# 父亲节活动策划方案小学(19篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-12

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。父亲节活动策划方案小学篇一二、活动目的以\"父亲节\"...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**父亲节活动策划方案小学篇一**

二、活动目的以\"父亲节\"为契机，举行系列\"关爱\"、\"亲情\"活动，促进卖场销售，提升万达\"关爱社会\"的企业形象。

三、活动背景万达商业广场的主体消费群体为年轻一族，\"父亲节\"这个外来节日因它包含着浓郁亲情成分，所以在广大年轻一族心目中有着比较重的意义，这也是值得社会提倡和宣传的。我公司拟紧抓这一时机，扶持b座新开业区域，策划执行相关活动，以期取得良好的社会效应并能促进卖场的49售。

四、营销策略分析万达商业广场客流量大且已比较稳定，在\"父亲节\"当日举行大型的外场路演活动，投入较大但效果并不会很明显。拟采取以内场营造气氛为主的促销手段，投入资金相对较小，且时段延续性相对较长，促销效果较明显。

这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理，对树立一个有感情、有责任感的\"公益社会一一万达商业广场的企业形象有很好的作用。

五、活动时间年6月10日至6月17日。

六、活动内容.与商户充分沟通发通知函给卖场各商户，告知其活动相关事宜，使商户充分了解活动内容，并能积极地配合我公司共同开展此活动。

.营造\"感恩温情\"氛围各商户店内增设pop宣传牌，并将各入口玻璃门喷绘、内场吊旗等处更换为宣传\"父亲节\"内容，各处内容底面图案设计保持一致，但文字内容尽量不相同，均为\"父亲节\"相关宣传介绍。例如：

(1)\"每年6月的第三个星期天是父亲节\";(2)\"一个不应被遗忘的节日\";(3)\"父亲--男人最温情的称呼\";(4)\"父爱同样伟大无私\";(5)\"对父亲大胆说出\'我爱你\'!\";(6)\"你记得父亲的生日是哪一天吗\";(7)\"记得给父亲打个电话问候\";(8)\"父亲的节日每年只有一天\";(9)\"你为父亲过过生日吗?，\';(10)\"你准备好送给父亲的礼物了吗?\";(11)\"一份给父亲的礼物、一份浓浓的爱\"。

……大胆写出爱--感恩父爱 祝福父亲在b,c座首层中厅处各搭建一个简易许愿台，背板为\"大胆写出爱--感恩父爱 祝福父亲\"主题内容，现场免费提供笔和祝福卡，由顾客自行在小祝福卡上写给父亲的祝福话语，并粘贴在许愿台上表达对父亲的祝愿。

由于不能统一收银，如果采用购物送卡的形式，无法保证真实性，又降低参与性，所以采取无条件赠卡，简化流程，增强活动的参与性和公益性。

.带动卖场销售在营造出了浓郁的\"感恩父亲节\"氛围的同时，力求带动卖场梢售，设计制作特别针对\"父亲节\"的统一样式的小友情提示牌，发放给商户。例如：

(1)\"快带我回家送给爸爸\";(2)\"你准备好送爸爸的礼物了吗\";(3)\"感恩父爱\";(4)\"献给爸爸的礼物\";(5)\"\'父亲节\'最好的礼物\";(6)\"快来挑件礼物送给爸爸吧\";……七、预期效果活动形式较为简单，并不采取路演等大型活动，投入资金也不大，但却能营造温馨的氛围，给内场销售带来直接效果。就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在\"父亲节\"开展宣传活动，可以在顾客心里建立万达商业广场关怀顾客、富有人情味的形象，提升我公司公益形象与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。

八、活动费用玻璃门头喷绘(12个)：600元内场吊旗(45个)：1 250元宣传牌(300个)：1 500元友情提示牌(500个)：500元许愿台(2个)：1 400元许愿卡(1 500个)：500元费用总计：5 750元

**父亲节活动策划方案小学篇二**

一、活动背景

父爱是如此的含蓄，不像母爱来得那么明显。然而，父爱和母爱一样，都是那么的伟大。我们用隆重的典礼欢祝母亲节的到来，但是，又有多少人知道父亲节是哪一天呢?其实，父亲不需要任何花哨的礼物，父亲只希望自己的孩子能够长大、成熟。但这并不代表父爱就可以被忽略。在父亲节即将到来的日子里，让我们用行动来向父亲证明自己已经长大了，已经成熟了，并且可以用实际行动来感恩父亲对我们付出的种种。

二、活动主题

爸爸，您辛苦了!

三、活动目的

1、让公司员工借助父亲节吐露内心的真情感言，表达多年对父亲的感恩之情。

2、加深公司员工对父亲的感情，在内心深处更进一步领悟父爱如山似海的内涵，感受父爱的无私和伟大，学会理解、关心父亲。在以后的工作生活中，从点滴做起，以实际行动来回报父亲的养育之恩。

3、增进员工与公司之间的感情，让员工学会感恩，学会以实际行动去报恩。

四、活动对象

诚泰达全体员工

五、活动时间

6月1日——6月15日

六、前期准备

1、6月15日下午6点确定好达到活动要求标准的员工名单。

2、6月16日收集好优秀员工的家庭地址、父亲姓名、父亲联系方式。 3、6月16日购买好确定的礼品、卡片。

4、6月16日督促表现优秀的员工将想要对父亲说的话写成文(不限字数)，公司对表现优秀的员工的评定写成文。

七、活动内容

全体员工共同参与此次活动，传播“感恩”精神。这既是公司向员工的父母表达感激之情，感谢父母为企业培养了优秀的人才;也是企业文化建设的新举措，在我们共同践行“感恩”的同时，是我们彼此之间和谐的开始。公司、员工、亲人三者之间的情感浓浓的融合在一起，感恩、理解、尊重、责任这些美好的精神得以最自然的诠释，进而激发的是大爱、博爱的情怀，企业文化建设随之升华，每个人的激情也会奔放起来。

本次活动以竞赛的形式开展，公司全体员工参与，在活动期间内表现优秀的员工，公司给予一定奖励——在父亲节前一天以公司名义给优秀员工的父亲寄送一份节日礼品，附上公司对优秀员工的评价以及优秀员工想对父亲说的话。

鉴于各员工的岗位职责不同，分成两种评定方式。 1、销售类

优秀员工标准：活动期间，新增销售额达3000元，以签单合同金额为准。 注：销售额标准待定，定出的标准要保证至少有50%的员工能够达到。 2、职能类

优秀员工标准：(待定)

八、经费预算

(一)单价200元左右的礼品，以下仅供参考：

1、剃须刀 2、鞋子 3、茶叶 4、茶具 5、豆浆机

至少30个员工：200\*30=6000元 (二)卡片(至少30张)

至少30个员工：5\*30=150元 (三)总计：6150元

九、后期工作

1、礼品邮寄出去之后要把对应的礼品快递单号记录好，以备查询。 2、礼品邮寄3~4天之后可电话跟进礼品是否送达员工父亲手中，并通过电话带去节日祝福

**父亲节活动策划方案小学篇三**

一、活动背景

父爱是如此的含蓄，不像母爱来得那么明显。然而，父爱和母爱一样，都是那么的伟大。我们用隆重的典礼欢祝母亲节的到来，但是，又有多少人知道父亲节是哪一天呢?其实，父亲不需要任何花哨的礼物，父亲只希望自己的孩子能够长大、成熟。但这并不代表父爱就可以被忽略。在父亲节即将到来的日子里，让我们用行动来向父亲证明自己已经长大了，已经成熟了，并且可以用实际行动来感恩父亲对我们付出的种种。

二、活动主题:爸爸，您辛苦了!

三、活动目的

1、让公司员工借助父亲节吐露内心的真情感言，表达多年对父亲的感恩之情。

2、加深公司员工对父亲的感情，在内心深处更进一步领悟父爱如山似海的内涵，感受父爱的无私和伟大，学会理解、关心父亲。在以后的工作生活中，从点滴做起，以实际行动来回报父亲的养育之恩。

3、增进员工与公司之间的感情，让员工学会感恩，学会以实际行动去报恩。

四、活动时间

6月15日——6月20日上午

五、活动内容

全体员工共同参与此次活动，传播“感恩”精神。这既是公司向员工的父母表达感激之情，感谢父母为企业培养了优秀的人才;也是企业文化建设的新举措，在我们共同践行“感恩”的同时，是我们彼此之间和谐的开始。公司、员工、亲人三者之间的情感浓浓的融合在一起，感恩、理解、尊重、责任这些美好的精神得以最自然的诠释，进而激发的是大爱、博爱的情怀，企业文化建设随之升华，每个人的激情也会奔放起来。

销售

优秀员工标准：

is：活动期间，is签单3单，以盘古系统提单为准。

os：活动期间，os签单6单，以盘古系统提单为准。

csc：活动期间，csc签单6单，以盘古系统提单为准。

注：20xx年6月15日早上8:30—20xx年6月20日上午12:00截止

奖品设置

1、is：2名剃须刀

2、os：1名剃须刀

3、csc：1名剃须刀

六、微信线上活动

从20xx/6/15-20xx/6/20日通过微信关注我公司内部锐之旗family，发送对父亲想说的话，附上本人的基本信息，即可参与抽奖。

奖品设置

奖品10名：度熊捶背器

七、抽奖规则(微信线上活动)

1、关注并发送姓名和联系方式、想对父亲说的话时间须在20xx/6/15-20xx/6/20截止日期以后关注的不能参加抽奖活动;

2、抽奖结果将在20xx年6月20日下午，通过“@锐之旗family”微信公众平台公布;回复中奖者信息

**父亲节活动策划方案小学篇四**

活动目的

为延续往届学工助理的优秀活动，提倡广大学生学会感恩，感谢父亲对我们的养育之恩。同时也为同学们提供了一个可以表达父爱的平台，把自己想对爸爸说的话大声说出来。在这父亲节来临之际机电工程系学工助理特举办“感恩六月·感谢父亲”感言展出活动，让爱不断的流传下去。

活动口号

以真心，拿真情，用行动说感谢!

活动时间

20xx年6月21日

活动地点

临湖轩侧门

活动形式

展出对父亲的爱及转寄感恩的心

活动流程

1、签名表达父爱

2、把自己想对父亲说的话留下宣传板上，并附上本人的姓名和父亲现在的地址。

3、将真情传递给你的父亲。

经费预算

物品数量单价总价

签名笔3支412

便利贴本子4本312

明信片30张2.575

装饰物品20

预计费用合计：120元

前期准备工作

1、通过拉赞助的方式拉出横幅，内容为“爸爸，你辛苦了!谢谢您!”。以备签名使用。

2、做好宣传板子，留出贴便利贴的位置，准备两块板子，以防差地方贴。

3、购买好所需用品，如签字笔、明信片等。

活动安排及人员分配

总策划人员：

拉赞助人员：

购物品人员：

出版报人员：

租借场地及物品人员：

摄影人员：

宣传通讯人员：

保管物品人员：

明信片寄发人员：

活动人员：

时间计划与安排

20xx年6月11日 学工助理开会

20xx年6月14日 确定活动内容及形式

20xx年6月15~19日 制作板报

20xx年6月20日 征集便利贴及明信片派发

20xx年6月21日 寄发明信片

附：

1、需租借的物品：桌子4张、凳子5个、帐篷2个、电脑1台、音响两个。电脑里下好几个与感恩有关的歌曲。

2、拉赞助人员负责拉出横幅。

3、出版报人员负责把需要的板子做好。

4、摄影人员负责拍好活动中的照片。

5、宣传人员负责写好后动后的宣传稿件，交予老师以便放在学院网站上去。

6、保管物品人员负责保管活动过程中物品的安全。

7、明信片寄发人员负责把活动后好的留言以明信片的方式寄出，帮助传达父爱。

8、活动人员主要保持全局，哪儿有需要就去哪儿帮助。

**父亲节活动策划方案小学篇五**

活动主题：感恩父爱(6月15日父亲节)

活动时间：20xx年6月15日至6月28日

参与门店：人民店、建业店、中华店、南海店、乐山店、礼品店、山海店、遂平店

dm规划：大度八开一张

商品选择：1、dm商品数量60个;

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象;

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客;

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把(小票不累计、不分解)。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月15日出生的父亲(年满22周岁)在6月15日当天凭有效证件可在爱家量贩建业店、人民店……享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风彩赢维雪啤酒(爱家首届啤酒争霸赛)

6月15日当天，爱家首届啤酒争霸赛在爱家购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿!

奖品设置：

冠军1名奖维雪啤酒3箱

亚军1名奖维雪啤酒2箱

季军1名奖维雪啤酒1箱

参与奖若干名奖维雪啤酒一瓶

比赛时间：6月15日下午17：00

比赛地点：爱家购物中心外广场舞台

主办单位：爱家量贩有限公司

承办单位：维雪啤酒驻马店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：

比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大甁啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者(吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒)就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权;

2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担;

3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者;

4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车;

5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

第一场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上。发令后，选手迅速拿起酒瓶将酒喝完，饮完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，每个小组胜出1人，总共胜出9人。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第二场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，每个酒瓶插入一根吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将啤酒吸完，吸完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快吸完，谁就胜出，总共胜出前5名。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第三场比赛方法：将2瓶600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，其中一个酒瓶开启另1个酒瓶插入一个吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将两瓶酒喝完，喝完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，以时间长短评出冠军、季军、亚军。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

穿插活动

1、现场观众有奖竞猜：在第二场及第三场比赛前，现场各选取5名及3名观众对比赛结果进行有奖竞猜。

2、有奖问答：主持人现场提问有关爱家量贩、父亲节、啤酒传说、啤酒知识竞答及本次活动赞助企业的相关知识，对现场答对选手予以奖励。

**父亲节活动策划方案小学篇六**

一、设计思考：

“有一种记忆可以很久，有一种思念可以很长，有一双手的手心特别温暖，让我们一生无法忘怀......”有人说，父爱如山，大爱无言;有人说，父亲的爱是一颗不落的星星，温暖幸福的微笑永远荡漾在我们的心里。父亲的角色在孩子的成长道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子心目中的形象是繁忙、威严的，孩子与爸爸接触交流的机会也是比较少的。为此，在6月17日(星期日)父亲节到来之际，我们开展“我爱你爸爸”的主题活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

二、活动时间：父亲节前一周6月15日——6月19日

三、主题目标：

1、让幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，理解爸爸的辛苦和工作。

2、让幼儿学会如何去理解父母、尊敬父母、体谅关心父母，与父母和谐相处。从现在做起，从点滴做起，以实际的行动来回报父母。

3、通过游戏活动增进幼儿与父亲间的感情，让爸爸明白自己在孩子们心目中的位置，在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

四、活动方案：

1、各班在父亲节前一周可搜集幼儿和爸爸的合影或是只搜集幼儿爸爸的照片或是爸爸小时候的照片等，并举行“照片展”“比谁帅”。

2、鼓励幼儿回家帮助爸爸做一些力所能及的事情。比如：倒水、拿报、洗脚等。

3、开展系列的教育活动：父亲节的由来、社会《爸爸的手》、歌曲《我的好爸爸》调查爸爸、采访爸爸、说一说爸爸、夸一夸爸爸、画一画爸爸。

4、年级组或班级可根据班级情况开展亲子活动：角色反串、《小脚踩大脚》、《骑大马》等。

5、为爸爸制作手工礼物，亲手送给爸爸;为爸爸演唱《感恩的心》，用舞蹈表达对爸爸的爱。

六月，有灿烂的阳光照耀在我们的身上;六月，有绵绵的细雨滋润在我们的心底;六月，父亲节翩然而至。人生中很多东西，不可能永远地存在但是您给我的爱却是永恒…… 父亲用厚实的臂膀支撑着整个家庭;父亲用亲情温暖着孩子的心灵。在这个属于父亲们的日子里，让我们大声说出对父亲的爱，祝愿世上所有的父亲们节日快乐!

**父亲节活动策划方案小学篇七**

设计意图：每年6月份的第三个星期天是“父亲节”。以往，我们总是过三八妇女节、母亲节，唱的歌也总是“世上只有妈妈好!”幼儿对妈妈的情感和依恋远超过对爸爸的情感，其实，父亲的角色在孩子的成长道路上有着不可或缺的作用，父亲也有其温柔的一面，父亲也有着与子女嬉戏的渴望。因此，利用父亲节设计此活动来激发孩子关爱爸爸的意识。为此，我们年级组特开展了“我老爸最棒”的趣味运动会，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

活动时间：20xx年6月15日下午3:30活动地点：幼儿园操场

活动内容：

游戏一：群爸力量大(拔河)参加人数：32人(每班各10人)

【游戏内容】将爸爸们分成两队，以3局2胜的方式决出胜负，获胜的获得团队冠军，其次获得亚军。

游戏二：老爸，向前冲(滑板车)参加人数：16人(每班各8人)

【游戏内容】将参加的爸爸分成四组进行，爸爸匍匐在滑板上从起点线出发，用手支撑地面向终点滑行，按时间记录前8名为冠军，后8名为亚军。道具：滑板车8个

游戏三：我的老爸最海量参加人数：16人(每班各8人)

【游戏内容】在规定1分钟内，畅饮温开水，在规定的时间内看谁喝得多为胜。胜出的前8名为冠军，其他为亚军。

游戏四：我的老爸力气大(扳手腕)参加人数：16人(每班各8人)

【游戏内容】爸爸们两两相对坐于桌子旁边，将右手或左手放于桌上相握，听到裁判的哨声即刻用力扳倒对方，以先将对方的手臂扳倒在桌面为胜，胜利的为冠军，其次为亚军。

游戏五：我的老爸有力量(俯卧撑)参加人数：16人(每班各10人)

【游戏内容】参加人员双手撑地俯卧，听到裁判的口哨声做俯卧撑，做得个数多的前8名为冠军，其他则为亚军。

游戏六：老爸，向前跳(跳远)参加人数：16人(每班各10人)

【游戏内容】参加人员在规定的线上站好，听到裁判的口哨声纵身往前跳，跳得远的前8名为冠军，其他则为亚军。

游戏七：威力角斗士(斗鸡)参加人数：16人(每班各10人)

【游戏内容】两人为一组，在规定的圈内以斗鸡的方式站好，听到裁判的口哨声双方开始用力推挤对方，谁最先被推挤到圈外为亚军，留守圈内的为冠军。

活动要求：

1、每个游戏均由爸爸参加，每个爸爸参加2个游戏。

2、每个游戏都由自己的孩子为爸爸颁奖。

3、安全第一，快乐相随。

**父亲节活动策划方案小学篇八**

活动主题：感恩父爱(6月17日父亲节)

活动时间：20xx年6月17日至6月28日

参与门店：

dm规划：大度八开一张

商品选择：

1、dm商品数量60个;

2、以季节性商品为主，配合部分父亲节商品，突出父亲节低价形象;

3、以生鲜散杂为辅，以低价来吸引顾客;

活动内容：

活动一：节日送孝心、扇子传真情

活动期间，凡在爱家量贩一次性购物满38元以上，凭购物小票即可到服务台免费领取精美扇子一把(小票不累计、不分解)。

活动二：为父亲送祝福，生日蛋糕5折优惠

6月17日出生的父亲(年满22周岁)在6月17日当天凭有效证件可在xx店、xx店……享受生日蛋糕5折优惠。

活动三：展老爸风彩赢维雪啤酒

6月17日当天，xx首届啤酒争霸赛在购物中心外广场舞台隆重举行，欢迎各位男性朋友报名参加，届时将有丰厚的奖品等您来拿!

奖品设置：

冠军1名奖 啤酒3箱

亚军1名奖 啤酒2箱

季军1名奖 啤酒1箱

参与奖若干名奖啤酒一瓶

比赛时间：6月17日下午17：00

比赛地点：购物中心外广场舞台

主办单位：xx有限公司

承办单位：啤酒xx店分公司

报名方式：现场报名

报名条件：身体健康的男性朋友均可报名参赛

比赛规则：

比赛共分9组，每组3个人，共分三场比赛，比赛时每人发放一个编号牌，选手佩戴编号牌进行比赛。

第一场：小组个人吹瓶赛

600ml大甁啤酒速饮比赛，谁第一个喝完一瓶啤酒者，谁就胜出，可以参加下一轮半决赛，每个小组胜出1人，共胜出9人。

第二场：群英荟萃半决赛

第一场胜出9人同时参加比赛，前5个用吸管最先吸完一瓶啤酒者就算胜出，可以参加最后总决赛，共胜出5人。

第三场：超级酒王总决赛

第二场胜出的5人同时参加比赛，谁第一个喝完两瓶啤酒者(吹完一瓶啤酒+用吸管吸完一瓶啤酒)就为冠军，以喝酒的时间类推，分别为冠军、亚军、季军。

注意事项：

1、在喝啤酒比赛时啤酒不能外漏、浪费，否则为自动弃权;

2、不宜饮酒者勿试，否则由此引发的一切后果及责任自己全部承担;

3、参赛者啤酒量在4瓶以上，且喝完4瓶后身体正常者;

4、参赛者无酒后滋事记录、并保证不酒后驾车;

5、主办单位、承办单位拥有本次活动的最终解释权。

第一场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上。发令后，选手迅速拿起酒瓶将酒喝完，饮完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，每个小组胜出1人，总共胜出9人。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第二场比赛方法：将600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，每个酒瓶插入一根吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将啤酒吸完，吸完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快吸完，谁就胜出，总共胜出前5名。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

第三场比赛方法：将2瓶600毫升的整瓶啤酒开启后，放置桌面上，其中一个酒瓶开启另1个酒瓶插入一个吸管，发令后，选手迅速拿起酒瓶将两瓶酒喝完，喝完后迅速将酒瓶放置桌面上，谁最快喝完，谁就胜出，以时间长短评出冠军、季军、亚军。

比赛规则：选手在发令后，方可将酒瓶拿离桌面。饮完后，应迅速将酒瓶放回桌面，计时停止。在比赛中喷酒，洒酒，漏酒均视为成绩无效。瓶内剩酒不能超过50毫升，否则成绩无效。

穿插活动

1、现场观众有奖竞猜：在第二场及第三场比赛前，现场各选取5名及3名观众对比赛结果进行有奖竞猜。

2、有奖问答：主持人现场提问有关爱家量贩、父亲节、啤酒传说、啤酒知识竞答及本次活动赞助企业的相关知识，对现场答对选手予以奖励。

**父亲节活动策划方案小学篇九**

【活动目的】

1、使幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间的感情。

【活动准备】

歌曲录音带、彩色纸、彩笔、鼓、花、羊角球等器械、自制奖牌。

【活动过程】

幼儿配乐朗诵：

父爱是一缕阳光，让你的心灵即使在寒冷的冬天也能感到温暖如春;

父爱是一泓清泉，让你的情感即使蒙上岁月的风尘依然纯洁明净。

父爱同母爱一样的无私，他不求回报;

父爱是一种默默无闻，寓于无形之中的一种感情。

师：在孩子们的心中,您是那么的伟大、威武，是他们心中最崇拜和尊敬的人，是他们永远学习的榜样!

1、表演《感恩的心》

2、演唱歌曲《我的好爸爸》

3、亲亲爸爸说说悄悄话

4、室内亲子制作《心连心爱心卡》

5、《击鼓传花》家长和幼儿听鼓声同时传花，鼓声停花在谁的手中幼儿说一句祝福的话或表演节目，家长简单介绍自己的工作或家庭中的趣事。

亲子游戏：

1、《小脚踩大脚》游戏规则：宝宝的小脚踩在爸爸的脚上一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜。

2、《骑大马》游戏规则：宝宝骑在爸爸的脖子上分组进行比赛。

3、《蒙眼找宝宝》：用毛巾把家长的眼睛蒙住，幼儿站在家长的对面不能发出声音，家长根据自己孩子的特征找到自己的宝宝。

家长游戏(同级部的爸爸们进行比赛) ：

《跳绳比赛》《针线活》《拔河比赛》《蜈蚣竞走》

结束部分：音乐响起，幼儿亲自为爸爸颁奖。师：在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

**父亲节活动策划方案小学篇十**

为真情回报您长期以来对中国工商银行的信任和支持，工商银行北京分行联合西单太平洋百货五棵松店开展“欢度父亲节、刷卡满额赠好礼”活动，具体内容如下：

一、促销活动时间：

20xx年6月4日至20xx年6月20日

二、参加卡种：

工商银行发行的牡丹信用卡[包括牡丹人民币贷记卡、牡丹双币贷记卡(国际卡)、牡丹准贷记卡、牡丹新版交通卡]。

三、活动内容：

多重好礼随机中：活动期间，工商银行持卡人在西单太平洋百货五棵松店通过工商银行pos当日刷牡丹信用卡消费满100元，即可获得随机中奖机会，当您的签购单上显示“恭喜您中x等奖”的字样时，即获得相应奖品：

一等奖100元商场购物券;每日一个。

二等奖50元电话储值卡;每日一个。

四、活动规则：

1、奖品领取及积分兑换地点商场指定收银台。

2、持卡人领取奖品需要提供当日消费签购单、本人信用卡，并在商场兑奖登记簿上进行签字确认。

3、满额赠礼数量有限，每卡每人每日限兑换一份。

五、参加商场：

1、商场地址：海淀区复兴路69号

2、商场电话：

**父亲节活动策划方案小学篇十一**

20xx年6月xx日是一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

一、活动主题：

关爱父母行孝心，(商场名称)好礼献真情我是你的骄傲，你是我的太阳

二、活动时间：20xx年6月8日-17日

三、活动目的：

唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的节日热点商品，全力促进销售。

四、活动宣传语：

父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲五、互动活动：商场父亲节

1、主题：爸爸，我想对你说。

时间：6月8-17日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。(员工均可以参加)。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

2、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球(篮球和排球)，将\"球\"赶向\"球栏\"，在第二个球进\"球栏\"一瞬间停表。

比赛规则：在赶\"球\"途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

奖项设置：一等奖德斯堡路价值596元男装一套 1名

二等奖德斯堡路价值328元t恤一件 2名

三等奖德斯堡路价值298元领带一条 3名

鼓励奖男士袜一双 15名

报名时间：5月26-6月16日

报名地点：商场服务台

比赛时间：6月17日下午15：00-17：00

比赛地点：大门口广场

3、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

4、奖品费用3364元(由男装供应商赞助)、宣传费用1500元效果评估与预测、拉动龙华的家庭消费，提高男装的销售额。

5、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

6、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

7、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成龙华商圈独具特色的商场

**父亲节活动策划方案小学篇十二**

每年6月份的第三个星期天是“父亲节”。以往，我们总是过三八妇女节、母亲节，唱的歌也总是“世上只有妈妈好！”幼儿对妈妈的情感和依恋远超过对爸爸的情感，其实，父亲也有其温柔的一面，父亲也有着与子女嬉戏的渴望。因此，利用20xx年父亲节设计此次活动来激发孩子关爱爸爸的意识。尽可能让幼儿体会情感，让孩子知道爸爸工作的辛苦，自己也应该关心爸爸，并能用相应的语言表达出来。

一、活动目标

1.愿意用简短的语句介绍自己的爸爸，能向同伴介绍爸爸的职业。

2.理解爸爸工作的辛苦，乐意大胆表达对爸爸的爱。

3.欣赏散文诗，增进父子间的亲情。

二、活动准备

1.每人带一张自己爸爸的照片。

2.事先在家里将把爸爸的手印印在纸上，并沿轮廓剪下来。观察自己爸爸的日常生活，了解爸爸的职业。

3.散文诗《我的爸爸》挂图、磁带。

三、活动过程

1.通过提问引出谈话话题。

小朋友，你知道父亲节是哪一天吗？（每年6月份的第三个星期天是“父亲节”。）“我们每一个人都有一个爸爸，每个人的爸爸都不一样。今天我们请小朋友来说说你的爸爸是什么样子的？他是做什么工作的？”

2.引导幼儿自由交谈。

将幼儿分成几个小组或两两结伴，要求幼儿拿着自己带来的照片向同伴作介绍。在自由交谈后，请个别幼儿在集体面前谈自己的爸爸，大胆地讲出自己对爸爸的认识。

3.比一比。

请幼儿将自己的小手和爸爸的大手（手印）比一比，说一说爸爸的手为什么这么大？爸爸的大手能干什么？爸爸在家还做些什么事情？

4.引导幼儿欣赏散文诗《我的爸爸》。

（1）配合挂图完整欣赏一遍。

请幼儿说一说感觉：爸爸举起宝宝，宝宝想什么？坐在爸爸翘起的二郎腿上，就像坐什么？骑到爸爸的脖子上有什么感觉？

（2）你喜欢你的爸爸吗？为什么？你在家最喜欢和爸爸做什么？

在幼儿谈话过程中，教师为幼儿提供新的谈话经验。如：我的爸爸是医生，爸爸的工作很辛苦，每天都要给病人做手术，晚上还要看书、开会。我喜欢和爸爸在一起整理图书、做游戏、等，还帮爸爸做其他事情。我喜欢我的爸爸……

（3）教师小结。

我发现你们爸爸的本领都很大，每天上班很辛苦，并且爸爸都很爱孩子，希望我们的小朋友成为好孩子。父亲节到了，小朋友也应该关心爸爸，爱爸爸。你为爸爸做什么事来表现你很爱他的呢？你可以为爸爸做些什么事让爸爸高兴？（抱抱、亲亲、给爸爸倒水，捶背等）。

**父亲节活动策划方案小学篇十三**

一、活动背景：相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间：20xx年6月15日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月15日出生的父亲凭有效证件可在x店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛

在大厦店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1)奖品设置：

特等奖：任选服饰一件;

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打8折;

三等奖：购买商品在打7折;

(2)活动细则：

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖!

(1)活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

1、《报》6月19-17日名片大宣传。预算金额：20xx元

2、电台6月19-17日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

**父亲节活动策划方案小学篇十四**

一、活动背景：

相对于母亲，父亲羞于表达自己的爱。他们常把爱放在心底。母爱有声，父爱无声。中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。

二、活动主题：礼赞父亲，孝行天下

三、活动时间：20xx年6月17日

四、活动内容：

1、赠送生日蛋糕：

凡6月17日出生的父亲凭有效证件可在xx店享受购生日蛋糕6折优惠。

2、喝啤酒的比赛

在xx店换购处持本商场当日单张50元以上购物小票者可参加喝啤酒比赛。

活动细则：每场次分两组，每组5人。由主持人下令，能在最短时间内喝完1听者获胜。获胜者将当场奖2听啤酒。

3、五颜六色闯关中大奖：

父亲节活动期间，商品全场88折，购买商品折后单票满128元以上者，可凭电脑小票参加“五颜六色闯关中大奖，为父亲抽个父亲节礼物”活动，为父亲献上精美的父亲节礼物。

(1)奖品设置：

特等奖：任选服饰一件;

一等奖：送指定商品一个

二等奖：购买商品在打8折;

三等奖：购买商品在打7折;

(2)活动细则：

a)在商场收银台出入口处放一促销长桌，并铺上红布;于桌上放置两个抽奖箱，每个箱上都装着5种颜色的乒乓球共11，分别是白色4个、兰色3个、绿色2个、黄色、红色各1个。

b)只要顾客连续两次从箱子里抓出来的乒乓球的颜色是一样的，即可获得相应的中奖奖品;红色球代表特等奖;黄色球代表一等奖;绿色球代表二等奖;兰色球代表三等奖;白色球代表四等奖。

4、为父亲父亲赢奖

在商场门前搭建舞台，举行“为父亲父亲赢奖”趣味游戏，即让孩子戴上眼罩，去找找谁是自己的父亲父亲。口号：为父亲父亲赢奖!

(1)活动细则：

a)从现场围观的观众当中选择5—7对父子，小孩子的年龄应该在4----7岁之间。父亲父亲们套上商场提供的一模一样的衣罩站在一边，衣罩上应该有编号牌，号码与自己的孩子身上的号码相对应。

b)将孩子们蒙上眼睛，由主持人一个一个轮流引着他们去找自己的父亲，可以采取摸、闻方法，但不能说话和做其它暗示性动作。违反者取消资格。孩子找到自己的父亲父亲后就站在其背后，但不能摘下眼罩。接着完成下面几个孩子的找父亲父亲的游戏。

c)当所有的人都找到自己的父亲父亲后，就摘下眼罩看结果。

d)如果能准确找到自己父亲父亲，孩子将获得一份肯德基或麦当劳餐饮券，父亲将得到衬衣一件。其他没有成功找到自己的父亲父亲的孩子也将获得精美食品或饮品一份(5元左右)。

五、广告宣传及预算：

1、《报》6月x-xx日名片大宣传。预算金额：20xx元

2、电台6月-xx日某一时段(待定)播出。预算金额：1000元

3、纸质宣传单5000份。预算金额：500元

**父亲节活动策划方案小学篇十五**

一、活动目的：我们时常歌颂母亲，却总是无法形容深沉的父爱，对于父亲，我们总是忘了表达，说声我爱老爸有多难?也许我们和父亲之间，就总是这样心息相通，却默默无言。

父亲总是真切地默默承受着，为爱扛起一片天。我们将在父亲节这天，让我们社区里的老年人里的老父亲们快乐地渡过这一天，并与家人一起在活动中得到快乐。

二、活动时间：20xx年6月21日

三、活动地点：社区会所一楼

四、活动对象：社区老年父亲及其家人和社区干部

五、活动内容：

1、\"感恩老爸xx社区将于6月21日发出通知，征集社区居民自拍父亲的相片(父亲年龄60岁以上)，选取角度不限，尺寸要求：5寸-7寸，照片必须突出体现父亲的正面形象，并随附一句以\"感恩父亲\"为主题的话。照片内容要求自然，真实，亲切。活动将评选\"最具魅力父亲\"\"最感人父亲\"\"最可爱父亲\"\"最具爱心父亲\"\"最具耐心父亲\"等十个奖项各一名;照片于6月21日前交到社区。于6月21日父亲节当日社区活动中颁奖。

2、说出你的爱很多的子女很少在父亲的面前说出\"爸爸我爱你\"这句话，在6月20日父亲节当天，我们请社区里愿意对父亲说\"爸爸我爱你\"的居民参加此次活动。并由社区送予父亲节日礼品。

3、亲情趣味活动。

4、快乐满筐：准备汽排球与筐子，子女拿着筐子站在离掷球点5米的地点，由父亲掷球，两人配合，2分钟进5个球的得奖励。

5、运乒乓球：用乒乓球拍运着乒乓球在规定的起始点和终点之来回行走，由父子(女)接力，两组同时进行，快者获得奖励。

6、猜谜接力：自由组合成为二组，每组六人，组成为三对父子(女)。由第一个人看工作人员所给的资料，不能说话，用动作来表示资料中所写文字。传到最后一个人的时候，两组中最先猜中答案组组员获得奖励。

7、圈圈传情：自由组合成为二组，每组六人，组成为三对父子(女)。用嘴巴咬着塑料管子，套上圆圈，传给下一个人，速度最快组的组员获得奖励。

**父亲节活动策划方案小学篇十六**

一、活动目的：培养顾客节日到店消费习惯，提高分店营业额。

二、活动主题：【大行德广，父爱如山】

三、活动时间：6月13日至17日

四、参与分店：广东区域、福建区域、四川区域

五、活动内容

会员

1、6月12日通过会员系统向有效会员发出节日短信，并注入52.0元餐券。

2、餐券消费限制：

1)6月13日至17日全天消费(望星和恒裕分店早茶除外)。

2)最低消费满200元才可使用。

父亲节当天(6月17日)

当日到店消费的“父亲”，赠送“自制热浆老豆腐”一份。

六、宣传方式

\*会员短信(6月12日早上10：00发出)

尊敬的【】：父爱如山!52元餐券已注入您会员卡，6月13至17日到店消费满200元即可使用。父亲节要到了，带父母来老家坐坐吧!【食尚国味。山东老家】

\*微博宣传

**父亲节活动策划方案小学篇十七**

父亲的角色在孩子的成长道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子心目中的形象是繁忙、威严，孩子与爸爸接触交流的机会甚少。为此，xx幼儿园开展了“20xx快乐父亲节”活动，提供孩子和爸爸沟通交流的机会，增进父子、父女间的感情。

一、活动目的

1、使幼儿知道6月的第三个星期天是父亲节，知道爸爸的艰辛。

2、通过亲子游戏给父子提供交流的机会，增进父子、父女间的感情。

二、活动准备

水果、皮筋、梳子（女孩自备）、化妆品 （男孩自备）。

三、活动过程

1、幼儿配乐朗诵：

父爱是一缕阳光，让你的心灵即使在寒冷的冬天也能感到温暖如春；

父爱是一泓清泉，让你的情感即使蒙上岁月的风尘依然纯洁明净。

父爱同母爱一样的无私，他不求回报；

父爱是一种默默无闻，寓于无形之中的一种感情。

2、巧手爸爸赛

女孩的爸爸为女孩扎头发比赛，男孩爸爸为男孩化妆比赛。时间截止后请各位爸爸带着孩子模特秀。

3、我的爸爸力气大

通过2个亲子游戏让孩子感受爸爸的力气大和你是爸爸独特的孩子

4、感谢我的爸爸

幼儿通过喂爸爸吃水果并对爸爸说句感恩的话。

**父亲节活动策划方案小学篇十八**

一：设计构思

父亲的角色在孩子成长的道路上有着不可缺少的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子心中们心中的形象是威严的，孩子们与爸爸交流接触的机会其少，借父亲节之际，通过“老爸、我爱你”活动，让孩子们感受父爱，感恩父亲，让父亲充分展现出他们力量、温柔、细腻的一面，满足父亲与孩子充分嬉戏的愿望。

二：活动目的

1、让孩子们知道在6月的第三个星期天是父亲节，理解爸爸的辛苦。

2、通过亲子游戏增进孩子与父亲间的感情，让爸爸明白自己在孩子们心目中的位置，在繁忙的工作之余留点时间陪伴孩子，少点应酬，多享天伦，让孩子在成长的过程中留下更多美好的回忆。

三：活动过程

1、开场白：小朋友，今天我们把爸爸请到幼儿园来一起上课、一起游戏，，你们高不高兴呀?(高兴)，小朋友们，你们知道再过几天是谁的节日呢?(爸爸)。你们的爸爸为了你们的家付出了许多许多，正是因为爸爸的付出，才让你们过上快乐、幸福生活，在这里，请小朋友向爸爸说一声“爸爸，节日快乐!

你们的爸爸是你们成长中坚强的化身，是你们成长中的榜样。当你们遇到挫折和困难的时候，爸爸永远会在你身旁，给予你们鼓励，让你们做一个坚强的孩子。在外面的人生道路上爸爸像一座灯塔指引你们前进的方向，看着你们一步一步的成长，并在那儿默默的为你们祝福和祈祷，在这个父亲节来临之际，让我们深深的向你的爸爸鞠上一躬，全体小朋友起立，面对你的爸爸，给你爸爸深深的鞠一躬，对你的爸爸说上一声，谢谢您!

2、今天我们感恩父亲节的活动正式开始了，首先给你们讲一个关于爸爸的故事。

3、观看讲解ppt(我爸爸)

4、小朋友你们知道吗?夏老师的爸爸非常厉害哦，可以做很多很多的事情，老师举例2个(我的爸爸可以。。。。)你的爸爸会做什么呢?(请个别幼儿分享自己爸爸的本领)你的爸爸可以怎么怎么样?

5、原来爸爸在我们宝贝心中是那样的勇敢、圣神和能干。接下来有一段视频请我们小朋友和家长一起观看。(父亲感人视频)

6、父亲我爱您，一句简单而又不易表达的话语，我们总是将这句话藏在心里，记着爱就要大声说出来，请对着你的爸爸说，我爱您!

7、孩子们请面向爸爸，给你最好的爸爸一个甜蜜的吻吧!

8、多温馨的场面啊，爸爸们，你们幸福吗?爱要大声说出来，请你们也对孩子说声：“宝贝，我爱你!

9、请用力拥抱您的宝宝，让孩子感受你的力量、感受你的温暖，感受你的爱。

10、父爱虽然没有母爱那么明显，但它是深沉的。从小到大，父亲教会了我们坚强，微笑的面对一切挑战。想必现在爸爸也有很多话想对我宝宝说吧：

11、有没有家长愿意分享一下：做爸爸的感受。

12、刚才听了家长的发言，感觉当爸爸是一件非常幸福的事情，我想我们的家长还有很多爱和期望想对孩子们表达，在此我要感谢爸爸们利用周末休息的时间，用书信的方式表达了对孩子的爱和期望。那么今天由于时间关系，我们就选了几封信来与家长们分享。没有念到信的小朋友你们也不要失望，下来老师一定会把爸爸对你们的表白转达给你们的。

13、家长念信。

14、谢谢所有不善表达的爸爸们为孩子们送上的这份祝福。孩子们，你们觉得幸福吗?

15、亲爱的孩子们，你们的爸爸为了让你们过上幸福的生活，每天早早的出门，有时候还会工作到深夜，你们觉得爸爸辛苦吗?孩子们，请你为你的好爸爸按摩按摩、锤锤背吧并说一句“爸爸辛苦了”。

16、既然今天我们是为爸爸庆祝节日，那么一定要有歌声和舞蹈，大家说对吧!接下来请小朋友邀请爸爸跳一段舞，这个舞蹈的名字叫(爸爸是太阳，我是星星)

17、亲爱的家长朋友们，我们今天的活动还没有结束，接下来我们的安排是这样的。首先我们要带着孩子回班级，(喝水，吃水果)，吃完水果以后，小朋友们会带着爸爸到职业体验馆去体验我们快乐的游戏，游戏结束以后我们还有户外亲子游戏，最后我们还会召开一个短会。

18、今天我们开放的场馆有生活馆、剧场、搭建区、创意室，请念到的孩子跟着老师走，

18、分别组织幼儿到生活馆(番茄炒蛋)、剧场、搭建区、创意室进行创游

19、回班级解便

20、组织幼儿户外活动

21、热身运动

22、亲子游戏：

(1)、《小脚踩大脚》游戏规则：宝宝的小脚踩在爸爸的脚上一起向前走，宝宝的脚不能落地，分组进行比赛最先到达终点者为胜。

(2)、《骑大马》游戏规则：宝宝骑在爸爸的脖子上分组进行比赛。

(3)、《顶球走》游戏规则：幼儿用头顶着爸爸肚子部位，横着走向终点。

(4)、《大野狼》游戏规则：幼儿和爸爸定指令做动作。

家长游戏(爸爸们进行比赛) ：

《跳绳比赛》《拔河比赛》

**父亲节活动策划方案小学篇十九**

一.活动主题：父亲节

宣传条幅内容：万昌百货与笔杆子提醒您\*年父亲节只有一个。

超市内可张贴若干与父亲节相关的祝福的海报。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天?”“父亲的节日只有一天。”、“为父亲过过生日吗?”等等温馨话语的纸条。下面印上万昌百货名称及logo。这种宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的万昌百货形象有很好的作用。

二.活动日程安排

1.前期宣传周五、周六开始张贴海报，对“万昌百货在父亲节所进行的活动内容”进行宣传。以悬念或者是煽动的方式，将活动内容告知公众。达到吸引人们关注的目的，以增大活动当天的人流量。

如：父亲节父子一同来万昌购物惊喜不断。

父亲节在万昌购物，免费拿走?(后面有相关的活动内容)

父亲节，万昌百货游园惊喜

本周末，来万昌，与父亲一起……

2.活动当天(周日即6月15号)

1)父子(女)亲情照活动当天对于一同来购物的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子(女)照片一张，并由笔杆子负责邮寄照片。

2)签名留言写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。需要邮寄的可由笔杆子代劳。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

3)游戏顾客可凭购物小票参加游戏。如：

a.默契大考验由一同购物的两个人合作，一个作问卷，回答一些喜好的问题。另一个(不许看答卷)由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

b.二人三足赛跑(这个不用说了)

c.长杆夹乒乓球人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

其他的还可以再考虑。

4)赠送汽球商场出口处，由两位营业小姐(最好是能找到两个小朋友来发)对购物出来的顾客，说祝你们父亲节日快乐，并赠送一个汽球。

3.常见促销活动

a)免费包装礼品对当天为父亲买礼物的提供免费的礼品包装。并赠送贺卡一张

b)抽奖购物满多少元的客户提供抽奖机会。奖品内容可形式式样，包括礼品与购物优惠券或凭本次购物小票再打折退还部分购物款。或给出一个特别奖，退回当天购物开销。

c)对部分男性生活用品打折销售。可与厂商联合。

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