

幼儿园大班春节活动策划方案(大全10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

幼儿园大班春节活动策划方案篇一

为丰富广大师生节日精神文化生活，践行社会主义核心价值观，培养和树立认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统的思想观念，增强对中华优秀传统文化的认同感和自豪感。

二、活动内容

围绕春节、元宵节辞旧迎新、团圆平安、孝老爱亲为主题，遵循简洁可行、就近就便，力所能及的原则，开展如下主题教育实践活动：

1. “我们的春节、元宵节”主题征文大赛

(1) 征文主题：以“我们的春节(或元宵节)”为主题，围绕除夕、春节、元宵节三大传统节日，写感受、抒感情、颂传统，如叙写趣味经历、介绍民俗文化、抒写亲情友情等。题目自拟，体裁不限，字数在1500字左右。

(2) 征文报送：邮箱。所有稿件均请标明教室、年级、作者姓名、指导老师。

(3) 评选奖励：学校将对征集的作品进行评选，评选一、二、三等奖及优秀奖若干名予以表彰奖励。

2. 开展假期“亲子共读”活动(熟读中华经典诗文)

3. “我们的节日·春节、元宵节”手抄报比赛

(1) 参赛对象：七、八年级

(2) 作品主题：丰富地展示中华传统节日——春节、元宵节特有风俗和活动。

(3) 评选办法：各班评选出优秀作品若干参加学校评比。学校将评选出一、二、三等奖及优秀奖若干名进行表彰。

4. 主动参与各类社会实践和公益志愿者服务活动

主动参与社区清洁卫生、环境保护和公益宣传，为孤寡患病老人、残疾人和军烈属做善事、献爱心，宣传节日文明礼仪和低碳生活知识等志愿者服务活动，营造喜庆祥和的节日氛围。

报送形式：参与每项活动以图片的形式报送，标明参与者姓名，参与时间及活动感想，不少于100字，图片发送致政教处__com邮箱，学校将根据参与情况出具假期社会实践活动证明，作为综合素质测评实证材料。

5. 开展“我们的节日·春节、元宵节”摄影比赛

摄影主题：反映丰富多彩的春节、元宵节活动，体现民俗风情以及亲情友情等。作品必须是摄影原创作品，不能使用计算机拼接合成等制作方法改变原始图像。

报送形式：邮箱，标明名称、摄影时间、地点和作者姓名。

三、活动要求

(一) 提高认识，领导重视

要充分认识到在春节、元宵节期间组织开展“我们的节日”主题教育活动的重要意义。春节、元宵节是中华民族优秀传统文化的重要载体，它蕴含着中华民族文化的智慧和结晶，凝聚着华夏人民的生命追求和情感寄托。充分利用春节、元宵节期间组织青少年参加“我们的节日”主题教育活动，对于丰富青少年节日精神文化生活，营造团结互助、和谐融洽的节日气氛，进一步增强青少年对民族传统的认同感和自豪感，都具有十分重要的意义，是加强青少年思想道德建设的重要载体。

(二) 精心组织、注重实效

要把组织未成年人参加“我们的节日”主题教育活动作为加强社会主义核心价值体系学习教育的重要契机，作为“做一个有道德的人”活动和寒假社会实践的重要内容，纳入活动总体安排，创新形式，丰富内容，周密部署，制定具体方案，抓好工作落实。

幼儿园大班春节活动策划方案篇二

20xx年2月26—28日

1、购物赠汤圆：

2月26日至28日一次性购物满68元（莒县、莒南店58元）即赠价值5元的思念汤圆1袋（500克），单张小票限赠两袋，日赠200袋，赠完为止。

2、猜灯谜活动：

2月16—21日在店内悬挂灯谜，猜中即可获得价值3元的精美礼品一份，每日准备灯谜200个，猜完为止。

3、开学加油站：

期间，离学生开学时间为期不远，各种学生学习用品、生活用品箱包类、文体类等惊爆价促销。学生服装、休闲类服装等冬装出清促销。

促销赠品气球：颜色：红、粉、黄、兰、绿、紫、橙、金、黑、白。印上企业、商家的标志、图案、、地址电话、庆贺文字等。以气球自身无可替代的.亲和力及五彩缤纷、人见人爱且价格低廉的特色，作为一种新型经济实惠的广告载体，深受青睐、广告宣传效果极佳、信息反馈立竿见影。

它适用于企业开业、房地产公司开盘、培训学校、广告宣传产品促销活动、节日、纪念日、庆典、展会、和婚宴生日等场合的装饰布置和赠送、另配套气球杆、帽。产品价格低廉，质量上乘，印刷精美，欢迎广大客户来人来电咨询。扔不掉的广告小汽球！

它可以将您的广告商标和地址电话像长着翅膀飞进千家万户、穿街过巷、人人皆知！达到广而告之的效果！

派发气球方案和地点：可根据客户指定地点投放赠送如市县级、地区、街道、公园、小区，车站，商场、超市、学校、医院等周边以人为方式投放或赠送给每个人。广告小汽球快餐店广告气球、西餐厅礼品气球、大酒店、饭店、宾馆广告气球、酒吧礼品气球、冷饮店礼品汽球、茶馆广告气球公园广告气球、乐园广告气球、游乐场礼品气球、俱乐部广告气球、卡拉ok礼品气球。

幼儿园大班春节活动策划方案篇三

(一)丰富员工生活，答谢全司员工一年以来付出的辛勤努力；

(二)公司即将迎来业务与规模扩张的，期待着在全员成长与

公司业绩百尺竿头更进一步!

(三)所谓好的开始乃成功的一半,我们将寄于“春节联欢晚会”,唤起全体员工挑战来年,奋发向上,开拓进取的更大决心!

联欢晚会的主题是“xxxx”通过本次晚会,在和谐的、快乐的氛围中表达企业对员工的关怀与问候,使员工开开心心、快快乐乐的过好春节。增强员工的归属感,期待着员工们能积极地愉快地在新的一年里爱岗敬业。

(一)领导致词:执行董事与总经理致词

(二)表彰先进:年度优秀员工颁奖,优秀员工代表发言

(三)员工表演:每个部门至少出一个节目,充分体现员工的激情

(四)幸运抽奖:可安排高层领导、应邀合作伙伴等上台给员工抽奖

(五)晚宴:全体员工欢聚一堂(第3项与第4项结束后开始晚宴)

以上,第3项与第4项穿插进行,提高晚会的整体气氛,把幸福快乐送给给xx的每一位员工,传递给为我们xx默默无闻的工作者,真正达到全员联欢的效果,更有助于同事关系的进一步融洽。

具体的节目编排另行出通知向各部门征集。所有节目需提前彩排,节目演出次序由晚会主持人和晚会筹备组决定。晚会结束后评出优秀节目并给予相应的.奖励,凡参加表演的未获奖员工都将给予礼品以感谢其积极的参与。

(一)地点：待定

(三)亮点：喜庆、祥和、热烈

人力资源部全体、市场部、拓展部及工程部各派1-2人支援六、具体组织安排

(一)员工动员工作

负责人：各部门负责人

主要负责动员所属部门员工的积极性，发掘在娱乐节目方面有特长的员工报名及鼓励其上台表演的自信。

(二)选择主持人

幼儿园大班春节活动策划方案篇四

春节作为中华民族第一传统大节，有着丰富的民族文化内涵。为营造浓厚的节日气氛，引导学生认识传统文化，尊重传统，弘扬传统。增强同学们爱国，爱社会的情感，引导学生树立正确的世界观，人生观，价值观。

“弘扬传统，继承春节文化。”

xx月xx日——xx月xx日

1、宣传动员阶段

通过校园海报，贴在人口聚集处，增强学生们传统中华文化。

2、配套活动

(1)在学校开展春节展览会。

(2) 了解各个地方春节的不同习俗。

(3) 通过试卷调查：今年的春节你有什么计划。

让学生品味春节，感受祖国传统文化的魅力，培养学生强烈的民族自豪感。

3、总结阶段

让学生品味春节，感受祖国传

幼儿园大班春节活动策划方案篇五

：××文化广场

1、猜谜语

游戏规则：猜中谜语者，不用撕掉谜语纸条，只需要记住谜语编号到领奖台对谜底。奖励办法：猜对者每条可获5元奖金。

2、挟波子游戏

游戏规则：在装有水的盘中放入15颗波子，游戏者手拿一双筷子将放在左边盘子的波子挟到右边的盘子里。奖励办法：1分钟内将15颗波子挟完的选手可获得5元奖金，不能完成的不作奖励，如果中途有波子掉落的，必须放回原来的盘子里才能继续比赛，违者则不作任何奖励。

3、抛圈游戏

游戏规则：在地上摆放2个“不倒翁”，每个“不倒翁”之间的距离为1米(抛中最远的10元，近的5元)，每位参加者有三个圈子，站在离“不倒翁”2.5米远的线外，才能向“不倒翁”抛圈。奖励办法：已抛中“不倒翁”的总金额进行奖励。

4、蒙眼击球

参加者在规定的界线外用布蒙上双眼，原地转三圈，然后走到指定的位置敲击球。奖励办法：击中者可获5元奖金，不击中者不得奖金。

5、定点投篮

参加者必须在罚球线后投篮，若踩线或过线则视作无效，可以跳跃投篮，若投篮时球从手中掉落，则算已投篮，不可捡回再投，且不算成绩，投篮前允许拍球几下，每人均有5次投篮机会。奖励办法：男选手，5球投入3球(或以上)者可获5元奖金，女选手，5球投入2球(或以上)者可获5元奖金。

幼儿园大班春节活动策划方案篇六

20xx年春节即将到来，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

1) 春节贺岁礼送新春

2) 元宵节情缘元宵节

3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年x月x日—20xx年x月x日

内外已暖色料为主(大红、橙色、黄色)

1. 场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处(主题宣传和活动宣传)。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼(1250px)□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，各门店进行费用联系。
- 5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m*2m)□
- 6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

2. 场内布置：

- 1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。
- 2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。
- 3) 促销场地内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。
- 4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。
- 5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计。

通道布置：

- 1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。
- 2) 根据促销场地实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼

的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 统一制作春节员工帽子，每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

3) 收银台的收银员穿戴唐装。

1) 特价商品促销

具体的特价商品类型：以冬季商品年货、佳节礼品为主。主要包括营养保健品、啤酒、葡萄酒、补酒、南北货、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒等。其中增加生鲜、熟食、水果、海鲜干货等，以上商品均可重点陈列，并可做为一条街来陈列。

2) 赠品促销

联系30种以上商品进行买赠活动，具体有买赠的商品有：保健品、补酒、粮油制品食用油、休闲糖果蜜饯、冲调食品礼盒、厨房用品等。

赠品由厂商提供赞助。（由门店及营销科共同执行）

1) 厂商大型文艺促销活动。

2) 厂商做大型的文艺活动，进行轮回演出，提高客流量和销售。

3) 联系厂商做大型的场外活动，需各门店提前准备。

晚报、年货dm海报、活动喷绘海报、条幅、电视台宣传、广播宣传等、宣传车、自行车宣传队。

幼儿园大班春节活动策划方案篇七

活动方案：1、家长和宝贝共同完成一副对联作品，对联内容不限。完成的作品，可以带回家。

2、写福字。写好的福字，可以在班级展出。

3、猜灯谜。宝贝和家长共同完成，完成之后，可以拿小礼物

4、剪窗花

- 活动准备：1、红纸(写对联和福字)
- 2、毛笔(每人一支)
- 3、墨汁
- 4、墨盘
- 5、黄色，红色打印纸(做灯笼，剪纸)
- 6、纸灯笼，老师提前做好，下面悬挂谜语条，猜到谜底的，拽下来
- 7、纱剪(比较便宜的'剪刀，剪纸用)

幼儿园大班春节活动策划方案篇八

结合xx咖啡的平面媒体合作商，根据广告版面大小设计不同风格的广告宣传图片，突出二维码优惠项目，结合这次要在微信上举办的抽奖活动广告的宣传语一定要有诱惑力。比如这期的报纸广告就可以这样设置(仅供参考，配合广告公司把广告的最大效益利用起来，让粉丝快速增长，如果版面很大，还可以写一些具体的抽奖内容和办法)

- 1、关注xx☐马上有惊喜，更有价值4999的iapd等着你!
- 2、马上有礼，详情关注xx微信公众平台
- 3、温暖xx新春送礼，大礼奖不停，活动期间更有价值4999元的ipad☐珍贵红酒，上万份现金抵用券等着你哦!!

虽然这种方法不新奇，用多了也会让人有点反感，但是要有这样一个理念。“我不是来打广告的，我是来给大家送礼的”在群里和大家多活跃气氛，适当的发点二维码图片和抽

奖活动，大家对新奇的事物还是充满好奇心的。

线下活动中，展架，易拉宝，海报，都要醒目的张贴出二维码，而活动的主持人也需要多引导消费者进行二维码扫描。把线下活动和微信线上活动相结合，比如现场关注抽奖，或者是现场的营销抽奖。打个比方，在一次活动过程中，我们的主持人邀请大家扫描二维码，告诉大家一会儿会有惊喜，在大家扫描之后，主持人叫大家回复“大转盘”或者是“港湾送礼”等等字样，进行现场抽奖和奖品派发。

店内的广告同样是很重要的，不同的位置贴设计不同的二维码，比如吧台，可以放一个支架来放置二维码图案。过道可以放一个二维码的指路牌等。店内的二维码不要千篇一律的重复，把二维码做成一种文化。

门口、菜单、吧台、名片、厕所、桌子、楼道、店面形象等。这些都是二维码的放置之处。

还有很多二维码宣传的手段，比如可以在人流量大的地方，去收二维码，叫路人扫描有些商家叫自己员工穿上卡通人物的装扮(米老鼠和唐老鸭)，去大街上和路人合影，以手机二维码。不过这需要耗费一定的人力资源，具体可以根据商家的实际情况来开展。二维码作为最主要的获取粉丝的接口，没有粉丝就谈不上微营销了。微信营销的实质是是对已有客户群体进行二次营销，正因为是已有的客户群体，所以在客户定位上就非常的精准了。

微信的抽奖活动要成为其主打亮点，人都是好奇的心理，如果能在微信上面进行一系列的体验式抽奖，那么客户自然会非常乐意接受。目前我们的营销活动有三个：大转盘、刮刮卡、砸金蛋这三个活动的本质都是一样的，只是表现形式不一样而已。

每个活动均可在后台设置每一个奖项的中奖概率，比如把一

等奖中奖概率设置为0%，每一个活动的触发机制都可以是任何一个关键字。比如要触发大转盘活动，可以给大转盘活动绑定关键词“港湾送礼”等，这些都可以在开启活动的时候来设置关键词的。建议三个活动换着进行，活动的频率在前期可能要高一点，以后频率慢慢低点，前期主要是吸引消费者，积累人气。

第一期活动暂定为大转盘抽奖活动，大转盘在实际使用过程中是最受消费者青睐的。可以连续搞两期以上。

负责人和店长做好全面协作工作。收银员负责核对中奖名单。前台服务员除了做服务员工作外应该在客户上菜室、结账时提醒客户扫描二维码，并告知扫描二维码有优惠活动，还应该指导客户进行二维码关注和协助客户进行抽奖。港湾的所有员工都必须有自己的微信，并每天分享至少一次港湾微信公众账号的优质内容，可以是图文消息，也可以是活动界面，也可以是电子菜单。必要时建立严格的奖惩机制和任务机制。

1、针对上面说的每个员工都分享港湾的微信公众平台的内容到朋友圈，也可以建立奖励制度，如果有朋友评论或者是转发则给予奖励。

2、比如，每个服务员每天至少引导20个客户关注港湾的微信公众平台，超出后进行奖励

3、引导客户分享中奖信息到朋友圈，并进行奖励。

老会员的维护工作也非常重要，当平台有一定粉丝数量的时候，要做好老会员的维护，老会员的维护通过和平时的消息群发相关活动的参与。

特别要说明的是消息群发功能，频率不宜过高，每周3-4次为宜，因为现在每个人手机里都有十几个或者更多公众账号，如果每个公众号每天都发一条消息，那么，势必造成信息干

扰，会有被粉丝取消关注的可能，如果十天半个月都不发消息的话，又会让粉丝觉得关注这个微信公众平台的价值不大，也有被取消关注的可能。

群发消息也不一定必须是图文消息，可以是一张图片，一段文字(200字左右)，最好能引起消费者共鸣，再配合我们提供的微论坛，微投票，微调研，可以帮助xx更了解消费者，从而不断改进自己，提升自己。

幼儿园大班春节活动策划方案篇九

丰富未成年人节日精神文化生活，培养和树立认知传统、尊重传统、继承传统、弘扬传统的思想观念，增强对中华优秀传统文化的认同感和自豪感。

二、活动内容

围绕春节辞旧迎新、团圆平安、孝老爱亲的主题，遵循简洁可行、就近就便，力所能及的原则，开展以下“九个一”工作：

1、创编一份“节日小报”。通过学习节日文化、搜集节日资料、参加民俗活动，深入了解春节的文化内涵，通过自编的“节日小报”，展示节日收获和感悟。

2、参加一次中华经典诵读等各类假期实践活动。通过阅读与春节有关的名篇、典故；观看春节文艺节目；参加社区组织的各类春节游艺活动和福清市教育局等单位主办的“裕荣”杯欢乐家庭幸福福清小童星才艺大赛，了解春节、元宵节文化内涵，增强对民族传统节日的喜爱，加强对中华文化的理解。

3、编一幅新春对联。倡导学生了解春联的来历，自己创作春联，动笔写春联，使春联这个传统的习俗传承下来。

4、制作一张新春贺卡。引导学生动脑设计、动手制作一张新春贺卡，可参照市面流通的贺卡，添加新的元素，反映未成年人对新春的一种期盼，一种祝福。

5、讲一个新春故事。引导学生收集春节来历的故事，把这个故事讲给家人听，写出来，给小伙伴看。

6、做一件有意义事。鼓励下学生在家长的带领下参与社区清洁卫生、环境保护和公益宣传，为孤寡患病老人、残疾人、农民工做好事、献爱心，积极宣传节日文明礼仪和低碳生活知识，营造喜庆祥和的节日气氛。引导学生在新春期间，为家庭、为伙伴、为邻居、为需要帮助的人做一件有意义的事。

7、拍一张新春图片。引导学生利用手机、照相机，

在家人聚餐、外出活动时拍摄一张饱含团圆、喜庆气氛的新春图片，表达未成年人对美好生活的向往。

9、许下一个新春愿望。引导学生对新一年的学习、生活确定一个目标，并为实现这个目标做好整体设计。

三、活动要求

各班要把组织未成年人参加“我们的节日——春节”主题活动作为加强传统文化学习教育的重要契机，作为“做一个有道德的人”活动和寒假社会实践的重要内容，纳入班级工作总体安排，制定方案，抓好落实。

幼儿园大班春节活动策划方案篇十

新年伊始，春节临近，春节是中国人一年中最为重要的节日，过年添置新东西，过年狂购物的`传统消费观念逐渐显现，元旦三天假日预计将产生相当的购车需求。通过本次活动加深本地客户对福特产品的信任度及认知感。通过活动增加展厅

客流，拉动销售，为元月销售奠定基础。

12月28-1月3日

展厅

联动厂家零利润年终冲量团购会

客户邀约数量：意向客户60组 目标订单：15个

- 1、展厅展示车辆为全车系，各种颜色，做好搭配；
 - 2、适合节日的展厅音乐、客休区车型宣传视频播放；
 - 3、设立果品糕点饮料区、为进店客户提供饮食；
 - 4、门口布置气拱门条幅；
 - 3、所有进店客户均赠送礼品、抽纸、毛巾，龙公仔；
 - 4、当天凡订车客户参与抽奖(三名)、有机会获得纯黄金福特logo一枚；
- 二、所有潜客信息统一短信宣传、再销售顾问电话邀约、任务量化；