# 最新单位端午节活动方案(十六篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-23

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**单位端午节活动方案篇一**

“端午临中夏，时清日复长。”粽子飘香，古风流长，为进一步引导广大少先队员了解和感受中华传统节日文化，更好地继承和弘扬中华优秀传统美德，镇安小学在端午来临之际，开展“寻根溯源 粽叶飘香”端午特别活动，旨在提高队员们的爱国意识，增强民族自豪感，培养队员做一个有道德的人。

二、活动时间：201x年6月8日或10日各班调换安排一节班队课的时间。

三、活动内容(各班可根据本班特色挑选两——三个活动参加)。

1、五月五 品粽味

各班在教室开展“寻根溯源

粽叶飘香”——端午品粽会。同学们可以介绍自己带来的粽子，了解粽子有许多种类：从外形上，粽子有枕头粽、三角粽等;从内容上，粽子有红枣粽、肉粽、蛋黄粽、红豆粽等;老师讲述了端午节的由来和端午节的一些习俗活动;大家一起品尝了香喷喷的粽子，教室里充满快乐端午的节日气氛。

2、五月五 唱歌谣

中国的端午节有着多年的悠久历史，期间不同民族、不同地区产生了许多有关端午节的民谣。例：“棕子香，香厨房。艾叶香，香满堂。桃枝插在大门上，出门一望麦儿黄。这儿端阳，那儿端阳，处处都端阳。”“五月五，是端阳，门插艾，香满堂。吃粽子，撒白糖，赛龙舟，喜洋洋。”等。

3、五月五 是端午

农历五月初五，是中国民间的传统节日——端午节，它是中华民族古老的传统节日之一。《五月五是端午》知识抢答板块，知识题：

a、中国传统的民族节日除了端午节之外还有那些?(清明节、中秋节、重阳节、元宵节)

b、你知道近xx年端午节是几月几日吗?

c、端午节的别称有哪些?(如：午日节、重五节，五月节、浴兰节、女儿节，天中节、地腊、诗人节、龙日等等。)

d、端午节的由来?(如：纪念屈原说;纪念伍子胥说;纪念曹娥说;起于三代夏至节说;恶月恶日驱避说，吴月民族图腾祭说等等。)

e、端午节有哪些习俗呢?(同学们交流从各种渠道了解的有关于端午节的各种习俗。)

如：吃粽子、喝雄黄、挂艾草、菖蒲、悬钟馗像 、赛龙舟竞赛等。

4、五月五 忆屈原

屈原的爱国精神和感人诗辞已广为流传，老百姓把端午节吃粽子与屈原联系在一起。队员们讲述屈原的故事。

5、五月五 佩香袋

佩香袋是端午节的习俗之一，端午节小孩佩香囊，有避邪驱瘟之意。香袋形状不同，结成一串，形形色色，玲珑夺目。队员动手做一做香袋，看谁做的香袋最漂亮。

寻根溯源，传承中华民族文化。端午节主题活动是我校引导学生“做一个有道德的人”的又一次实践体验。请各班积极落实，每班形成一篇通讯报道，可投稿校园网、晚报、商报等。

**单位端午节活动方案篇二**

一、活动主题：“端午营销”

本次活动以“端午营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间

20xx端午节期间

三、活动目的

以中秋佳节、端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“端午营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“端午营销.自助服务送好礼”

（1）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（2）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“端午营销.卡庆双节”

（1）活动期间申请卡免收当年年费。

（2）刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作

3.“端午营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“端午营销产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“端午营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“端午营销产品欢乐送”社区活动。

1.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和端午节的有利时机开展“端午营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2.结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

xx月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

xx月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。端午节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（三）“端午营销.产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“十一”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3.端午节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1.客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

2.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年9月份都有较大幅度增长，同业占比在9月份基础上有所上升；

3.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平；

4.自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5.圆满完成各项业务指标。

**单位端午节活动方案篇三**

活动背景：

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到”寓教于乐”的目的;并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

活动目的：

增加人气，提高销售额活动主题：端午飘香，粽是情

活动时间：

20\_\_年6月20日——21日

活动主办方：\_\_\_有限公司

活动承办方：\_\_\_水东购物广场

活动内容一：包粽子比赛，获购物卷

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天(端午节)进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

活动内容二：购物送肇庆粽(肇庆裹蒸)具体操作：

一、凡活动期间在人人乐购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的名额为25。

活动宣传：

1、店企划于6月20日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**单位端午节活动方案篇四**

端午的到来无疑是为夏日带来了新的欢乐，在五月初五端午节这段时间，我校为孩子们准备了各式的活动来让孩子们快乐的度过这个端午假期。

一、准备限量小礼品

向各班派发端午节海报，普及端午知识，派发端午节礼品。

其中包括：包粽子的方法学习纸条一张；小粽子一个；端午节贺卡一张，香囊艾叶菖蒲适量。以班级为单位每班派发若干份，让同学们在端午收到惊喜，感受惊喜，从而加深同学们对于端午以及其他中华民族传统节日的认识，给端午增光添彩。

二、端午节知识竞赛

过端午，端午知识当然必不可少，我们准备收集一些关于端午的小常识，编集成海报，一份张贴于校门口，另外以班级为单位分发，让同学们过端午，知端午，过一个充满知识趣味的端午节。以抢答的方式对端午节进行知识问答，答对题数最多者可获奖品——粽子一个。

三、端午节问卷调查

根据海报编10道左右关于端午知识的知识问答题，在全校师生范围内进行调查，看看大家对于端午知多少，也可以由此向同学们普及端午知识。

四、号召有条件的同学端午观看赛龙船

端午节龙舟竞渡不单是传统庆祝活动，也是一项体坛盛事！

龙舟竞渡可说是端午节的高潮。龙舟长10米多，以龙头和龙尾作装饰，船身还特意雕上麟状花纹，唯妙唯肖；每只龙舟可容纳20至22人，二人并肩而坐，在船首的鼓手和船尾的舵手引领下，以及围观人群的呐喊声中划向终点。

去看一次赛龙舟。看着一支支龙舟在湖面上激起层层的水花，鼓声震天，激动人心，桨手们以整齐划一的动作推动龙舟矫健地前行，似一条条真龙欲一跃而起，情不自禁的跟着龙舟的节奏心潮澎湃，那是民族的力量在激扬。

五、自制粽子

端午的主角粽子在东汉就已有出现，但一直要到晋朝，粽子才成为端午的应节食品。从前的粽子是以粟为主要原料，不添加其余馅料.但在讲究饮食的中国人巧手经营之下，今天我们所能看到的粽子，不论是造型或内容，都有五花八门的变化。先就造型而言，各地的粽子有三角、四角锥形、枕头形、小宝塔形、圆棒形等。粽叶的材料则因地而异。就口味而言，粽子馅荤素兼具，有甜有咸。北方的粽子以甜味为主，南方的粽子甜少咸多。有用白粽子、小枣粽、豆沙粽、八宝粽、鸡肉粽、鲜肉粽、椒盐豆粽、莲蓉粽、栗蓉粽、咸肉粽、蛋黄粽等。亲手用翠绿的粽叶包裹好一颗颗米粒，再用绳子扎起所有的祝福与希望。过去，人们把粽子投入江中，让屈原免受鱼儿的伤害，寄托他们对一个伟大的灵魂的哀思与纪念。在学校，可以利用社团活动时间，让同学们跟着指导老师学做粽子，知道粽子的原料和做法。联系好厨房的师傅，包好的粽子可以提前作为端午节的小礼品之一，送给同学，尤其是住在宿舍的同学们。

六、留下悬艾叶菖蒲，配香囊的风俗

端午在班级或者家中门上插一束艾菖蒲叶，配一个香囊，为自己祈福，保佑平安，也祝愿灾难中的人们早日振作，重建起美丽的家园。让每一个节日在中国人的心中扎根，让中华民族的精神不断延续。

**单位端午节活动方案篇五**

端午是传统的重要节日，也是每一年吃粽子的好时节，趁着这个时候正是好好做一次活动推广酒店声望的大好时机。

一、时间

国家法定节假日x月x日—x月x日。

二、地点

1f帝廊，六楼。

三、活动目标及活动宗旨

《乙卯重五》

重五山村好，榴花忽已繁。

粽包分两髻，艾束着危冠。

旧俗方储药，羸躯亦点丹。

日斜吾事毕，一笑向杯盘。

陆游这首”乙卯重五诗”描写了当时的人们在端午节这天的生活习俗。吃了两角的粽子，为了是这一年平安无恙。今年的端午节，x酒店也特此为您的探亲，访友准备了精美的礼篮粽子酒店端午节全场赠送惊喜多多！

四、营销对象

端午节期间的会员、散客、家庭、亲朋好友。

五、主题

“万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节！”活动主题标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部活动期间采取“订房送礼蓝优惠卷”的经营策略，毎现金开房1间送38元礼盒优惠券。

2、餐饮部以万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节！的主题开展如下促销活动。

1）、活动期间6楼菜金享受九折优惠。单桌消费20xx元以上送新派粤菜一款，（赠送菜品不含高档海鲜、燕鲍翅、煲汤、烟酒等）。

2）、西餐厅推出以下优惠：a.节假日期间来餐厅就餐者三人以上（含三位）免一位；

b.活动期间，特色下午茶享受两位免一位优惠。

c.凡来西餐厅就餐者每桌赠送餐劵一张。（凡收到餐劵的客人，要全部把个人的各项信息入入部门或者酒店的客人信息库包括名字和电 话，为以后的推广服务）

3）、将于六月4日举办第二次“icanbeachef”活动。餐厅现场由西厨饼房厨师长亲自演示制作粽子。届时参加的客人可以在“亚洲餐厅”亲自体验制做粽子的乐趣。

4）.康博端午粽10元/个，90元/篮。

4.活动时间：20xx年x月x日—x月x日

晚餐：18：30-21：00rmb98元/位

地点：xx酒店一楼西餐厅。

预定电 话：。

七、经费预算及广告策划

1、电视及radio宣传及滚动式播放，预计￥1000元；

2.宣传资料。单页500张费用￥450元；

3.各报纸，报刊等；

4、所有的手机尾数带6、8、9用户以及会员地毯式短信覆盖。预计发10000条，预计￥300元。

附短信内容：

①“万水千山“棕”是情，x酒店邀您共享端午美食节！”x酒店端午节全新推出健康粽子礼盒，预定电 话。

②采一束避邪的艾叶挂在门口，蒸一锅香甜的粽子放到餐桌，打一壶馥郁的醇酒盛满酒杯……最重要的是，把我的祝福带在身边与你一同分享这美好的端午时光，x酒店祝您及家人端午节快乐。

八、预计收入

300个\*10元/个=￥3000；

100篮\*90元/篮=￥9000；

dinner：￥98/位\*60/人=￥5880；

total：￥5880\*3/天=￥29640。

九、其它在6月10日前应完善和配套的工作

1、所有端午节印刷品设计印刷完成；

2、优惠卷发放的管理由财务部制定完善；

3、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成；

4、粽子礼盒采购及包装。

**单位端午节活动方案篇六**

以民族传统节日为基本载体的民俗文化，是中华民族区别于其他民族的标志，是中华民族生生不息的巨大动力。在浩瀚的历史长河中，清明、中秋、端午等作为中国的一个个传统节日，从来没有被人遗忘。由中宣部等联合发出的《关于运用传统节日弘扬民族文化优秀传统的实施意见》中指出：“中国传统节日中所蕴含的民族文化的优秀传统，是对青少年进行思想道德教育的宝贵资源。要把传统节日教育纳入学校教学活动之中，推动民族文化的优秀传统进课堂、进教材。”《学生民族精神教育指导纲要》中也指出：“要利用清明、端午、中秋和重阳等民族传统节日，引导学生了解中华民族的民俗风情和传统美德。”可见，开展传统节日教育，是弘扬传统美德、培育学生民族精神的有效载体。因而，学校在端午节来临之际，根据学生实际，制定适合学生年龄特点的端午节系列活动方案，让学生在活动中进一步提高对端午节认识与了解，用节日的传统文化哺育他们健康成长。

一、活动目的

端午节是我国的一个传统节日，它有着独特的风俗，如：吃粽子、赛龙舟、挂香袋、系长命缕等庆祝活动。这些活动都适合小学生来开展，既能锻炼和发展学生的动手能力，又能增进幼儿对中国传统文化的了解和兴趣。同时，端午也是纪念屈原、秋瑾等先辈的特殊日子，可以借端午节，开展缅怀先辈，传承民族精神的系列活动。

二、活动主题

“育传统美德，扬爱国之心”

三、活动时间

x月x日——x月x日

五、活动内容

形式、时间、要求

（一）、具体实施阶段（x月xx日——x月x日）

1、由大队委干部发表以“育传统美德，扬爱国之心”为主题的国旗下讲话。（x月xx日，大队部负责）

2、各年级出好一期“育传统美德，扬爱国之心”专题黑板报（x月x日前，大队部负责）

3、学校德育处利用校班会在全校范围内组织开展“端午节”民俗民风知识讲座（x月xx日）。通过讲座，让每个学生对端午节的习俗有进一步的了解，同时动员学生跟随父母一起端午系列活动活动，另一方面也是对传统节日美好体验，加强了亲子间沟通、了解，以此和谐亲子关系，也能更好的帮助延续传统文明。（德育处负责）

4、一——五年级童谣征集活动。（每班5篇）（x月x日之前完成，德育处负责）

5、三——五年级“育传统美德，扬爱国之心”端午小报制作比赛。（每班3份）（5月28日前）

6、端午软笔书法比赛。（美术组负责，6月1日之前完成。）

（二）、总结展示阶段（x月x日）

1、环境布置：

童谣（征集：xx6月1日前）（装饰、编号：x月x日前）（悬挂：美术组）

书法（征集：x月x日前）装饰：x月x日前）（悬挂：美术组）

赛龙舟彩泥展

评选（选票印刷、分发、投票箱、后期统计：）

选票（你最喜欢的10首童谣）

2、小舞台：纪念屈原以及经典诗文朗诵会.（，，）

准备工作：舞台（后勤组）

主持（学生）

音响（等）

节目单：（1）校园集体舞（）

（2）一3《论语》（）

（3）一5《论语》（）

（4）五1《九月九日忆山东兄弟等》（）

（5）二3《弟子规》（）

（6）二5《弟子规》（）

（7）三2《论语》（）

（8）三5《论语》（）

（9）四3《端午组诗》（）

（10）学校诗朗诵（）

（11）表演舞（）

3、端午传统游戏活动

高年级组（施健康负责）（西大操场）

（1）赛龙舟。（三——五年级）（每班5男5女）

（2）抬轿子。（三——五年级）（每班15人）

准备工作：参赛表（xx6月1日前）

游戏规则（施健康6月1日前）

场地（，，）

低年级组（负责）（东大操场）

（1）赛龙舟（一——二年级）（每班6男4女接力赛）

（2）抗震救灾钻山洞（一——二年级）（每班30人接力赛）

准备工作：参赛表（xx6月1日前）

游戏规则（杨军6月1日前）

场地（，，）

4、区域活动

（1）包粽子比赛。（四、五年级，每班3名）（）

准备：参赛表（xx6月1日前）

芦叶、碎纸（xx6月1日前）

（2）编制“长命缕”比赛（三——五年级每班3名）（）

准备：参赛表（xx6月1日前）

丝带（xx6月1日前）

（3）画（剪）艾虎比赛。（四、五年级每班3名）（美术组，）

准备：参赛表（xx6月1日前）

小样（xx6月1日前）

5、班级活动

品粽子。（全校人人一个）（班主任）

**单位端午节活动方案篇七**

一、活动主题

“金秋营销”

本次活动以“金秋营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

二、活动时间

20xx年xx月xx日-xx月xx日。

三、活动目的

以端午佳节、国庆节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“金秋营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率切实提升经营业绩。

四、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“金秋营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“金秋营销.自助服务送好礼”

（1）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（2）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“金秋营销.卡庆双节”

（1）活动期间申请卡免收当年年费。

（2）刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3—4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作。

五、活动目标

1.客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

2.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年9月份都有较大幅度增长，同业占比在9月份基础上有所上升；

3.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平。

**单位端午节活动方案篇八**

一、活动分析

农历五月初五，是中国传统的节日--端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

二、活动时间

20xx年6月x日。

三、推荐活动标题

千里闻艾香“明珠”礼尤多。

四、活动内容

（一）“包粽子、献爱心”比赛

在活动当天举办包粽子比赛，以拉近本店与消费者之间的距离，并让比赛者通过本次活动，促进家庭成员之间的感情。在活动结束后，将棕子分送给养老院以及育幼院等社会福利中心。

活动对象：现场顾客或者社区居民

活动方式：

1.在5分钟之内，看哪位参赛者的棕子包得又快又好。

2.由顾客自行评出前三名，及最上镜“棕子奖”。

3.得奖者颁发相应“礼品”。

4.凡参加比赛者都送一份纪念品。

5.比赛结束后，将所完成的棕子送给养老院、育幼院等社会福利中心。

注：此活动需控制时间和参与人数（具体细节等方案确认后再定）

（二）端午飘香、钓香粽比赛

活动时间：6月x日

活动地点：商场西门

活动内容：端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的比赛吧！

凡当日在购物累计满xx元可参加“钓香粽比赛”，满xx元钓一次（1分钟），满xx元钓2次，以此类推，多买多钓。根据所钓的“香粽”领取相应的礼品，礼品数量有限，先到先钓，钓完为止。

道具：竹杆若干根、细绳、粽子等！礼品即所得钓得的“粽子”。

（三）“顶天立地”立蛋大赛

活动内容：活动当天凡购物满xx元均可参加，参加者每人持一个鸡蛋在规定时间，不借助任何外力的情况下让鸡蛋自然立起来，成功者将获得礼品一份，非成功者获纪念品一份。

活动时间：5分钟，每人限玩一次。

活动地点：商场西门

活动对象：对象不拘，凡有兴趣者皆可报名参加

预期效果：通过这个“新式”的玩法，让大家购物从乐。

五、活动宣传

1、宣传车：租用3辆宣传车在市区各主要人流聚集地进行活动宣传。（1辆停于购物中心，2辆自行安排）

2、会员手机短信、商场每隔5分钟通过播系统提醒、门口x展架、横副等！

六、各部门协调工作

1、企划部负责活动的pop书写，宣传

2、营业部做好活动解释及品牌折扣联系工作

3、总服台做好活动播音及顾客解释工作

**单位端午节活动方案篇九**

＂端午，我们一起做香囊＂活动方案前言农历五月初五端午节是我国的传统节日之一。两千多年来，端午节一直是防疫祛病、避瘟驱毒、祈求健康的民俗佳节。随着生活品质的提高，如何保护和重视传统节日已成为中国人的热门话题，当端午与中秋等中华民族的传统节日被国家列入法定节假日之后，发掘传统节日的内涵，让端午过得更有意义，也成为公众的关注点。

在端午节当天，策划举办＂香囊制作大赛＂，同时定制5000个香囊在主城区各小区、停车场等向业主进行派发。端午节制作、佩戴香囊有避瘟驱毒之义。

一、活动主题

端午，我们一起做香囊。

二、活动内容

1、香囊制作大赛。x月x日，在某广场组织五个社区居民（60至100名）及自主报名的私家车听众进行香囊制作大赛。在大赛现场设置舞台，进行时长为一个小时的互动节目。

2、向业主派发香囊。x月x日x日端午节当天，在各小区、停车场、超市等地向业主免费派发香囊。

三、活动时间

20xx年x月x月初至x月下旬，活动筹备阶段。

x月x日，活动高潮，同时举行香囊制作大赛、向业主派发香囊两项活动内容。

四、活动步骤和具体安排

1、筹备期

x月初，筹备香囊制作大赛所需物料，含布料、填充香料、包扎线材等；落实好x日广场活动场地。定制5000只向车主派送的香囊。

2、宣传预热期

通过频道宣传带，发动各社区居民和私家车听众报名参加香囊制作大赛。同时，可以展开领取香囊的预报名。

3、广场活动

时间：x月x日上午内容：在广场进行60至100名参与者的＂香囊制作大赛＂。在比赛进行过程当中，主持人与听众、现场观众进行互动游戏。互动内容可结合商家要求进行。邀请其他媒体报道本次活动。奖项暂定名为：美感奖、创意奖、制作奖、形态奖、色彩奖、设计奖。

4、香囊派发

x月x号端午节当日，将赞助企业的香囊送往各小区及各停车场，现场发放给业主，并帮助悬挂于车内。预报名业主可以前往指定地点领取香囊。

**单位端午节活动方案篇十**

一、活动时间

x月x日-x月x日。

二、活动主题

圆梦钻石超值送。

三、活动内容

1、圆梦钻石柜

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，达x元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送

凡在“端午节”期间购买珠宝钻饰或翡翠者即送珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则；

（2）在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电 话的详细广告。

（3）在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电 话方便顾客咨询。

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用：x元；

2、宣传费用约x元；

3、x展架：xx元；

总计：x元。

**单位端午节活动方案篇十一**

本次活动以“端午营销”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

一、活动时间

20xx端午节期间。

二、活动目的

以中秋佳节、端午节为引爆点，以个人高中端客户和持卡人为重点目标群体，以巩固和发展客户、促进储蓄卡使用、提高速汇通手续费等中间业务收入为主攻目标，重点拓展购物、旅游、餐饮、娱乐市场及其相关市场，同时扩大产品覆盖人群，促进客户多频次、多品种使用，带动个人银行业务全面发展；同时通过“端午营销”宣传活动的开展，确立我行品牌社会形象，增强客户对我行个人金融三级服务（vip服务、社区服务、自助服务）的认知和感受，提高电子渠道的分销效率，切实提升经营业绩。

三、活动内容

活动主要包括以下内容：

（一）“端午营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“端午营销.自助服务送好礼”

（1）活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

（2）凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“端午营销.卡庆双节”

（1）活动期间申请卡免收当年年费。

（2）刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元（含）以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元（含）以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元（含）以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20xx0元（含）以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止；同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作

3.“端午营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

（二）“端午营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“端午营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页（近期下发），以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

（三）“端午营销.产品欢乐送”社区活动。

1.扩大社区营销渗透面，密切社区关系，按计划稳步推进社区营销工作。

抓住中秋节和端午节的有利时机开展“端午营销.产品欢乐送”社区营销活动，稳步推进第二阶段社区营销工作。通过社区金融服务网点优质服务、户外展示、社区金融课堂、营销小分队社区宣传等各个方面密切结合，全方位树立我行的社区服务形象，加强社区金融服务网点与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

2.结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩。

（1）积极拓展速汇通业务

9月、10月为学生入学或新生报到高峰期，各行可以开展凭学生证或录取通知书享受汇款优惠的营销活动，吸引学生客户群体，拓展教育社区市场业务；对城市中汇款频率较高的人群，如商业社区经商人员、外出务工群体等，积极开展社区营销活动，提高营销活动的有效性；对潜在的汇款大户及有异地代发工资需求的全国性、跨区域企业，各行可以通过公私联动进行一对一营销，争取导地代发工资等批量汇款业务。

（2）切实促进个人储蓄存款业务

9月、10月个人存款的目标社区应确定为校园社区和批发市场等商业社区，切实抓住学生学费缴纳以及商业交流频繁的季节特点，大力吸收储蓄存款。抓住端午节期间股市休市的商机，重点营销“个人通知存款”，抓住新生入学的时机，重点营销“教育储蓄存款”，营销宣传中要注意突出我行通知存款助理财、教育储蓄可只分两次存入的创新优势。端午节期间，各行要做好安排，活动期间，各行要安排专人值班，妥善处理客户投诉或满足客户的特殊需求。

（3）有效发展个人汽车贷款业务以及各项个人消费信贷业务

活动期间，各行应在汽车经销市场、家电批发市场、住房装修市场等商业社区加强对汽车消费信贷以及我行各项个人消费信贷业务的宣传和营销。加强对高中端客户的营销力度，推进集团客户购车服务合作；同时加强与人保财险公司以及汽车经销商的沟通合作，加大对集团客户资源的拓展力度，促进个人汽车贷款业务稳步增长。

在活动期间，各行要加快业务受理的效率和审批速度，在规范操作的基础上力求为客户提供便捷高效的服务。

（三）“端午营销.产品欢乐送”活动。

以本次活动为切入点，通过建立客户回访制度、了解客户节日需求，充分利用合作单位的服务功能向客户提供全方位贵宾增值服务；同时抓住高端客户“端午”期间有闲暇考虑个人或家庭的财务规划问题的有利时机，向高端客户推介个人理财业务，进一步提高乐当家理财服务的吸引力。主要内容有：

1.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

2.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠；联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

3.端午节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业；同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境；另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

五、活动目标

通过本次系列活动，全行个人银行业务力争在10月份实现以下目标：

1.客户新增超过历史同期水平，并使客户结构得到改善，质量得到进一步提高；

2.卡社会知名度和使用率得到进一步提高，当月刷卡消费交易额比去年同期和今年9月份都有较大幅度增长，同业占比在9月份基础上有所上升；

3.速汇通竞争优势得到巩固和提高，促进业务持续快速发展，手续费收入新增创历史同期水平；

4.自助设备存取款及其他代理业务交易量比9月份增长10%。

5.圆满完成各项业务指标。

**单位端午节活动方案篇十二**

为了进一步落实中小学民族精神教育指导纲要的思想，提高学生对民族文化的认同感，促进学校与家庭互动的常态建设，学校以我国传统节日-端午节为契机，开展＂端午知多少＂为主题的活动，通过活动，增进学生对中国传统文化的了解和兴趣，激发学生的民族自豪感。让学生知道农历五月初五是中国的传统节日------端午节。过端午节是我国两千多年来的习惯。端午节又时是一个可以和亲友团聚一起度过的节日，端午节也可以举行许多活动，时至今日，端午节仍是一个十分盛行的节日。今天我们就来过一个特别的有意义的端午节。

一、活动日期

端午节，也就是农历五月初五。

二、活动地点

教室。

三、活动目的

端午节是中国的传统节日，通过端午节来进一步了解中国的传统节日，用心去体验我国的传统节日中蕴涵的意义。端午节的来源之一是纪念屈原，我们也要通过端午节来怀念屈原--这位可歌可敬的爱国诗人。

四、活动内容

1.了解端午节的由来。（同学们在家通过看书，上网查阅等途径了解端午节的由来。）具体内容如下：

（1）、农历五月初五是什么节日？（端午节）

（2）、那么，你们知道端午节的来历吗？

（3）、学生讲述端午节的来历和习俗。

（4）、端午这一天家家户户为什么要插艾叶、包粽子？

2、各班通过召开主题班会，了解端午节的来历和习俗。可以让学生办一期手抄报及图画粘贴，每班上交五份材料。

3、高年级学生可利用端午节活动时间进行端午知多少征文活动。

**单位端午节活动方案篇十三**

以端午节为契机，大势宣传餐饮新出品（粽）、等信息，挖掘市场销售潜力，电 话联络或拜访团体客源，增加团体、家庭订购份额，通过“粽”文化的渲染，浓厚端午节气氛，提高餐饮食品牌知名度，对六月餐饮营业冲刺开启前奏。

目标：做旺，仅粽子销售额力争达到5万元。

主题：粽香传情香飘万家。

时间：x月x日端午节（促销时段：x月xx日—x月xx日）。

一、策划思维出发点

1.人人都过端午节，但知道端午节和粽子的来历没有几人。

2.思乡怀古，纪念屈原，也是一种爱国主义的传统教育。

粽子食品是来自历史发源地——洞庭湖汨罗江畔的传统工艺，厨艺正统、风味独特、源远流长。

4.时下富贵客源以本地人居多，广东人对避邪、求吉祥，趋求精神保险者多，“粽”有此功效：益智、驱邪、避邪、润五脏。

5.根据粽子的配料和成分，功效、吃法各有不同，老人润五脏，中青年扶正驱邪、儿童益智，因人而异、各取所需，购有所值，食有所益。包粽比赛，吸引参与。

6.通过电视广告“空中轰炸”，“龙船”出水激起百丈浪花（动画），引起百家瞩目，近悦远来。

二、宣传措施

1.印制宣传单、粽券各20xx份，单、券合一页，节省印刷费用，策划部设计制作。（价格1500元，5月23日到货）

2.制作大型龙船一个，放置西餐展台；配文字：粽行千里，香飘万家。

3.广告展架2个，宣传端午节来历、粽的特色、品种等，图文并茂。

4.设粽子展示柜、设现场销售点：冰柜储存粽子。

5.对所有粽子，密封压膜包装，印质检标签、更显高雅，设计礼品手提袋，待议）

6.宣传横幅：

（1）粽香千年，驱邪益智，香飘万家！

（2）快乐端午、健康美食——相约！

（3）政府防流感指定饮品——大堂吧免费享用！

7.宣传单派发方式两种：

a、跟报刊发售点联系，拿20xx份粽子宣传单夹在报纸中派发。

b、各部门前台派发。

8、演艺大厅led推介、主持人宣讲（端午节活动）。

9、短信宣传10000条、电视广告4天（播20次）

三、西餐出品销售价目

端午节家庭套餐（含粽子）：粽子种类及价格：

大堂吧酒水价目：铁板烧促销价目：

（均由西餐部拟定报总办、同时做餐牌）

四、销售措施

1.粽券派发方式：拿4万元粽券分派各营业部门友情销售。（餐饮部出计划）

2.商场设点销售。（销售部安排）

3.大堂吧现场销售

凡订购20只以上，可享9折优惠。

凡订购30只以上，可享8.8折优惠。

凡订购50只以上，可享8.5折优惠。

凡1人购粽券1套（6张），可免费现场吃粽子。

6只为1套/打，1人现场（买单）吃粽子一打以上，再吃不要钱。

五、5月28日端午节——x大堂吧试营业活动

活动三大亮点：

1、下午现场包粽比赛——5月25—28日，西餐部大堂吧促销粽子，同时组织客人举行“现场包粽比赛”，让客人体验包粽之乐趣，优胜者可享赠当晚入住客房特价（268元/当晚），或送粽子一串红酒一盅（预计10份）。

2、娱乐“千人粽子宴”——5月25—28日，各包房派发粽子，供客人品尝，节目部部编演《端午纪念屈原》的特别节目（员工饭堂加粽一个）。

3、端午节健康饮品大赠送——各部门发行免费糖水券、美容花茶券、防流感健康饮品券：指定在大堂吧享用；

六、费用计划与效益预测

广告印刷费用1500元、电视广告费用4000元。

效益预测：只要营销到位，突破目标任务应该不成问题。

**单位端午节活动方案篇十四**

根据市教育局《关于开展“我们的节日•端午”主题文化活动》的通知要求，结合我校的实际，本着“切实可行”的原则，制订本活动方案。

一、活动目的

坚持以党的xx大精神为指导，以“我们的节日”为主题，充分挖掘端午节的深厚文化内涵，引导小学生进一步了解传统节日、认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，建设精神家园，增强爱国情感。

二、活动的内容

1、与端午节有关的经典诗文诵读、传统故事讲演。

2、开展“学包粽子”活动。

3、举行“我们的节日•端午”主题征文活动。

三、活动的具体安排

1、6月xx日下午2：30在三楼大教室举行诗文诵读、故事讲演比赛。每班推荐一名学生参赛，参赛内容为诵读诗文、讲故事任选一项（诗歌朗诵可以由多名学生参加）。比赛通过内线广播传到教室，各班老师必须组织学生认真收听。比赛内容必须用16k纸誊写清楚，作为活动资料上交。

请程担任评委，由吴春生老师负责统计成绩，确定获奖学生。活动结束以后，将比赛内容、成绩统计、获奖名单等资料收集整理好。

2、各班将学包粽子的任务作为家庭作业布置给学生。每一位学生从自己所包的粽子中，挑选一个得意的作品，于6月10日上午带到学校参加展览。鼓励同学包粽子时，在传统的基础上，从形状、用料等方面予以创新，展现那些既继承传统，又充满创意的作品。各班在教室门前准备一张课桌作为展台，集中展示，上操结束后，各班同学自由参观，老师必须在教室门前维持好纪律。学校安排王磊老师到各班拍照，作为活动资料保存。展览结束之后，粽子由各人收回。

3、结合包粽子、诗文诵读和讲故事等活动以及有针对性的课外阅读，指导学生写日记和征文。内容可以是包粽子的过程、感受，也可以是有关端午节的感想、思考，或者是其他有关传统节日的内容等。大一、二年级写几句简短的话，大三、四年级写一篇日记。各班在全体参与的基础上，推荐两篇美文参加学校评比。参评文章一律用16k纸誊写清楚，于6月xx日晚散学之前交教科室。低中高分别由组织几位老师评分，确定获奖作品，向学生颁发奖状。学生文章、成绩统计、获奖名单等全部作为活动资料保存。

**单位端午节活动方案篇十五**

一、端午节活动背景

一年一度的端午节又到了，端午节是如何起源的？端午节有哪些风俗习惯呢？这些风俗习惯是怎样形成的？我们怎样过一个有意义的端午节？针对学生强烈的好奇心，以学生的兴趣为切入点，围绕“端午节”主题，引导学生带着自己的问题走进书店、走进机房、走进社区。通过课内学习、阅读交流让学生了解中华悠久的传统文化，通过组织开展实践活动使其从中体验端午文化的深厚意蕴。

二、端午节活动目标

围绕“我们的节日-端午节”这个主题，从“端午节的由来？”“端午节有哪些风俗习惯？”“今年，你想怎样过一个有意义的端午节？”这三个部分入手，为学生提供活动方向，引导学生人人动手，个个参与，自主探究，培养实践能力和协作能力，切实增强学生对传统节庆文化的认同感。

活动目标可归纳为：

1、通过各种渠道开展活动让学生了解端午节的来历及风俗，知晓端午节的文化内涵，增强对传统节庆文化的认同感。

2、在实践中培养学生的合作意识与获取信息的能力。

3、培养学生的奉献精神，树立崇高的理想和价值观。

三、端午节活动时间

端午节前一周（国家法定休息日的前一周）

四、端午节活动准备

1、游戏辅助用品（模拟龙舟的滑板等）；

2、制作粽子材料（荷叶，用酱油腌制好的糯米及五花肉或者红豆、枣子等，绳子，剪刀）准备。工具：盆、碟、匙、筷子、剪刀、一次性手套等；

3、美术课教案及作画材料准备；

五、端午节活动具体要求

1、结合实际情况，引导学生通过调查询问、网上浏览等方法搜集有关端午节的由来及一些有趣的风俗习惯，如：了解人们为什么要过端午？端午节为什么要吃粽子？人们为什么要给小孩子挂香包、戴手链和五彩线等有关情况制作成小报，让学生感受到节日的快乐，体验传统节庆的深厚文化内涵。

2、了解粽子的制作过程和工艺，体会民族文化的深刻内涵。

3、通过模拟“赛龙舟”的活动，让学生感受中华民族勇武、坚韧、团结一致的精神力量，让学生在竞技的过程中实现精神的升华。

六、端午节具体活动安排

系列一：制作小报

1、端午节的来历；

2、端午节的典故；

3、端午节的活动；

4、今年我想如何过端午节。

系列二：手工作品

制作粽子

系列三：美术作品

我画下的端午节（每个班选出5个较好的作品展示）

系列四：快乐游戏

在活动课上，进行模拟赛龙舟比赛

七、端午节活动步骤

1、组织筹备阶段——召开组织筹备会议

订立活动目标并制定详细的计划，准备活动所需资料和物品；

2、活动实施阶段——活动计划落实

**单位端午节活动方案篇十六**

一、活动目标

端午节到了，开展关于“端午”的活动，让学生了解有关端午的各种小知识，拓展知识面。同时在活动中提高学生自己搜集资料，处理资料的能力。在端午的欢乐气氛中，爱国、爱家、提高学生对中国的传统文化的兴趣，产生民族自豪感。

二、设计思路

以端午节的文化内涵为核心，从自己感兴趣的问题入手，通过合作调查、参与实践、信息搜集与处理、表达与交流等活动，了解中华民族的传统文化，增强学生对祖国、对家乡的热爱之情。

三、活动时间

20\_年6月2日——8日

四、活动内容

三年级了解端午节的日期、知道端午节的别称、风俗、和来历，上网浏览查阅有关屈原的故事和诗歌，并将自己最感兴趣的内容以“知我端午爱我祖国”为主题，用手抄报、诗配画或者作文的形式记录在a4纸上。

五、总结

1、 各班主任认真总结端午节学生参与活动情况。

2、美术组将优秀作品出橱窗展示。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找