诊的医疗绿色通道，我院预约转诊的男科疑难疾病患者，可随时转入上海长海医院实施手术。

2、膀胱镜、腹腔镜、汽化电切镜、经皮肾镜、输尿管镜：

治疗范围：各类肿瘤、男性功能障碍、泌尿生殖感染国务院特殊津贴获得者、中国肾脏移植协会副主任委员、主任医师、博士生导师、原上海长征医院泌尿外科主任何长民教授与我

院达成长期医疗合作关系，每周六、日率上海医疗团队来我院为男性疑难疾病患者亲诊把脉、实施手术。

3、绿激光、低温等离子、半导体：

治疗范围：前列腺疾病国务院特殊津贴获得者、主任医师、博士生导师、原广州医学院第一附属医院院长、中国泌尿微创外科学会副主任、我国泌尿外科最高荣誉——吴阶平医学奖获得者吴开俊教授与我院达成长期医疗合作关系，并在我院挂牌成立“吴开俊教授泌尿微创中心”，随时来我院为东莞男性亲诊把脉。

4、八大结石治疗技术：

诊治范围：各类结石疾病)、美国钦激光碎石术)、经皮肾镜取石术)、纤维软性肾镜取石术)、输尿管镜取石术)、气压弹道碎石术)、腹腔镜微创取石术)、体外冲击波碎石术)、镜中镜微创取石术五、活动政策：

5、活动期间每天前5名来我院就诊的患者免300元专家会诊费。

6、活动期间来我院就诊的男性朋友均可获得价值836元的健康体检大礼包一份。

7、活动期间来我院就诊的男性朋友检查费、化验费、治疗费一律减免20%;手术费半价优待。凡持有下岗证、残疾证、军官证、贫困证、老年证的就诊患者以上费用再给予下调10%。

8、制作精微技术推广券持券就诊者享受上述活动豪礼所包含的相关条款。

推介、聘请王麟根教授为名医院长聘请我国泌尿外科领军人物、国务院特殊津贴获得者、中国医学会泌尿外科学会常委王麟根教授接担任名誉院长，组建以名誉院长领衔的医疗专

家顾问团队，形成强大技术后盾，提高我院知名度。

9、开设院长特需门诊为更大程度上满足国内外患者特别是中高端人群的求医需求，提供高品质的医疗服务，我院特开设院长特需门诊，由我院名誉院长王麟根教授和全国优秀男科诊疗专家、我院陈富强院长亲自接诊病人。每人每月各坐诊15天。院长特需门诊提供如下服务：为国内外男性疑难疾病患者提供院长亲诊服务)组织京、沪、粤18位顶级名医为国内外男性疑难疾病患者提供会诊服务，其中有8位是国务院特殊津贴获得者的，10位首席医疗专家顾问。为指定需要院长亲诊的患者提供服务院长特需门诊的挂号费仅收100月(提前预约者免收挂号费)，每天限接诊10人。

10、18位京、沪、粤顶级名医为我院坚实的技术后盾我院聘请18位京、沪、粤顶级名医为坚实的技术后盾其中“国务院特殊津贴医疗顾问团“8人、“首席医疗专家顾问团“10人。

小学生父亲节活动篇四

我的.好爸爸。

x月x日x点。

各学习中心报名时间□x月x日开始。

宣传报名地点：在带班老师处报名。

每位老师（共x位）邀请x位幼儿班学生；同时要求用邀请卡，携父母出席，共x组家庭。

了解父亲节的由来和文化背景及庆祝方式。

让孩子们在娱乐中了解西方节日以及相关文化。

(1) 通过海报的形式来宣传这次活动。

(2) 各位老师在上课时宣传活动内容，鼓励学员报名参加此次活动。

(3) 准备好老师上课需要的教具，市场部同事请提供物料，具体如下：大卡纸x张，彩纸x包，x支小胶棒。

(4) 小蜜蜂，音响设备，话筒□pop文具系列奖品。

老师带小朋友们进入教室进行热身活动，并且介绍父亲节活动流程和规则，课程教授过程中要求每组家庭针对老师的提问和ppt内容回答，采取积分制。英语老师根据ppt内容，给每组家庭讲授父亲节的传统及习俗。在此过程中，要求每组家庭记住节日含义，以及一些标志性物品。

1、爸爸擂台赛老师会提问关于宝宝或妈妈的一些爱好等等，加分评选“我是好爸爸”。

2、亲情对对碰宝宝的小脚踩在爸爸的脚步上一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜（宝宝要在途中找到第x轮比赛的宝藏——即爸爸的礼物）。

3、最棒的礼物宝宝与妈妈一起完成礼物的制作，折纸制作爸爸的领带衬衫，画出爸爸的头像，完成“最棒的礼物、击鼓传花，让宝宝大声说出自己的爱。

回顾整个课程内容，给今天的“我是好爸爸”的每位爸爸颁发宝宝的“最棒的礼物”，合影留念！

小学生父亲节活动篇五

父爱如山, 爱传千秋

6月15日

四川职业技术学院

应用数学与经济系全体师生

为了弘扬孝敬父母，珍视亲情的传统美德，理解并体验父亲的艰辛和重担。走进父亲的内心世界，去体会父爱的深沉。表达对父亲的感激之情和无限祝福。

节目筹备组(负责系列活动的整体策划和协作分工)活动准备组(负责各项活动的具体准备工作)后勤组(负责礼品的采购，老师的联系)监督组(负责监督各小组的工作进展，监督大家按时完成任务)

演员化妆 200.00元

购买矿泉水 100.00元

舞台布置 300.00元

请柬及节目单 60.00元

横幅及宣传单 100.00元奖品 100.00元合计 860.00元

若晚会停电意外发生，晚会最多推迟半小时即20:00举行。如果20:00仍没有正常供电，则由主持人宣布晚会该日举行。

节目演出应有序进行，台上节目演出出现意外时，由下一个节目上台表演，以保证晚会顺利进行。

活动申请，场地申请，赞助节目安排及彩排邀请嘉宾现场保卫工作后期工作：

本次活动由应用数学与经济系主办，拥有强大的师资力量能

够动员各部门积极配合工作，具有强大的号召力及感染力，组织领导协调能力强。

在活动宣传过程中，在横幅、宣传单、宣传资料都印有商家的商标、企业名称活动结束后，我们会将此次活动图片，片段做成回馈资料以巩固商家形象作为宣传资料其他补偿计划与商家协定本次活动的合作方案，给双方通力合作达成一致注：资金使用必须本着公开透明的原则，有凭有据，注明时间、用途要有负责人签字。我系郑重承诺我们将给与赞助商最大宣传及利益。

小学生父亲节活动篇六

每年6月的第三个星期日是父亲节，据说，选定6月过父亲节是由于6月的阳光是一年之中最炽热的，象征着父亲给予子女那火热的爱。父爱如山，人生中很多东西不可能永存，但父亲给我们的爱却永恒……父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭，父亲用亲情热和着孩子心灵。父爱深沉，我们时刻能够感受，只是我们都不善于表达。

【活动规则】：人民币188元+15%服务费/每位。啤酒无穷畅饮。

【活动地点】：酒店6层空中花园。

小学生父亲节活动篇七

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力活动时间□20xx年6月14日活动主题：爸爸，您辛苦了主题要素：感恩 优惠 服务主题阐述：尊老敬老是中华民族的传统美德，围绕此活动诉求为主线，开展客情促销、公关促销活动，贯穿父亲节这个节日，从而进一步塑造金嘉利钻石的良好公众象，提高公司的美誉度。同时，通过客情诉求来诱导顾客多购物，刺激消费，以达到提高销售的目的。

活动地点：金嘉利店面活动提前准备工作：需在活动前一周以dm单和报纸软文及手机客户群发短信的形式，告知活动情况；告知内容：

活动时间、地点：活动优惠政策及概要活动内容活动1、金嘉利钻石杯“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛金嘉利钻石将于活动期间隆重举办“我的父亲最魅力”照片风采评比大赛，引导顾客把最能体现父亲个性的照片递交到金嘉利，并贴于“父亲风采照片板上”。让你的父亲风采一把，岁月流逝，留住瞬间。金嘉利钻石将带给您美好回忆。同时，将于父亲节当天下午16：30现场评出“最帅父亲奖”、“最有魅力父奖”、“最酷父亲奖”、“最文雅父亲奖”、“最慈祥父亲奖”、“最胖父亲奖”、和“最潇洒父亲奖”七大奖项(各1名)。获奖者将获得金嘉利送出的精美相册1份。凡参赛者均可获赠小礼品一份(价值2-10元)。

活动二：

父亲节活动期间，凡在金嘉利购钻石首饰的顾客，不论价格多少，均可有机会参加活动；：各位参赛的顾客于照片背后注明主题：“最……父亲”、有效证件号、联系人、联系方式、对父亲说的一句话和父亲的签名“同意参加此活动”。2：员工需详细登记参赛作品资料，包括参赛者的有效证件号、联系方式和参赛者签名等。

：于父亲节上午11：00将评奖结果公布于公司正门宣传公告上，并电话通知获奖者于下午到公司领奖，逾期作废；：专卖店对参赛作品和获奖作品进行生动化布置和装饰，并展示于专卖店明显位置，供顾客观看；活动的一切解释权归金嘉利钻石。

奖品设置：

特等奖1名/天，送步步高dvd一台；一等奖1名/天，送高级飞

利蒲剃须刀一个;二等奖2名/天,送名牌领结一条;三等奖20名/天,送定型水一瓶;四等奖200名/天,送迷你雪糕一个;活动细则:

在店出入口处放一促销长桌,并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱,每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11,分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

活动赠品生动化陈列于现场明显位置,以告知和吸引顾客参与;:促销员工严格登记赠品的派送情况。

小学生父亲节活动篇八

xx特定于20xx年xx月19日—20日父亲节,准备了丰富多样的亲子活动作为送“给爸爸的礼物”,快来看看哪个最适合老爸的心意吧!感受父亲节文化,现场更有千元大奖等你拿。

据悉,现场节目安排丰富多彩,在xx一定可以让“父子(女)”度过快乐而有意义的一天。

1、现设置飞行旗、跳棋、军旗、象棋活动区,客户可以随意参与,获胜方可获得世界杯小礼物;这一天,就让父子(女)俩好好“对杀”一阵吧!

3、19日、20日连续两天下午举行现场抽大奖,千元家电套装□xx剃须刀大奖等大奖等你拿。

4、喜欢画画的小朋友可以在家长的带领下报名参加儿童绘画大赛,画出心中对爸爸的爱,或者画出自己心目中的`爸爸形象,将画作当做节日礼物送给爸爸,以特殊的方式,表达对父亲的节日祝福。如果画得够出色,还能获得冠亚季军,赢得礼品。

5、适逢世界杯酣战正急,怎能错过精彩的赛事□xx还精心安

排了“现场看球”环节，一起为这四年一度的盛事喝彩、加油！

据了解□xx现推出的景观楼王产品有89m²超值三房、112—119m²阔景四房，性价比超高。对于20年xx月5日—xx月30日之间购房的客户，并在约定时间内签约的客户□xx将给予超值优惠，均可享受xx蜜月游，旅游基金也可抵做一定房款优惠。

小学生父亲节活动篇九

父爱，人们的'发言一向是节制而平和的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，万联特举办酬宾活动，同时为配合夏季延时营业(周五、周六、日延长至21：30)，促进销售，引导乌海市民的消费习惯。

父爱如山，万联贴心相赠！

6月17日

1、完美男人抽好礼心动不如行动：

凡在商场2f-5f男装休闲、运动系列区消费累计满600元以上的顾客，凭购物小票抽奖一次，满1200元以上抽奖两次，多买多抽，以此类推，百分百中奖。(不参加活动品牌除外，奖品设置：表、领带、皮夹、腰带、打火机)

2、温暖的爱父亲的笑万联的贴心

凡在商场男装区消费金额累计300元以上的顾客，赠送绅士杯一个，600元以上送价值168元皮夹一个，900元以上送价值238元皮夹一个，满1200元送男士睡衣一套。(以上活动只能选择其一，选择抽奖就不能再领取赠品)

3、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖！

操作方法

1. 从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4—7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。
2. 将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。
3. 当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。
4. 如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

肯德基或麦当劳餐券费、赠送的衬衣费和赠送给孩子们零食费由具体找对了人数确定。每份肯德基或麦当劳餐券的费用应该在20元左右(控制在10份)，父亲的衬衣费在50元左右(控制在10份)。没有找对父亲父亲的小孩子的零食费在5元左右(控制在20份，为饮料等)。

小学生父亲节活动篇十

20xx年6月x日

社区会所一楼

社区老年父亲及其家人和社区干部

“感恩老爸我拍拍爱社区将于6月x日发出通知，征集社区居民自拍父亲的相片(父亲年龄60岁以上)，选取角度不限，尺寸要求：5寸-7寸，照片必须突出体现父亲的. 正面形象，并随附一句以“感恩父亲”为主题的话。照片内容要求自然，真实，亲切。活动将评选“魅力父亲”“最感人父亲”“最可爱父亲”“爱心父亲”“耐心父亲”等十个奖项各一名;照片于6月x日前交到社区。于6月x日父亲节当日社区活动中颁奖。

说出你的爱很多的子女很少在父亲的面前说出“爸爸我爱你”这句话，在6月x日父亲节当天，我们请社区里愿意对父亲说“爸爸我爱你”的居民参加此次活动。并由社区送予父亲节礼品。