

2023年劳动德育活动方案设计 劳动节德育活动方案(通用6篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

劳动德育活动方案设计篇一

1. 知道5月1日是国际劳动节。
2. 知道身边的人都是劳动者，他们用劳动为大家服务，有尊敬和热爱他们的情感。
3. 在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活。

活动对象：全园幼儿。

活动时间：4月20日到5月1日。

活动主要负责人：各班正、副班主任，保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干！

- 1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。
- 2、各班搜集适合本班幼儿的以劳动为主题的儿歌、故事，在活动中让幼儿听一听、讲一讲、唱一唱。
- 3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育的教育目的。

(一) 小班——自己的事情自己做

1. 围绕“我会自己穿衣服”“我会自己洗手”“我会自己吃饭”等内容设计活动方案并开展活动。
2. 每个人选择自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种“劳动之星”。

(二) 中班——我是快乐的小帮手

1. 各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能，如擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜等。
2. 各班每天选出小值日生，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作，如擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等。
3. 各班每周评选出一名“值日之星”。

(三) 大班——家务劳动小能手

1. 开展“爸爸妈妈真辛苦”调查活动。让幼儿观察自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦。
2. 通过调查，了解父母的艰辛之后，让幼儿想一想如何去帮助爸爸妈妈，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。
3. 让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展“家务劳动小能手”的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，让家长把孩子当天所做的家务记录下来(发记录表)。
4. 周末让家长对孩子在家的劳动进行评价(在记录表上进行评价)。

“我能行”劳动技能大比武，分年级组进行比赛，每班男女各10人

小班：穿衣服比赛

中班：剥毛豆比赛

大班：上学准备(整理书包)

各班在每周评选出的劳动之星中推选2到3名幼儿参选幼儿园的“劳动小能手”评选，给“劳动小能手”获得者发劳动奖章进行鼓励。

劳动德育活动方案设计篇二

五一大促销

1、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

2、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾

客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

3、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（具体定出特价商品的价格）。

劳动德育活动方案设计篇三

1、让幼儿进一步知道劳动节的真正意义，知道劳动节的由来。

2、让孩子们在“劳动真快乐”主题中亲身体会到“以辛勤劳动为荣”，过一个有意义的节日。

3、培养幼儿从小懂得关心他人，关心身边的事，提高幼儿的责任感和社会适应能力，本篇文章来自。从而萌发热爱劳动

者，珍惜劳动成果的情感。

4、培养幼儿同伴间的合作精神，体验师幼、幼幼互动带来的快乐。

歌曲磁带、抹布、塑料盆、喷壶、照相机

一、谈话活动：使幼儿了解有关“五一劳动节”的基本知识。

二、学唱歌曲及看教育片

教师教孩子们学唱歌曲《劳动最光荣》，并观看全国优秀劳动者宣传教育片，让幼儿深知劳动是最光荣的事情，潜移默化的培养幼儿的劳动意识。

三、开展一系列的活动

带领幼儿把自己的小衣服叠好，给班级内自己的小花浇水，帮助老师擦干净桌子，午睡时帮助老师搬床，本篇文章来自。两个小朋友之间互相穿衣服、系扣子，互相帮助系鞋带，洗抹布等一些简单的孩子力所能及的事情。

四、劳动比赛

在活动的最后，在班级内举行了一场别开生面的劳动比赛，看看谁叠衣服叠的最整齐，哪位小朋友穿袜子最快，谁能迅速的.把自己的小衣服叠整齐。经过层层选拔，分别推选出了两位“小劳动之星”，并给他们戴上了小红花。

劳动德育活动方案设计篇四

为感谢新老客户的支持与厚爱，xx银行长沙分行携手步步高金星店、长沙天虹百货、株洲王府井商场举办“购物有渤海越刷越精彩”第二季五一活动。具体方案如下：

xx年5月1日-xx年5月7日五一劳动节

步步高金星店、天虹百货□xx王府井商场

一) 购物有渤海越刷越精彩—刷卡有礼

1、活动日当日单卡累计刷卡消费满赠送洗衣液一瓶（每天限领100份）；步步高金星店、长沙天虹百货、株洲王府井商场x倍积分。

2、活动当日单卡累计刷卡消费满赠送品牌毛毯一床（每天限领50份）；

3、活动期间日单卡累计刷卡消费满赠送品牌刀具组合一套（20份）。

二) 一站式开户有礼

三) 动帐有礼

1、通过渤海银行手机银行操作动账类交易3笔，每月抽取1000名，可获得当当卡；

2、用渤海银行卡在网上支付满3笔，每笔以上，每月抽取100名，即可获得价值礼品；

3、当月pos消费交易满3笔，每笔满的前100名客户，可获得价值的礼品一个；

4、当月通过渤海银行个人网银购买理财产品，每月抽取10名客户，可获得价值的礼品。

四) 商场促销活动：结合商场活动期间其它促销活动。

- 2、活动仅限于持渤海银行刷卡的客户，持卡人本人持当日刷
- 3、现场活动礼品以现场赠送实物为准，送完为止；
- 4、在合作商场选择合适位置进行活动日驻点宣传，具体安排为：株洲支行对接王府井、芙蓉路支行、友谊路社区支行、迎新路社区支行负责天虹商厦，河西支行、桐梓坡路社区支行负责步步高金星店，分行个人金融部、网络银行部、财富管理部派人巡查。

劳动德育活动方案设计篇五

5月1日——5月13日（xx店）

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览xxx花园门票的顾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份（或酸梅汁一杯）。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有“五一”字样的顾客将得到xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的顾客将可得到三轮车什刹海胡同游览券一张。

3、“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月13日活动期间，xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供顾客选择：上汤扒双鲍118元/份（原价198元）、葱烧赤参 48元/份（原价88元）。

另外，为回报消费者，5月1日—5月13日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐（10人量）880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月13日活动期间，凡在“益智斋”用餐的顾客可免费游览xxx□

1、假期餐厅的气氛。

而气氛又是从哪些方面体现出来的？在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，如果是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：

灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局，餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响，餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

2、五一劳动节餐厅的服务。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费者都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。

3、五一劳动节餐厅的菜肴菜谱创新。

消费者都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费者的新鲜感。

4、五一劳动节餐厅的消费阶段。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费者选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，劳动节很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作，让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏，在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，

也为餐厅增加无形招牌。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

劳动德育活动方案设计篇六

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

：4月29日——5月5日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

活动一

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的xxx美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的`化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封(倡导安全护肤，我们当场销毁)，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

活动二

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金券，消费满480送158元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

1、友谊让美丽复制，人缘让漂亮升级

2、五合一项目套餐{面部+水疗+眼部+颈部+卵巢}价值588元在五一劳动节当天只花51元就可超值享受!

3、开心购物，惊喜回报

(1)购物达到380元送时尚防紫外线遮阳伞一把

(2)购物达到580元，赠送淑女睡衣一套

(3)购物达到1580元，赠送时尚手提包一个

(4)购物达到2800元，赠送家用洗碗洗菜机一台，这种机器有两大功效：