

2023年线上生日创意方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

线上生日创意方案篇一

情侣间的纪念日，总会千奇百怪多种多样，相识纪念日、确定关系纪念日、情人节……但是，生日这一天，总会透出更有意义的意味。每个人的生日都是独属于自己的，却又是最需要和别人一起分享的。如果在这一天，爱着的那个人肯花些心思给自己，那份惊喜一定难以忘记。

创意方案：可以选择一个相对来说有意义的生日，或者是自己“另有打算”的一个生日。目的地，可以选择海边，面对大海，总能让浪漫的事情更显浪漫。

计划一开始，可以保持表面的平静，但也不用刻意冷淡，总之，不要让对方看出你暗自得意或是欲盖弥彰，不然，到时候稍一“逼问”全盘泄露，可就什么惊喜都没有了。只要随意地建议对方去海边过个生日就可以了，而且面对大海，应该没有几个人会拒绝吧。

到达目的地后，也不要一下就进入主题，前戏越低调，惊喜越美妙。一样可以“随意”地提议：不如就随便在大排档里吃一顿吧。这样的建议通常都会让对方的心情一下子降到最低点，甚至会觉得你不够真心，不过，没关系，一切都是为了烘托气氛。

“随意”的晚饭后，带对方到一家面朝大海的饭店，选择一个周围都没有人的位置坐下，一边倾听海浪声，一边慢慢品尝甜品，当然，这些都需要提前做好。时间流逝，等到对方觉得这个生日就快要这样平淡的结束时，告诉他（她），要回酒店拿生日礼物，让他（她）闭上眼睛在这里等自己，当然，事实上生日礼物早带在身上。等他（她）睁开眼睛的时候，发现眼前站着一位自己小时候的好朋友，一定会感到很惊讶、很兴奋。接着第二位、第三位……好朋友一个接一个地出现在自己面前，一定会让他（她）难以置信，因为这些好朋友才刚刚给自己打过电话并送上了生日祝福（当然是事先排练好的），没想到居然一个个都出现在面前。

这时大家一起举杯庆祝，伴随着乐队演奏的生日快乐，再加上上海滩绚丽的烟花，一定会令对方惊喜连连。可以请到对方的好朋友，特别是小时候的好朋友，绝对可以表明你对对方的“故事”谨记在心，并且和对方的好朋友“打成一片”，这样的认知一定会给你加足分量，让情人间的归属感更加强烈。

线上生日创意方案篇二

活动目标：

1. 认识并了解一些常见的交通信号、交通标志和交通标线的作用。
2. 知道出行要按交通标志行走，要服从交警指挥，有初步的交通安全意识。

活动准备：

1. 教师与能力强的幼儿一起排练情景剧《过马路》。
2. 常见的交通标志和信号，如红绿灯、人行横道、过街天桥、地下通道的交通标志等。

活动过程：

1. 导入活动。

(1) 教师：“今天我要带我的孩子出去玩。我们要过马路了，请你们仔细看，我们是怎样过马路的？”

(2) 教师和幼儿一起情景表演：教师扮演家长，幼儿扮演孩子，在创设好的情景里，表演过马路。孩子没有牵家长的手，在马路上乱跑，这时一辆汽车开来(另一名幼儿当司机)差点撞上孩子的情景。

2. 组织幼儿讨论。

(1) 刚才发生了一件什么事情?为什么会发生这种事情?

(2) 过马路应该走什么地方才正确和安全?

(3) 幼儿讨论后教师小结：我们在过马路时，要左右看，要从斑马线上过马路。

(4) 教师出示红绿灯、人行横道、过街天桥、地下通道的交通标志，请幼儿识别。

教师：“你认识这些标志吗?它们表示什么意思?”

(5) 教师：“你还知道哪些交通标志?它们是什么样子的?表示什么意思?”

3. 讲述交通事故案例：

教师：“你觉得为什么会发生车祸的呢?”(幼儿交流讨论可能发生车祸的原因)

教师：“发生车祸太可怕了。为了不让这样的事情再发生，

交通管理部门设计了很多交通信号和交通标志，提醒大家要注意交通安全。”

4. 认识常见的交通标志和信号。

(1) 分组交流。

教师：“老师知道你们搜集了许多交通标志，现在请把你的记录单和好朋友交流一下。看看哪些是一样的，哪些是不一样的？你是在哪里看到这种标志的？表示什么意思？把你认识的标志介绍给你的朋友，对那些你还不认识的标志可以从好朋友那里寻找答案。”

(2) 集体分享。

教师：“请每组推荐一个代表来介绍你们小组的交流成果。”

教师：“小朋友介绍的交通标志到底对不对呢？我们一起来查一查。”

5. 欣赏并学习交通儿歌。

(1) 教师示范朗诵三字儿歌：

过马路左右看人行道才安全

过街桥地下道不停留不玩闹

(2) 幼儿说说儿歌里说了什么，巩固过马路的礼仪，用多种形式和幼儿一起朗诵儿歌。

活动延伸：

1. 区域游戏时，引导幼儿设计交通标志。

2. 日常生活中，引导幼儿做一个“交通安全小卫士”

线上生日创意方案篇三

活动目标：

1. 乐意与同伴共同设计、筹备有趣的生日会。
2. 乐意主动表达自己的想法，能和同伴一起商议并解决问题。

活动准备：

每组一份装饰设计表和食品计划表。

活动过程：

一、确定“小寿星”名单，商讨如何布置生日会场

2. 幼儿根据生日统计表确定要过生日的幼儿名单，大胆讲述自己的想法。

3. 教师：小朋友的主意都不错，那我们先来讨论一下怎样布置一个有趣的生日会场，告诉大家为什么要这样布置。

4. 我们也来听听过生日的小朋友的想法。

5. 教师：请大家举手表决如何布置生日会场。

二、明确布置生日会的主要任务

2. 幼儿相互讨论，说说可以用彩色纸做的蝴蝶结、气球、彩带、美羊羊玩具等装饰会场。

3. 教师：接着我们要制定食品计划。在生日会上，我们通常会准备哪些食物呢？

4. 幼儿自由分组讨论，填写相应的计划表，教师巡回指导。
5. 教师：请小朋友把自己这组讨论的结果进行统计和登记。
6. 请每组幼儿派一个代表说说自己组制定的计划。
7. 教师：小朋友的活动计划都做好了，真不错，那我们开始准备材料吧。

线上生日创意方案篇四

价格折扣

方案1错觉折价--给顾客不一样的感觉

例：“花100元买130元商品”错觉折价等同打七折但却告诉顾客我的是优惠不是折扣货品。

方案2一刻千金--让顾客蜂拥而至

例：超市“10分钟内所以货品1折”，客户抢购的是有限的，但客流却带来无限的商机。

方案3超值一元--舍小取大的促销策略

例：“几款价值10元以上的货品以超值一元的活动参加促销”，虽然这几款货品看起来是亏本的，但吸引的顾客却可以以连带销售方式来销售，结果利润是反增不减的。

方案4临界价格--顾客的视觉错误

例：10元改成9.9元，这是普遍的促销方案。

方案5阶梯价格--让顾客自动着急

例：“销售初期1-5天全价销售，5-10天降价25%，10-15天降价50%，15-20天降价75%”这个自动降价促销方案是由美国爱德华法宁的商人发明。表面上看似“冒险”的方案，但因为抓住了顾客的心里，对于店铺来说，顾客是无限的，选择性也是很大的，这个顾客不来，那个顾客就会来。但对于顾客来说，选择性是唯一的，竞争是无限的。自己不去，别人还会去，因此，最后投降的肯定就是顾客。

方案6降价加打折--给顾客双重实惠

例：“所有光顾本店购买商品的顾客满100元可减10元，并且还可以享受八折优惠”先降价再打折。100元若打6折，损失利润40元；但满100减10元再打8折，损失28元。但力度上双重的实惠会诱使更多的顾客销售。

二、奖品诱惑

方案7百分之百中奖--把折扣换成奖品

例：将折扣换成了奖品，且百分之百中奖只不过是新瓶装老酒，迎合了老百姓的心里中彩头，而且实实在在的实惠让老百姓得到物质上的满足，双管齐攻收销匪浅。

方案8“摇钱树”--摇出来的实惠

例：圣诞节购物满38元即可享受“摇树”的机会，每次摇树掉下一个号码牌，每个号码牌都有相应的礼物。让客户感到快乐，顾客才会愿意光顾此店，才会给店铺带来创收的机会。

喜庆元素，互动元素，实惠元素让顾客乐不思蜀。

方案9箱箱有礼--喝酒也能赢得礼物

例：此方案涉及的顾客多，且没有门槛要求，所以是最为广

泛应用的。

第三节时间积累

方案10退款促销——用时间积累出来的实惠

例：“购物50元基础上，顾客只要讲前6年之内的购物小票送到店铺收银台，就可以按照促销比例兑换现金。6年一退的，退款比例100%；5年一退的，退款比例是75%；4年一退的，退款比例是50%……”。此方案赚的人气、时间、落差。

方案11自主定价——强化推销的经营策略

例：5-10元间的货品让顾客定价，双方觉得合适就成交。此方案要注意一定先考虑好商品的价格的浮动范围。给顾客自主价的权利仅仅是一种吸引顾客的方式，这种权利也是相对的。顾客只能在店铺提供的价格范围内自由定价，这一点是保证店铺不至于亏本的重要保障。

方案12超市购物卡——累计出来的优惠

例：购物卡的有点稳定了客源，双赢，广告效应。

变相折扣

方案13账款规整——让顾客看到实在的实惠

例：55.60元只收55元。虽然看起来“大方”了些，但比打折还是有利润的。

方案14多买多送——变相折扣

例：注意送的东西比如“参茸产品”可是是“参茸”也可以是“参茸酒”也可以是“参茸胶囊”。其实赠送的商品是灵活的。

方案15组合销售--一次性的优惠

例：将同等属性的货品进行组合销售提高利润。

方案16加量不加价--给顾客更多一点

例：加量不加价一定要让顾客看到实惠。

一：顾客--以人为本的促销艺术

按年龄促销

方案17小鬼当家--通过儿童来促销

例：六一儿童节让孩子自己选择喜欢的玩具在导购阿姨的陪伴下自己当家选物品，父母在休息区等候付账。注意时间点，立足点，促销方案，细节取胜。

方案18自嘲自贬--中年人最求实在

例：一家饭店门前门帘为“却山珍少海味唯独便宜，无名师非正宗图个方便”横批“隔壁好小吃店。自曝取点却突出有点”便宜，方便“。

方案19主动挑错--打动老年顾客的心

例：将有瑕疵的货品，主动写明瑕疵来出售，让顾客主动挑错，得到客户信任。

方案20”欢乐金婚“--即做广告又做见证人

方案21”寿星“效应--让寿星为店铺做广告

三、性别促销

方案22英雄救美—打好男性这张牌

例：美国一家烟草店铺，橱窗中一位美女被香烟压着并向往来的男性求救，只要男士卖掉香烟美女就可以从困境中出来。此方案目标明确多重心里的把握适应性强等特点。

方案23挑选顾客—商场促销的”软“招

例：一家服装店打着女性专店男性谢绝入内的牌子，为男性安排休息区，女性选购商品又保证了私密性。

方案24赠之有道—满足女顾客的”心“需求

例：赠送的是成套商品中的一种如被套，这样顾客为了配齐整套的货品又来购买增加了店铺销量。

方案25”换人“效应—给女性不一样的感觉

例：服装店推出广告”带着几十元钱来这里，我们保证给你换一个人“，来店顾客接收店铺的搭配服务，给人一种焕然一新一新的感觉，并且接收”换人“销售的女性顾客适当给予一些折扣和小礼品。

方案26爱屋及乌—做好追星女孩的文章

例：将流行的东西附加赠送给追星的女孩，提高销量。

方案27”情人娃娃“—让单身女性不再孤单

例：在情人节，推出购物即可领”情人娃娃“加上广告的宣传达到好的效果。

线上生日创意方案篇五

1、给孩子们营造宽松、快乐的心理环境，物质环境，使他们充分感受到幼儿园生活及成长的幸福与快乐。

2、引导幼儿积极主动地参加生日庆祝活动，培养幼儿在活动中大胆表现自己。大胆与同伴交往的能力，增加自信心。

二、活动准备

1、各班组织该月过生日的幼儿做好自我介绍(可老师引导)

2、预订蛋糕，邀请该月过生日小朋友的家长参加(需提前通知)

3、准备好生日礼帽、生日歌曲、小礼物及音响、化妆品、场地。

三、活动过程

1、活动开始致词。

2、过生日小朋友的自我介绍(班别、姓名、今年几岁、爱好等)

3、送礼物给生日的小朋友并带上祝福语。

4、唱生日歌，许愿、分享生日蛋糕。

5、拍大合照留念。

幼儿园过生日活动方案