

2023年婴幼儿亲子活动方案设计(通用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

婴幼儿亲子活动方案设计篇一

一、内容与要求：

- 1、知道三月八日是妇女节，是妈妈的节日，幼儿园活动方案。
- 2、了解妈妈的工作和妈妈的喜好，喜欢妈妈。
- 3、通过表演节目和妈妈一起游戏，表达对妈妈的祝贺。

二、重点和难点：知道三八节，并用各种方式向妈妈表示祝贺。

三、材料准备：

- 1、一些歌曲音带，如〈我的好妈妈〉、〈世上只有妈妈好〉等。
- 2、幼儿事先准备好送给妈妈的礼物。
- 3、通知妈妈参加活动。
- 4、妈妈准备发言。

四、活动过程：

(一) 主持人引出活动

(二) 庆祝活动

1、在歌颂妈妈的乐曲中，邀请妈妈们入座。

说明：座位安排，可让妈妈坐在舞台前，幼儿坐在周围。

2、活动进行。

(1) 主持人引导幼儿说说庆祝会的意义。

(2) 按节目单表演节目。

说明：幼儿在表现自己时，感受到快乐的情绪，同时也使妈妈为自己孩子的表现在高兴。主持人的语言应根据节目内容有所设计。

(3) 幼儿说说妈妈在家的辛苦及对自己的关爱

(4) 个别妈妈表演本领

老师小结：我们的妈妈真能干、真辛苦呀，我们一起来谢谢妈妈：“妈妈您辛苦了。”

(5) 妈妈说心声。

说明：通过妈妈代表说心声，体会妈妈爱“我们”的情感同时也激发幼儿爱妈妈。

(6) 幼儿与妈妈一起游戏。

1) 夹球比赛：幼儿和妈妈面对面夹球。

2) 妈妈游戏——抢椅子

(7)集体表演《我的好妈妈》

说明：幼儿在体会爱妈妈的情感中，表达爱妈妈的情绪，规划方案《幼儿园活动方案》。这时应该是感情的高潮。也是庆祝会的高潮，教师的引导和激发尤为重要。教师可作为主持人充满激情地组织表演。如，当幼儿说完悄悄话，教师可以说：“我们的悄悄话，是我们的心声，妈妈，谢谢您们，妈妈，祝您们节日好”幼儿齐：“祝妈妈节日好”掌声响起。

(三)关心妈妈：让孩子剥糖和橘子给妈妈吃，体现孩子对妈妈的爱

(四)送礼物

说明“幼儿在强烈的爱妈妈的情感驱使下，主动性，积极性都会增强，所以，这时制作礼物，送礼物都是情绪的延续。当然，制作礼物也可以放在庆祝活动前进行。

(1)祝贺，送礼物

说明：幼儿在送礼物中，体会和表达爱妈妈的情感。

(2)给妈妈说一句悄悄话。教师可一道幼儿说些祝贺的话，如：我送妈妈连衣裙，祝妈妈永远漂亮。

(五)建议

以后，可产生幼儿的“我帮妈妈”纪事本，主要记录幼儿在家帮助妈妈做力所能及的事情，进一步关心妈妈。

活动反思

今天我班幼儿的出席率是100%。孩子的妈妈来的也比较多，虽然妈妈都很忙，但是她们都抽出空来，请假来幼儿园参加亲子活动，说明家长对孩子的活动还是比较重视的，家长参

与幼儿园活动的积极性、主动性越来越高了。

婴幼儿亲子活动方案设计篇二

提升产品的知名度，提升销量，增加会员数和客单量。

本次活动销量必保目标20万，冲刺销量40万、新客购买目标50人。

主题：清凉一夏，钜惠七月

—御宝最给力 baby添活力

河北省唐山市妈咪爱宝贝xx店

20xx年7月23（早9：00——晚9：00）

——5重好礼

第一重，“进店送”凡进店购物满100元就有一份惊喜礼品相送——10元夏季服装代金券第二重，商品拍卖送，8款商品超低价10元起拍拍卖（每次加价5元）1。御宝羊奶桶装1段（298）

（优点介绍：羊奶易吸收、不过敏、真正不上火，宝宝夏季的首选奶伴；（而且羊奶在欧美等发达国家被称为“奶中之王”、“贵族奶”，因为营养学专家研究发现，羊奶含量有200多种营养物质和生物活性因子，更接近母乳！羊奶的脂肪球是牛奶的1/3，更易消化吸收，吸收消化率可达94%以上；极低的蛋白过敏反应，真正的不上火；富含丰富的免疫球蛋白，全面增加宝宝抵抗力，让宝宝不生病、少生病，御宝羊奶作为中国羊奶的领军品牌、专业品牌值得信赖——御宝好羊奶，营养加速度！）2。御宝羊奶羊初乳（418）

（优点介绍：羊产奶后七天内的乳汁被称为初乳，第一天的乳是最好的，免疫活性球蛋白含量最高、活性最大，之后逐减，羊初乳的作用是富含丰富免疫球蛋白，可以提高宝宝免疫系统自身完善，同时增强宝宝抵抗力，让宝宝不生病、少生病）3。东方爱婴课程（价值492元早教课程4节）

4岁前孩子的智力水平，相当于17岁所测智力的50%；人类整体智商水平在提升，社会对人类能力的要求不断提高，早期教育对大脑的刺激将进一步提升iq□东方爱婴全国早教中心之一，是你首选的朋友）4。游泳卡（200元）

优点介绍：妈咪爱宝贝游泳馆是唐山首家专业婴幼儿水育训练场馆（目前新天地和建设路店），拥有150平米超大空间，专业、规范的操作流程，以孩子的安全呵护提供顶级的服务。婴儿游泳虽然每次时间只有10—15分钟，但对他来说绝对是一种大运动量的全身运动，游泳可以锻炼宝宝的肺活量、心脏功能、免疫功能、消化吸收功能等五大系统的全面发育，提高了神经兴奋，使婴儿食欲增加，吸收增强，生长素水平升高，生长速度加快。5。胎毛笔卡（80元）

优点介绍（胎毛笔是毛笔的一种，以初生婴儿第一次剪下来的头发制作而成，不少父母都会为初生子女制笔以作纪念。相传古时一书生上京赴考，以胎毛笔为文，竟高中状元，故又称状元笔。据传胎毛有灵气，还可以避邪，可以保佑孩子一辈子平安健康，胎笔还可以用来装饰绣品）

6。手脚印卡（200元）

一等奖：1196元大奖（价值298元桶羊奶+价值500元东方爱婴课程券+398元摄影套系）二等奖：529元大奖（价值129元盒羊奶+价值300元东方爱婴课程券+100元摄影现金券）三等奖：338元大奖（88元小听羊奶+价值200元东方爱婴课程券+50元摄影现金券）第五重、“游戏送”：玩着，乐着，惊喜送着！

游戏项目：东方爱婴配合完成

上半场：早9：00———12：00

下半场：早15：00———18：00（流程同上，根据人流量决定节目流程）

1) 经销商单位1) 厂家准备

婴幼儿亲子活动方案设计篇三

目的：

- 1、学习故事，了解情节，明确动物分房子的要求，通过给动物分房。发展幼儿的动手能力及思维力。
- 2、通过学习，发展幼儿的口语表达能力。

准备：

木偶表演、幻灯片、人手一套分房图片、固体胶、一幼儿表演虎王

过程：

一、创设情景，由虎王入场，激发幼儿兴趣。

师：哟，谁到我们班上来了，是虎王，虎王，你到我们班上来有什么事吗？

师：小朋友都愿意帮虎王想办法，现在我们一起来看看有哪六个动物参加分房，它们向虎王提出了哪些要求。

二、引导幼儿观看木偶表演《分房子》。

看完后提问：有哪六个动物参加分房的？(个别回答)

三、老师边操作幻灯，边讲述动物提的要求，加深对主要内容的印象。

四、边提问边操作幻灯，进一步帮助幼儿明确动物提出的分房要求。

提问：

1、首先是谁提出的要求？老鼠提了什么要求？

从老鼠年轻、灵活，上下楼梯很方便这句话你认为老鼠适合住几楼？

2、老鼠和猫提完后，是谁提的要求？大象提了什么要求？从大象很重会把楼房压垮的这句话中，你认为大象住几楼合适？但是大象也不愿意和老鼠住在一起，你们想想大象住什么样的房子合适呢？(集体扮演大象，学大象的语言)学说句子。

3、公鸡提了什么要求？

如果公鸡住在红房子里，那狐狸应该住在什么样的房子里呢？

4、最后一个是谁提出的要求？乌龟提了什么要求？

从乌龟说的话里你认为乌龟住在几楼比较合适？

五、发挥幼儿的主动性，让幼儿以小组讨论的形式回想动物提的要求，使幼儿形成完整的印象。

六、幼儿动手分房子，向虎王汇报分房结果。

1、提供操作材料，幼儿动手分房

2、互相交流分房结果

3、讲评分房结果

4、向虎王汇报分房结果，鼓励幼儿提出各种合理的分房方案

七、结束：小朋友帮虎王想出了合理的分房办法，虎五高兴得和幼儿一起跳舞，然后虎王去森林给动物们分房子。幼儿送虎王出活动室。

婴幼儿亲子活动方案设计篇四

为了紧密和家长沟通，结合家长做好学生思想工作，加强学生管理，特组织本次活动。

一、活动目的

- 1、加强和家长联系，取得家长的支持，加强学生的管理。
- 2、通过本活动达到，学生亲子体验，端正学生生活态度。
- 3、增强学生团体意识，调动学生的积极性。

二、活动安排

- 1、热身活动：通过鼓掌、仰卧起坐，相互鼓励，突破自我。
- 2、盲人哑巴：通过肢体交流完成任务，体验感恩、责任、珍惜。
- 3、爱的体验：通过爱的体验，学会被爱、学会爱人。
- 4、体验交流：家长鼓励学生，学生答应家长，内心反省共同成长。

三、活动措施

- 1、邀请家长：发邀请函，个别电话邀请，耽误一天，失去的可能是100—200元钱，但孩子有一点变化都是这些钱买不来的。
- 2、活动时间：2011年12月29日上午9点历时：3小时。
- 3、活动场地：教室。
- 4、活动记录：录像、照相。
- 5、活动道具：床垫子、同心杆、遮眼罩、脸盆、矿泉水瓶等。

准备

- 1、黑板上写上“爱的体验”。(李旭升写)
- 2、计算机、音响、资料。(用于背景音乐、翟鸿燊讲座)
- 3、人员：李春青老师、班主任、学生会干部5人。(工作人员)
- 4、场地：桌子撤出，只留下凳子，每人一把摆在四周，中央空出来作为活动场地。
- 5、摄像：曾庆志、摄影：天成顺
- 6、邀请人员：
- 7、道具：眼罩、杆、垫子(学生自己带)盆、矿泉水瓶、吃饭盆和勺子、两张纸、呼啦圈等。
- 8、哨子一个。

9、学生穿校服。

10、培训服务人员。

婴幼儿亲子活动方案设计篇五

婴幼儿用品目标市场分析；

中国计生政策的实施与老龄化的社会现状，使得孕妇、婴幼儿既是年轻夫妇关注的焦点，又是老一辈人疼爱的核心。当前的“小皇帝”、“小太阳”现象都说明，孕妇、婴幼儿是两代家庭消费的重点。仅新生儿年消费就在2-5千元之间（不含食品消费）。且其消费的重点正逐步向素质教育等消费方面转移。

2、社会的重视和投入：妊娠期是人生成长过程当中最需关爱与呵护的特殊阶段，孕妇需要得到家庭的认可与支持，新生儿更需要得到生理和心理上精心培养。因此，国家投入大量的人力、物力、财力进行优生优育的宣传，促使现代父母、婴儿健康的要求不仅仅停留在物质的供应、传统的呵护，而且更多注意心理的调适、心灵的慰藉与汲取科学孕婴文化。孕婴行业本身也提出了更高更新的发展要求，将产品、文化、服务导入市场，是孕婴行业未来最大的卖点。

目标消费者分析；

新生儿父母年龄的增大，文化层次提高，带来育养知识的渴求和健康意识的增强，但缺乏孕育实践，造成了传统育养观念与现代化文明进程的冲突。这使孕婴市场呼唤传统育儿与科学育养相结合，促进对全新护理实践的了解，增强全面护理、专业服务的意识，从而完成人生特殊时期的呵护与关爱。

消费群体的衍生：仅孕婴幼儿这一群体的消费能力是有限的。

但不要忘记中国是一个极其重视人情世故的社会。孕婴幼儿身边的父母、叔叔、阿姨、好友、同事等等人群都会前来看望、恭贺。那么，围绕孕婴幼儿这一群体又会衍生出一大批颇具购买力的'消费群体。每个孕妇或婴幼儿身边至少有8-12个具有购买力和决定购买权的消费者，消费潜力无穷。

具体公关活动执行推广：

鉴于婴幼儿这一群体的特殊性，不具备独立的购买能力和思考能力，本次活动主要围绕婴幼儿父母及父母的交际圈消费习性展开一系列推广活动。活动不仅实行婴幼儿用品推广，更要与婴幼儿的相关衍生产业相结合，达到事半功倍的效果。

活动时间：2011年9月12日（中秋节）

2，嘉兴市江南摩尔（注；所有活动地点都在相关产品购买点附近）

活动具体安排

地点一：嘉兴市华庭街

活动名称：华庭幼儿乐嘉年华

放华庭婴幼儿嘉年华宣传单和口头宣传的方式进行活动的推广，吸引周边准妈妈准爸爸和一些亲朋好友前来围观。

婴幼儿小游泳池的标题叫清凉一夏，妈妈让宝宝闯天涯，游戏规则是宝宝带上救生圈，在小游泳池内游泳，凡参加活动者，赠送相关婴幼儿产品。

婴幼儿全家福合照选取一个拍摄地点，标题叫，让创意贴近宝宝一家。不是简单的宝宝全家福，而是在照片中融入卡哇伊风格元素和产品本身的特色元素，让准父母在体验温馨的

同时，潜移默化中接受产品的理念与形象，使其发生冲动性购买。达到活动宣传的目的。

地点二：嘉兴市江南摩尔

活动名称：摩尔宝宝达人嘉年华

配以各种卡通图形和爸爸的祝福语，画面上爸爸和孩子的指纹和掌纹都清晰可辨，具有很高的家庭纪念意义。（该项目需要收费）宝宝选奶瓶的标题叫我选择，我可以。宝宝手里拿着一根小竹竿，前方挂着各种不同式样的该品牌的奶瓶，宝宝随意挥杆，只要杆子碰到哪一个奶瓶，即可由父母取走该奶瓶，如果失败，则可获赠该品牌奶粉样品一包品尝。

婴幼儿亲子活动方案设计篇六

对于奶粉类产品来说，其市场的基本特点是消费成熟、品牌意识强、消费层次多样。随着相关部门对食品安全的关注，消费者对食品安全的意识进一步提高，大部分消费者在食品（特别是婴、幼类产品）消费方面都比较谨慎，因而，产品的品牌和一些有信誉的卖场及专业店成为他们选购产品的要点；且该市场婴、幼类产品的深度分销运作比较成熟和到位，通路价格透明、经销商及终端利润较薄、行业风险及资金压力较大、进入市场的门槛高，因而经销商及终端对接受和推销新品的积极性受到严重影响。基于这种现状，拟定策划推出以“营养送好礼、健康又惊喜！”为主题的现场促销活动，以期通过这次的活动进一步提高产品的知名度和经销商及终端的积极性，全面推进旺季市场上量。

- 1、巩固和发展经销商，进一步提高经销商做好市场的积极性。
- 2、加强与终端客户的客情关系并由此获取更好的产品陈列位置和更多的陈列面积。

3、拉近产品与消费者之间的距离，让产品主动走向消费者，增强消费者对产品的认知，制造销售机会，刺激购买，促进销售。

4、树立品牌形象，提升产品的知名度。

5、收集消费者的相关信息、研究消费者的消费行为习惯和意识，进一步提高对市场服务的质量。

1、活动主题：营养送好礼、健康又惊喜！

2、开展时间：从xxxx年xx月xx日至xxxx年xx月xx日止。

3、活动地点：区域内各大终端卖场及专卖店。

4、活动方法：凡在活动期间，每购买xx产品一盒，即可赠送礼单一份，礼单上的刮刮卡分别标明：“一等奖赠xxx□二等奖赠xxx□三等奖赠xxx”□买的越多，机会越多。

兑奖方法：一等奖获得者，须凭兑奖礼单和本人身份证原件到当地xx经销处登记，再到指定地点领取。二、三等奖获得者，凭兑奖礼单直接在各促销现场或终端领取。

兑奖时间：从即日起至xxxx年xx月xx日止，逾期不予兑现。

咨询电话：（略）

5、活动宣传：本次活动的促销对象主要是消费者，针对促销对象接受信息的特点，在详细地听取了各终端和经销商以及促销人员意见的基础上，我处拟定在活动开展前，首先在婴幼儿专卖店等各类终端投入一些相关的婴幼儿护养知识挂板或开展一些会员买赠活动，并在各大卖场和相关医疗机构投入专职促销小姐，以派发产品小折页、小样包和促销盒等方式来进行前期的宣传推广工作，吸引消费者对产品的关注。

6、后期跟进：根据活动中收集到的消费者相关信息，做好跟踪服务，并在各大终端卖场建立健全兼职导购队伍来介绍产品，巩固和提升销售。

1、相关婴幼儿护养知识挂板xx个。xxx元。

2、宣传海报、小折页等宣传用品xxx张。xxx元。

3、产品试用包xxx份。

4、活动现场x展示架及展示桌：市场价格变动较大，另计。

5、促销人员费用□xx人xx天xx元/天共计xx元

6、费用总计□xxxx元。