

2023年老年人三八节活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

老年人三八节活动方案篇一

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。

老年人三八节活动方案篇二

因为你，家里家外条条有序；因为你，生活处处无限甜蜜；因

为你，工作充满奋斗激情；因为你，人生路上不再孤独。妇女节来到，祝伟大的你永远幸福快乐，健康美丽！

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”妇女节之际，特举办本次活动。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，对自己的关爱，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。

妈妈，您辛苦了！

(一)活动组织：

为了把这次活动真正搞出成效，学校成立领导小组：周庆瑜老师任组长，刘建伟老师任副组长，成员有：李艳、刘军、于长福、贾向河、姜春英、班维如老师。

(二)活动宣传：

- 1、 向学生发布活动通知。
- 2、 向家长印发《调查表》

(三)活动安排：

1、 3月4日—3月5日

- (1)了解妈妈(奶奶、姥姥)的生日；
- (2)了解妈妈(奶奶、姥姥)的爱好；
- (3)帮助妈妈(奶奶、姥姥)做一件家务；

2、 3月6日—3月7日

一看：观察妈妈从早到晚都在做哪些家务，或到妈妈的单位看一看。(有条件的可了解妈妈的工作环境和工作量，体会其中的辛苦)

二想：这么多年来，妈妈都为你做了些什么?哪些事令你最感动?

三找：自己平时是怎样对待妈妈的?是否尊敬她?(找出不足及改正的办法)

四查：查阅有关的资料，了解历史典型的母爱子、子敬母的事例。

五做：主动帮妈妈做一些力所能及的家务。(将孝敬父母落实在行动上)

老年人三八节活动方案篇三

设计意图：

本活动通过三八妇女节，为妈妈开展庆祝活动，来激发幼儿爱妈妈的情感，从而培养幼儿主动参与活动的的能力，进一步激发幼儿参与集体活动的欲望。

小班幼儿大多对妈妈十分的亲近也很依赖妈妈，什么事都会跟妈妈说，碰到事也会第一个告诉妈妈。但很少体会妈妈的辛苦，也很少想到为妈妈做事。小班孩子的年龄特点也决定着他们在享受着别人的爱护的时候，不会考虑到去关爱他人。因此，在引发孩子充分体验妈妈的关爱的时候，更应该激发孩子关爱他人的意识。特别是现在独生子女较普遍的今天更是如此。

活动这三个设计，尽可能激发幼儿体会情感，让孩子知道妈妈工作的辛苦自己也应该关心妈妈，为妈妈做一些事。

活动一：我爱我的妈妈

活动目标：

- 1、知道三月八日是妇女节，是妈妈的节日。
- 2、引导幼儿能用语言表达妈妈的简单特征，说说妈妈的好处

活动准备：

- 1、事先让幼儿回家观察妈妈
- 2、请幼儿带妈妈的或者全家的照片来幼儿园

重点难点：能用语言表达妈妈的简单特征

活动过程：

- 1、介绍节日教师用清楚简洁的语言向幼儿介绍三月八日是妇女节，是妈妈的节日。
- 2、提问幼儿：你回家观察妈妈了吗？她长得怎么样？是高还是矮，是胖还是瘦，头发是什么样子的？请幼儿说一说。
- 3、引导幼儿讲述自己妈妈的工作及职业。说说妈妈好在什么地方？
- 4、组织讨论：知道妈妈既要工作又要操持家务，非常辛苦，应学会关心妈妈。引导幼儿帮助妈妈做一些力所能及的事情。如：帮妈妈拿拖鞋，请妈妈喝水，听妈妈的话，不让妈妈生气等。

活动二：我的好妈妈

活动目标：

1、通过歌曲进一步激发幼儿爱妈妈的情感。

2、理解歌曲内容，初步尝试为妈妈做事。

活动准备：音乐磁带或课件

活动流程：

1、和同伴说说自己这几天为妈妈做了什么事。

3、熟悉音乐旋律：听音乐拍手，感受音乐的旋律。

4、听歌曲的录音有兴趣的跟着音乐欢快的唱，体会给妈妈做事的乐趣。

5、把自己为妈妈做的事也唱进歌曲里。

6、今天回家你准备为妈妈做什么事？并把好听的歌曲唱给妈妈听。

活动三：红花送给好妈妈

活动目标：

1、学习用撕、贴的方法做红花。

2、学讲“妈妈你辛苦啦！”“妈妈祝你节日快了！”??等祝贺的话。

活动准备：印有小花的红色手工纸若干，糨糊、邹纸等 活动流程：

1、讲讲说说：妈妈要过节了，你准备送妈妈什么礼物？（幼儿间互相交流）

- 2、出示小红花讲讲说说是怎么做的？
- 3、请个别幼儿尝试演示。
- 4、重点演示：怎样撕贴小红花，按大、中、小的顺序粘贴。
- 5、幼儿集体操作。
- 6、学说一句节日祝贺的话。
- 7、延伸活动：回家把小红花送给妈妈，并说一句节日祝贺的话。

老年人三八节活动方案篇四

《幼儿园教育纲要》中明确指出：“幼儿与成人之间的共同生活、交往、探索、游戏等，是其学习的重要途径之一。”亲子活动是以亲缘关系为主要维系基础，以幼儿与家长互动游戏为核心内容，全方位开发孩子的多种能力，帮助孩子初步完成自然人向社会人的过渡的一种活动。因此，随着此次三八妇女节的到来，我们希望通过开展这次亲子活动，让幼儿知道三月八日是妇女节，是妈妈的节日。了解妈妈的工作和妈妈的喜好，喜欢妈妈。通过表演节目和妈妈一起游戏，表达对妈妈的祝贺。

我爱妈妈

1. 知道三八节，并用各种方式向妈妈表示祝贺。
- 2、通过和妈妈的一起游戏，增进幼儿与家人之间的情感。
- 3、体验活动带来的快乐。

1. 通知妈妈或者女性家长来园参加亲子活动。
2. 准备游戏需要的材料。
3. 布置活动场地。

(一) 场地安排：

- 1、小班各班以班为单位在教室进行活动。
- 2、中班及大班以年级组为单位在活动室开展活动。（其中，中班做好预案，如天气好，在操场开展活动。）

(二) 活动流程：

- 1、主持教师向妈妈们致欢迎词。
- 2、幼儿表演节目给妈妈看。
- 3、亲子游戏。
- 4、献朵花儿给妈妈。
- 5、活动结束。

老年人三八节活动方案篇五

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。