# 2024年创意父亲节活动策划方案(实用17篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2025-01-04

*方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎...*

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**创意父亲节活动策划方案篇一**

福田中心城广场

网络报名

跟帖报名，上传亲子照片;

报名参加6月20日现场活动，爬行比赛、才艺表演及家庭游戏。

注：

(1)宝宝爬行比赛限报名30个宝宝(参赛宝宝年龄需为0--1岁);

(3)家庭游戏限20个家庭参加(参赛宝宝年龄需为3—6岁);

网络投票

网络投票评选流程：

1、报名，并在上传高清照片(仅限亲子照、家庭照及宝宝照片，不限张数);

2、筛选积分根据投票数作为计分标准，一个ip一天只能投10票;

3、6月18日12点投票截止，统计得分，得出比赛结果，公布得奖名单;

1、现场举行0-1岁组爬行比赛;

2、现场举行6岁以内宝宝才艺表演;

3、家庭游戏

名称：

大珠小珠落纸篓

道具：

塑料纸篓6只，乒乓球100只，相距2米划两条白线。

4、贵族天使儿童摄影现场亲子走秀活动

游戏规则：

1)孩子手拿纸篓与家长面对面站在两条线外。家长将5只乒乓球分别抛入篓中，进球多的一队为胜。

2)孩子可以前后左右转动身体接球，但不可过线。

3)比赛以进球数量的多少评出前三名，并派发家庭礼物。

4、颁奖

**创意父亲节活动策划方案篇二**

于父爱，人们的发言一向是节制而

平和

的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

父亲节期间的家庭和男士。

“父爱如山,父亲也需要关爱”

父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

四人用餐一人免费。

父亲节送什么礼物?

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天

午餐自助餐11:30

--

-13:30rmb88/位

地点：酒店1楼西餐厅

**创意父亲节活动策划方案篇三**

一年一度的父亲节来了。在这个父亲节，为了调动消费者的热情，吸引更多的顾客，增加营业额，管理公司决定拟定父亲节的营销计划如下:

6月20日-6月21日

1.通过活动刺激家庭消费，提升企业良好的`品牌形象；

2.刺激消费，争夺市场份额；

3.提高e餐的销量，增加各门店的业务收入。

我的心是父亲节，xx家。

xx美食城，xx海鲜城，xx海鲜广场，xx法尔春天餐厅。

1.活动中，各店迎宾员为来店消费的中老年男性送上节日祝福“您好，节日快乐”。

2.活动期间，《回报一生》和《父亲》两首曲目在各门店播放。

3.活动期间，点xxe餐有好礼。凡电话消费超过xx元者，免费赠送4副xxe餐扑克牌，凡电话消费超过xx元者，及时赠送vip会员金卡一张。各门店应做好登记和财务记录。

4.活动期间，各门店厨房部推出了数款父亲节爱心套餐，各门店价格可根据自身具体情况确定。菜品以健康营养为主，菜名体现了父爱(参考:感恩的爱，父爱如山，父爱如水，父爱有子)。并推广一款父亲节特色菜。

5.活动期间在店内消费的客人，单桌消费满xx元，免费赠送全家福一张(10寸塑料包装)。每个店都会登记，财务保管。

6.企划部统一利用短信平台向客户发送父亲节祝福短信:“我心父亲节，xx一家亲，多款父亲节爱心套餐温馨推出，xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

1.管理公司企划部负责雕刻父亲节横幅，每家店一条，内容为“父亲节，xx一家”，6月15日前送到所有门店。

2.6月x日，管理公司的企划部向所有门店的顾客发送了父亲节祝福短信。“我心父亲节，xx家，各种父亲节爱心套餐热烈推出，xx餐饮祝天下所有父亲节日快乐！”

1.各门店精心组织员工学习活动计划，并根据计划对员工进行相关知识培训；

2.各门店活动期间，做好拍照、冲印工作，增加创收点；

3.奖励卡活动和优惠券活动与此活动同时举行。

**创意父亲节活动策划方案篇四**

引导语：父亲节创意活动。大家都知道，每到六月份，有个节日叫做父亲节，是我们最敬爱的父亲的节日。都说父爱如山，所以我们更应该从内心感激父亲。而关于父亲节创意活动的策划方案该如何开展呢?今天，小编为大家整理了关于父亲节创意活动策划方案范文，欢迎阅读与参考!

我国长期以来形成的一个惯例是父亲在外工作，母亲在家料理家务，教育孩子。经常是父亲每天天不亮就去上班，孩子还未醒;很晚回家时，孩子已入睡。到了星期天，父亲蒙头大睡，真正陪孩子的时间很少，因而父亲在孩子心目中的份量比较轻，父亲与孩子的感情也比较淡薄。

1、通过各种活动，引导幼儿体验浓浓的亲情，激发幼儿爱的情感，从小培养他们懂得 饮水思源，尊重、感激别人的劳动，知道回报、关爱他人。

2、有重点地指导幼儿通过多种形式了解父亲的责任和工作

3、知道父亲节的由来。1910年，美国最先提出庆祝\"父亲节\"的倡议，并从1934年开始，将每年6月的第三个星期日定为\"父亲节\"。日本从1950年左右开始，将\"父亲节\"正式定为国民的节日。

1、请老师先发校信通与爸爸沟通，给幼儿讲一讲自己是干什么，会干什么和幼儿做游戏拔河、猜拳、大压小游戏、孩子们与爸爸们共同完成\"大手牵小手\"的手印画。(教师发纸让爸爸印上大手)

2、图画纸、颜料、音乐、彩色纸等

3、成功素质节日主题教材、节日主题音乐六活动过程;、教师向幼儿介绍父亲节的来历。

4、幼儿分享父亲的快乐(请幼儿说一说我的爸爸会干什么?我喜欢我的爸爸)、出示爸爸的大手\"大手牵小手\"的手印画。

5、幼儿唱\"父亲节\"的歌曲

1、《亲子足球比赛》

当父亲节遇上世界杯，还有什么活动比亲子足球比赛更受欢迎?

游戏规则：父亲与幼儿一起分为两队比赛，时间为20分钟，以进球最多的队伍为胜利。在比赛过程中，家长注意幼儿之间的安全，避免犯规等行为出现。如果犯规黄牌警告2次无效，将以红牌罚下。

2、《给爸爸颁奖》

“在孩子的眼中，我是什么样的爸爸?”是老爸们非常感兴趣的问题，本活动受欢迎度非常高哦。

游戏规则：提供奖状基本模板，由宝宝授予爸爸“最 爸爸”称号，并亲自绘制奖状颁发给爸爸。

3、《小脚踩大脚》

谁会抗拒跟自己宝贝的亲密互动呢?本活动受欢迎程度五颗星!

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。

4、《力量老爸》

在宝贝心中，老爸就应该是power型的，本活动是父亲节的压轴节目哦。

游戏规则：父亲抱宝宝，单腿站立，坚持时间最长者获胜，过程中引导宝宝为爸爸擦汗。考验爸爸们的身体素质，要做一个好爸爸首先得有健康的体魄。

5、《爸妈擂台》

宝贝最爱谁?谁最了解宝贝?是爸爸妈妈最喜欢争论的问题，本活动趣味性十足。

游戏规则：将宝宝平时的习惯和爱好等设置成简单的问题，让爸爸妈妈同时作答，看答案的相似度，考验爸爸们平时对宝宝的了解。

6、《角色反串》

同理心是很重要的品质，这个活动教育分达10分!

游戏规则：让爸爸扮演妈妈角色，在规定的时间内完成穿线、钉纽扣、缝补等针线活。同时孩子扮演爸爸角色，在规定的时间内为爸爸扣纽扣，为爸爸梳头洗脸，准备书包送爸爸上幼儿园交到老师那里。

7、《梳头》

男子汉十足的\'爸爸们面对“梳头”这个任务，会有怎样的表现?这个活动非常让人期待!

游戏规则：请几位爸爸给自己的女儿梳头，其他小朋友当评委，说说哪位爸爸梳得最好。

8、《保护软梯》

老爸的保护，让宝贝有足够的安全感和信任吗?这个活动有一定危险性，一定要做好保护措施哦!游戏规则：12名父亲结对手搀手连接成保护软梯，孩子站在高桌上，听到父亲们“孩子，请相信我们吧”的喊声后背向后倒下来。

9、《骑大马》

骑大马是我们小时候最爱和爸爸玩的游戏，这个活动相信能让每一个老爸怀念不已!

游戏规则：宝宝骑在爸爸的脖子上分组进行比赛。

10、《蒙眼找宝宝》

闭着眼也能认出自己的宝宝，是妈妈们的专长，老爸们也可以吗?这个活动可以帮爸爸们认识到平时对孩子的关注度够不够!

游戏规则：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。

**创意父亲节活动策划方案篇五**

通过在父亲节这天在新世纪广场，龙湖商城进行各项促销，公关活动，以此提高阳光超市的销售额，增进消费者对阳光超市的.信任与支持，并通过后续的公共关系活动，树立阳光超市的关心百姓生活，关爱老年人的良好形象，提高阳光超市的知名度、美誉度和和谐度。

1、企业概况

阳光百货集团是邯郸市最具规模和经营实力的商业企业，集团下辖6家大型商场、9家家电专业卖场、21家连锁超市、1个储运公司和3家区县连锁商场，从业人员15000人，是全国服务业500强企业，中国连锁百强企业。企业固定资产6亿元，年销售额近30亿元。

2、阳光集团企业理念

（1） 以诚为本，视信为金。

（2） 高品质、低价位，为顾客提供货真价实的商品。

（3） 细节是管理的基础，管理要从小事做起。

（4） 勤俭从我做起，节俭从点滴做起。

（5） 一切为了顾客，顾客永远是对的。

（6） 真挚、热情、文明、公正，让顾客感受阳光温暖。

（7） 忠诚企业、尽职尽责、精诚团结、同舟共济。

3、市场分析

目前，邯郸超市行业主要有两大巨头分别是阳光和美食林，另外还有近两年进驻的沃尔玛超市。阳光和美食林的连锁超市广泛分布于市区及周边县，而沃尔玛作为新势力，则显得有些势单力薄。阳光和美食林几乎占据了邯郸零售市场的绝大部分。总体来说，在市场占有率方面二者不相上下，商品品种相似度极高，竞争极大。

4、消费者分析

邯郸市位于河北省南端，与晋、鲁、豫接壤，拥有896。4万人口，人口众多，需求量极大。在邯郸，阳光超市被人们所熟知，其经营的产品涉及低、中、高档，满足各类消费者的需求。品牌效应好，其商品深得广大消费者喜欢，其潜在消费者为所有阶层的消费者。

1、在父亲节前三天，在《邯郸晚报》《阳光商情》上刊登其父亲节的活动，进行宣传，并强调将在父亲节活动期间收入的8%捐赠给邯山区阳光敬老院，2%购买健身器材，并分配到各个公园和广场。

2、父亲节前三天在人员密集的广场，繁华街道派发宣传单。

1、把老爸最精彩的一瞬间用相机拍下来，参加“为父亲留个影”摄影比赛。只要在6月19日前把三张5寸的父亲照片寄往阳光集团公关部就有机会参加比赛。参展期间全部作品将在新世纪前和龙湖商城前展出，届时可以看看天下众多的父亲像。部分获奖作品还将在《邯郸晚报》上刊登。获奖者将获得证书及精美礼品一份 （足浴盆、铁观音茶、豫剧唱片、按摩捶等）。

2、在20xx年6月19日至21日期间，在各大超市同时展开宣传、促销活动。并在各个卖场悬挂印有“以诚为本，视信为金”的大红横幅。商场大部分男士服装进行5――8折优惠销售，男鞋精品6折销售，商场男士t恤6――8折，进行男士用品组合销售，包括烟具系列、皮具系列、剃须系列等。

3、6月19日上午9：30到11点在新世纪前和龙湖商城前，进行文艺演出，邀请邯郸电视台记者全程实况转播。

4、6月19日晚上7点在新世纪前和龙湖商城前进行“我爱父亲”的大型互动节目，在活动中进行亲子问答默契程度大考验，如问子女父亲的生日，鞋号等。成绩较佳者赠送礼品（足浴盆、铁观音茶、豫剧唱片、按摩捶等）。之后，揭晓“为父亲留个影”摄影比赛的结果，并发放礼品及证书。

5、活动结束后第二天，在邯郸宾馆二楼会议厅召开新闻发布会，请邯郸工商局副局长和邯山区阳光敬老院院长。会上，正式将其允诺的收入赠与相关组织机构。

注意：在活动全程，超市保安人员要维持好秩序，避免人员拥挤，踩踏！

宣传单10000份，200元；活动宣传的媒体广告费50000（刊登在《邯郸晚报》1/4版面三次）；新闻发布会礼仪场地等费用30000元；文艺演出人员费用10000元；礼品费用5000元；合计95200元。

本次活动全部费用预计在9万元10万元之间，只要活动安排得当，通过阳光超市的“为父亲留个影”摄影比赛，“我爱父亲”的大型互动节目，各种促销活动以及后期的新闻发布会， 应该能使阳光超市的销售额提升5个 百分点，使其经营理念和企业文化深入人心。树立其在公众心目中良好的公益形象。“百善孝为先”，阳光超市这么做更加深了这个传统观念，提高了组织的亲民性。将更多的边缘公众变为顺意公众，吸引更多的消费者到阳光购物。同时使阳光人重视宣传和媒体的作用，并使其能够在今后的经营管理中受益。

**创意父亲节活动策划方案篇六**

一、时间：

二、地点：

酒店一楼西餐厅。

三、活动目标及活动宗旨：

于父爱，人们的发言一向是节制而。

平和。

的。母爱的伟大使我们忽略了父爱的存在和意义，但是对于许多人来说，父爱一直以特有的沉静的方式影响着他们。父爱怪就怪在这里，它是羞于表达的，疏于张扬的，却巍峨持重，所以有聪明人说，父爱如山。值此父亲节来临之际，富豪康博酒店特举办酬宾活动，此活动会让顾客留下许多美好、温馨的回忆，加深顾客对富豪康博酒店的认识。

四、营销对象：

五、主题：

“父爱如山,父亲也需要关爱”

六、促销活动。

父亲节当天，在西餐消费的男士可获赠滋补炖品(清汤辽参)一盅和健身中心体验券一张。

70岁以上的男仕享用自助餐5折优惠。

四人用餐一人免费。

母亲节可以送康乃馨，可以买化妆品，买漂亮礼物……可是父亲节，送父亲什么呢?父亲节礼物，一定难坏了很多人。

其实，不一定要送父亲礼物，可以在父亲节请父亲吃一顿大餐，用美食来表达对父亲默默地爱!

活动时间：父亲节当天。

午餐自助餐11:30。

--。

-13:30rmb88/位。

地点：酒店1楼西餐厅。

**创意父亲节活动策划方案篇七**

6月16日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男货热销的黄金时机。以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好的传播xx文化。同时，这也是学生们在高考后假日购物的黄金时期。

仁深似海，父爱无边。

六月十日至六月十日

1.男货夏季热销，带动全场；

2.营造父亲节氛围，体验家庭营销。

3.全店销售额保证增长xx%

父亲节快乐，全家庭价，全场所有卖区都会给刷信用卡买男装商品的顾客一定的让利空间:

1.尊贵父亲的首饰和手表，黄铂金全市最低，男士首饰和手表超低折扣。

2.帅爸化妆品主推男士防晒护肤品和夏季彩妆新品，全场满减赠。

3.爱我爸女装、女鞋等品牌灵活开展打折、满减、买赠等活动。

4.动感爸爸运动产品夏日新产品推荐，户外功能推荐，中老年运动产品装备超低折扣。

5.时尚父亲休闲品牌灵活开展打折、满减、买赠等活动。

6.舒心爸爸大商电器节日礼品推荐，小家电，手机，数码商品等礼品。现代家电让父亲的生活更加舒适，送重磅礼物，享受品牌加赠，节日特供，套利奖励。

7.健康爸爸的豪宅食品、超市食品、保健品、烟酒糖茶作为节日礼品颇受欢迎。

最喜欢的父亲节，购物双礼。

品牌礼品:每个销售区域的每个品牌组织自己的品牌礼品，要求新颖、实用、有品牌特色。

实物赠送:各类商家推出大型买赠活动。礼物要结合父亲节活动主题，如啤酒、红酒、夏日清凉产品等。重点烘托亲情，送礼，送礼水平由行业决定，报市场部。

来自金榜的祝福，学生的价格，释放内心；

1.全场新款时尚服饰在售:持学生证购买各类服饰可享受0.5-1折优惠，还可在原有优惠基础上赠送品牌礼品。四楼的运动休闲售卖区是本次活动的重点。商品陈列应突出时尚和年轻。针对学生开展品牌优选或新品推荐活动，针对学生出行特点，参照运动风暴开展户外产品宣传周。

2.大商电器的3c数码大价格:3c数码产品(手机、电脑、照片)要及时低价推出，购物时赠送品牌礼品。

成员的活动:

1.活动期间可凭男士用品信用卡或学生证免费办理xx大厦会员卡，持卡购物满xx元赠送会员礼品一份。

2.用男士购物信用卡或学生证购物超过xx元，赠送xx旅行社旅游优惠券。

特别活动:

1.在父爱的仓库里展示和播放优秀的散文或诗歌或故事。

播放几首描写父亲爱与赞美的优秀散文、诗歌或故事(超短篇)，搭配燃烧的音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造家庭氛围。

2.孝道系列故事展制作了几个关于孝敬父亲的中国传统故事的图文，在店内的正门前或空场进行展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的家庭氛围。

**创意父亲节活动策划方案篇八**

一、活动时间：

6月xx日—6月xx日。

二、活动主题：

三、活动内容：

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）。

二楼皮鞋馆推出“凉鞋节”，超市推出“洗化节”，不要错过哦！！

活动二、粽情新世纪超市换购礼。

6月xx日—xx日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券一张，满69元赠二张，满99元赠三张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午xxx，“巧手包粽”擂台赛。

6月xx日至xx日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名“包粽王”冠军奖伊利牛奶一箱+新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子。

第二名“包粽王”亚军奖新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子。

第三名“包粽王”季军奖当天所包粽子。

参与奖：其他选手将得到5个自己所包的粽子。

报名时间：6月xx—6月xx日，xxx各店服务台报名，报名只限参加一店活动。

比赛时间地点：

1、xxx人民商场店6月xx日下午16：00整。

2、xxx购物广场6月xx日下午16：00整。

3、xxx惠万家超市xx店6月xx日下午16：00整。

操作步骤：洽谈采购粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛。

道具要求：蜜枣小粽叶绳子学生专用剪刀盘子水桶勺子围裙。

比赛规则：选手做好准备后，裁判宣布比赛开始，在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责记时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。

**创意父亲节活动策划方案篇九**

一年一度的父亲节即将来临，以下是由本站pq小编为大家整理出来的创意父亲节活动。

仅供参考。

以父亲节为契机，万昌百货与笔杆子联合举行一系列活动。

万昌作为附近唯一的一家大型超市，市场潜力很大。如果能在此区域内扩大其美誉度，在当地市场内收益极大，并可吸引临近区域的顾客。相反，如果万昌百货没有充分挖掘这部分市场，将导致这部分市场流失。形成假期大家宁可去更远的沃尔玛、好又多、太古等地购物恶性循环。

1.就当天的营业额而言。父亲节当天，市内很多大型超市都有许多促销、现场活动，以吸引人群、提升企业回馈社会的形象。对顾客而言，周末购物当然是选择购物气氛更好的地方。如果万昌举行相应的活动，将有利于参与竞争、争取市场、扩大当天的人流量及其营业量。反之，当天的营业量流失应该很大。

2.就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在父亲节开展活动，在顾客心理建立万昌百货关怀顾客、有人情味的形象，提升其文化性与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。顾客的忠诚就是发展的一切。

3.通过双方合作，举行形式多样的现场活动，既可扩大万昌万货的影响力，为其树立同时在与万昌联合活动中，笔杆子也达到宣传的目的;同时为两家以后的合作可能奠定基础。对于双方都是双赢状态。对于万昌百货而言，笔杆子义务的为其做一定的宣传方案，提供支持。就笔杆子而言，在与万昌的合作中扩大一定的知名度。

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。

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。

类似……。

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。

父子亲情照与签名活动可由笔杆子具体负责。

笔杆子可以免费为万昌提供创意或活动策划，但要求在适当地方张贴笔杆子的logo，以及在一些地方分发笔杆子的宣传单。万昌提供场地与相应的礼品及人员。

如万昌需要笔杆子提供海报，宣传单(放在购物袋中的那种)，问卷或其他的宣传材料，笔杆子保证提供最优惠的价格。

其他具体事宜可协商。力争最大程度实现双方利益。

第三部分活动效果预测。

通过前期的海报宣传，进行造势。吸引人们活动当天来到购物现场。

通过形式多样的现场活动，不仅可以增加万昌百货当天的销售量，更能扩大万昌万货的影响力，提升其形象，为培养顾客忠诚度打下基础。有利于与周边的超市进行竞争。

笔杆子也在与万昌的合作中提升知名度。

同时为双方以后可能的合作打好良好的基础。

综上所述，此次活动于双方都是有极大的利益。

父爱洒温暖，阳光进万家。

通过在父亲节这天在新世纪广场，龙湖商城进行各项促销，公关活动，以此提高阳光超市的销售额，增进消费者对阳光超市的信任与支持，并通过后续的公共关系活动，树立阳光超市的关心百姓生活，关爱老年人的良好形象，提高阳光超市的知名度、美誉度和和谐度。

1.企业概况。

阳光百货集团是邯郸市最具规模和经营实力的商业企业，集团下辖6家大型商场、9家家电专业卖场、21家连锁超市、1个储运公司和3家区县连锁商场，从业人员15000人，是全国服务业500强企业，中国连锁百强企业。企业固定资产6亿元，年销售额近30亿元。

2.阳光集团企业理念。

(1)以诚为本，视信为金。

(2)高品质、低价位，为顾客提供货真价实的商品。

(3)细节是管理的基础，管理要从小事做起。

(4)勤俭从我做起，节俭从点滴做起。

(5)一切为了顾客，顾客永远是对的。

(6)真挚、热情、文明、公正，让顾客感受阳光温暖。

(7)忠诚企业、尽职尽责、精诚团结、同舟共济。

3.市场分析。

目前，邯郸超市行业主要有两大巨头分别是阳光和美食林，另外还有近两年进驻的沃尔玛超市。阳光和美食林的连锁超市广泛分布于市区及周边县，而沃尔玛作为新势力，则显得有些势单力薄。阳光和美食林几乎占据了邯郸零售市场的绝大部分。总体来说，在市场占有率方面二者不相上下，商品品种相似度极高，竞争极大。

4.消费者分析。

邯郸市位于河北省南端，与晋、鲁、豫接壤，拥有896.4万人口，人口众多，需求量极大。在邯郸，阳光超市被人们所熟知，其经营的产品涉及低、中、高档，满足各类消费者的需求。品牌效应好，其商品深得广大消费者喜欢，其潜在消费者为所有阶层的消费者。

1.在父亲节前三天，在《邯郸晚报》《阳光商情》上刊登其父亲节的活动，进行宣传，并强调将在父亲节活动期间收入的8%捐赠给邯山区阳光敬老院，2%购买健身器材，并分配到各个公园和广场。

2.父亲节前三天在人员密集的广场，繁华街道派发宣传单。

1.把老爸最精彩的一瞬间用相机拍下来，参加“为父亲留个影”摄影比赛。只要在6月19日前把三张5寸的父亲照片寄往阳光集团公关部就有机会参加比赛。参展期间全部作品将在新世纪前和龙湖商城前展出，届时可以看看天下众多的父亲像。部分获奖作品还将在《邯郸晚报》上刊登。获奖者将获得证书及精美礼品一份(足浴盆、铁观音茶、豫剧唱片、按摩捶等)。

2.在20xx年6月19日至21日期间，在各大超市同时展开宣传、促销活动。并在各个卖场悬挂印有“以诚为本，视信为金”的大红横幅。商场大部分男士服装进行5--8折优惠销售，男鞋精品6折销售，商场男士t恤6--8折，进行男士用品组合销售，包括烟具系列、皮具系列、剃须系列等。

3.6月19日上午9：30到11点在新世纪前和龙湖商城前，进行文艺演出，邀请邯郸电视台记者全程实况转播。

4.6月19日晚上7点在新世纪前和龙湖商城前进行“我爱父亲”的大型互动节目，在活动中进行亲子问答默契程度大考验，如问子女父亲的生日，鞋号等。成绩较佳者赠送礼品(足浴盆、铁观音茶、豫剧唱片、按摩捶等)。之后，揭晓“为父亲留个影”摄影比赛的结果，并发放礼品及证书。

5.活动结束后第二天，在邯郸宾馆二楼会议厅召开新闻发布会，请邯郸工商局副局长和邯山区阳光敬老院院长。会上，正式将其允诺的收入赠与相关组织机构。

注意：在活动全程，超市保安人员要维持好秩序，避免人员拥挤，踩踏!

宣传单10000份，200元;活动宣传的媒体广告费50000(刊登在《邯郸晚报》1/4版面三次);新闻发布会礼仪场地等费用30000元;文艺演出人员费用10000元;礼品费用5000元;合计95200元。

本次活动全部费用预计在9万元10万元之间，只要活动安排得当，通过阳光超市的“为父亲留个影”摄影比赛，“我爱父亲”的大型互动节目，各种促销活动以及后期的新闻发布会，应该能使阳光超市的销售额提升5个百分点，使其经营理念和企业文化深入人心。树立其在公众心目中良好的公益形象。“百善孝为先”，阳光超市这么做更加深了这个传统观念，提高了组织的亲民性。将更多的边缘公众变为顺意公众，吸引更多的消费者到阳光购物。同时使阳光人重视宣传和媒体的作用，并使其能够在今后的经营管理中受益。

**创意父亲节活动策划方案篇十**

七夕是个浪漫，梦幻的节日，随着七夕慢慢靠近我们，和最爱的她，在度过如此美妙和欢乐的幸福时光，今夜一定会更加绚烂美丽!!

一、活动主题：七夕全新时尚主题派对。

二、活动时间：20xx.8.16—8.18。

三、活动目的：

1、通过本次活动，提高ktv在张掖娱乐市场的品牌号召力。

2、提高50%—70%的日均营业额。

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)。

四、活动计划。

1、女士进店有礼。

2、特价酒水套餐。

3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶。

4、互动游戏，射中爱情幸运星。

1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。

2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容。

3、精心布置活动场地，营造节日气氛。

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)。

六、相关广告语。

七、活动内容。

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼;。

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a、设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支。

二等奖：消费500元以上送50元代金券。

三等级：消费300元以上送30元代金券。

3、会员有礼。

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广;(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份;晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶;满800元送50代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)。

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠。

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶。

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的飞镖挑战赛。

a、活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b、计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上最高的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c、奖项设置(暂定)：

100—200分钥匙扣、手机挂件任选一个。

200—300分公仔一只(30cm)。

300—400分啤酒5瓶。

400—500分红酒一瓶。

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张。

七夕节来源：

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及部分受汉族文化影响的东亚国家传统节日，在农历七月初七庆祝。来自于牛郎与织女的传说。这个节日起源于汉代，东晋葛洪的《西京杂记》有“汉彩女常以七月七日穿七孔针于开襟楼，人俱习之”的记载，这便是我们于古代文献中所见到的最早的关于乞巧的记载。

**创意父亲节活动策划方案篇十一**

6月\_\_日是父亲节，是献给父亲的节日，也是男士商品热销的黄金时机，以此为主题开展文化营销活动，可以营造亲情，更好传播家的感文化，同时期间也是高考后学生放假购物的黄金时期.

二、活动主题。

恩深似海父爱无疆。

三、活动时间。

6月\_\_日(五)——6月\_\_日。

四、活动目标。

1.男士商品掀夏日热销高峰，带动全场。

2.营造父亲节氛围，体验亲情营销。

3.全店销售保证增长20%。

五、活动内容。

(一)、快乐父亲节，全场亲情价。

全场各卖区对持购男士商品信誉卡的顾客给与一定幅度让利。

1、尊贵父亲珠宝钟表类，黄铂金全市最低，男士首饰、名表超低折扣。

2、帅气父亲化妆品类主推男士防晒护肤产品及夏妆新品，全场满减、赠礼。

3、爱家父亲女装、女鞋各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

4、活力父亲运动类商品夏日新品推荐，户外类功能推荐，中老年运动商品，器材超低折扣。

5、潮流父亲休闲类各品牌灵活开展折扣、满减、买赠等活动。

6、舒心父亲大商电器节日礼品大推荐，小家电手机，数码商品等礼品，现代家电让父亲生活更惬意，赠重磅买赠礼，更有品牌加赠礼、节日特别礼、套购回馈礼等尽情畅享。

7、健康父亲大厦食品、大商超市食品、保健品、烟酒糖茶类作为节日礼品类商品热销。

(二)、最爱父亲节，购物双重礼。

品牌礼：各卖区各品牌组织各自品牌赠礼，要求新颖、实用、切合品牌特点。

业种礼：各业种推出大力度买赠活动，礼品要结合父亲节活动主题，如啤酒红酒、夏凉用品等。重点烘托亲情，礼品，赠送等级由业种自定，上报营销部。

(三)、金榜祝福、学子放价、放飞心灵。

1、全场新款潮服大放价：持学生证至各穿品业种购物，享受折上降\_\_折的优惠，也可在原折扣基础上加赠品牌好礼。四楼运动、休闲卖区为本次活动重点，商品陈列上要突出时尚青春的气息，针对学生群体开展品牌特惠或新品推荐活动，根据学生出游的特点开展户外用品推广周，折度参考运动风暴。

2、大商电器3c数码大放价：3c数码类商品(手机、电脑、摄照)要适时推出商品量丰富的低价特卖活动，同时购物即赠品牌礼。

(四)、会员活动。

1、活动期间持男士用品信誉卡或学生证即可免费办理\_\_大厦会员卡一张，持卡购物满\_\_元以上赠送会员好礼。

2、持男士购物信誉卡或学生证购物满\_\_元以上赠\_\_旅行社旅游折扣券一张。

(五)、特别活动。

1、《父爱》店内优秀散文或诗歌或故事展播。播放几篇描写父爱、赞美父亲的优秀散文或诗歌或故事(超短篇)，配合燃情音乐，引起顾客共鸣，开展免费点歌活动，营造亲情气氛。

2、孝心系列故事展制作几幅关于孝敬父亲的中国传统小故事带图文，在正门前或店内空场展示，呼唤孝道意识，渲染大厦如家的亲情氛围。

六、要求。

商品信息请于6月\_\_日\_\_前上报营销部，上报商品突出重点，有针对性。

**创意父亲节活动策划方案篇十二**

1、强员工相互之间的了解、沟通及交流，有助于协调男女员工的关系。

(一)活动时间：20xx年8月2日。

(二)活动地点：中网管家大会议室。

(三)活动人员：中网管家全体员工。

(四)主办人员：企划部。

(五)活动筹备主要步骤：

a、八月二号方案审批及主题活动参与细则公布。

c、八月五号人员及物资落实。

d、八月六号布置场地会议结束活动开始注意：详见七夕主题活动执行方案。

(六)活动流程：

a.开场音乐。

b.主持人开场白。

e.上台之后，由男生在卡片上写上自己所中意的一个女生号码交给主持人。

f.同时女生通过对男生的自我介绍进行选择，亮出自己支持或者不支持。

h.(可选项)男生可以展现他的才艺，也可以播放ppt或者短片之类的。

i.活动中间穿插节目和互动环节(真心话大冒险)。

j.总结发言。

k.活动结束。

注意：1、详见主题活动执行方案及主持人台本2、活动穿插节目(可选)。

附1：七夕主题活动曲目附2：七夕主题活动执行方案附3：七夕主题活动主持人台本。

1情人玻璃瓶。

2香花送美人。

3黑白着装晚宴。

**创意父亲节活动策划方案篇十三**

一、时间：

二、地点：园内。

三、主题释义。

我国长期以来形成的一个惯例是父亲在外工作，母亲在家料理家务，教育孩子。经常是父亲每天天不亮就去上班，孩子还未醒;很晚回家时，孩子已入睡。到了星期天，父亲蒙头大睡，真正陪孩子的时间很少，因而父亲在孩子心目中的份量比较轻，父亲与孩子的感情也比较淡薄。

四、活动目标：

通过各种活动，引导幼儿体验浓浓的亲情，激发幼儿爱的情感，从小培养他们懂得饮水思源，尊重、感激别人的劳动，知道回报、关爱他人。

有重点地指导幼儿通过多种形式了解父亲的责任和工作3、知道父亲节的由来。1920xx年，美国最先提出庆祝\"父亲节\"的倡议，并从1934年开始，将每年6月的第三个星期日定为\"父亲节\"。日本从1950年左右开始，将\"父亲节\"正式定为国民的节日。

五、活动准备：

请老师先发校信通与爸爸沟通，给幼儿讲一讲自己是干什么，会干什么和幼儿做游戏拔河、猜拳、大压小游戏、孩子们与爸爸们共同完成\"大手牵小手\"的手印画。(教师发纸让爸爸印上大手)。

1、图画纸、颜料、音乐、彩色纸等;。

2、成功素质节日主题教材、节日主题音乐六活动过程;教师向幼儿介绍父亲节的来历。

3、幼儿分享父亲的快乐(请幼儿说一说我的爸爸会干什么?我喜欢我的爸爸)、出示爸爸的大手\"大手牵小手\"的手印画。

4、幼儿唱\"父亲节\"的歌曲;。

5、幼儿为父亲自制的小礼物。(皮带、皮包、枕头、眼镜)、回家后向爸爸赠送小礼物，并说出;爸爸您辛苦了，我爱您。

一、设计构想：

父亲的角色在孩子成长的道路上有着不可或缺的作用，在现代家庭中，爸爸在孩子们心目中的形象是威严的，孩子们与爸爸交流接触的机会甚少，借父亲节之际，通过“父爱如山”活动，让孩子们感受父爱，感恩父亲。让父亲们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6月的第3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、活动准备：

画纸、画笔、颜料、展板、小制作、奖品、信封、信纸、笔、针、线、纽扣。

四、活动时间：xx年6月11日-xx年6月17日。

五、活动流程：

6月11日：召开班主任会议，部署活动安排。

活动以班级为单位组织，活动依据以下大纲进行，细节部分可根据具体情况具体实施。

6月12日：下午各班召开关于“关心孩子他爸”的妈妈座谈会。

6月13日：中午，召开老师们的“关心老爸”的座谈会。

6月14日：幼儿绘画“我来画爸爸”

6月15日：布置画展。

6月16日：老爸，看你的。

1.教师讲故事(父亲节的由来)。

父亲节是由美国人约翰・布鲁斯・多德夫人倡议建立的。多德夫人早年丧母，她有5个弟弟，姐弟6人的生活负担全落到了父亲身上。父亲每天起早贪黑，无微不至地关心着孩子们的成长，既当父亲又当母亲，自己则过着节衣缩食的节俭日子。多德切身体会到父亲的关爱，感受到父亲的善良与伟大。她长大后，深感父亲这种自我牺牲的精神应该得到表彰，做父亲的也应该像母亲们那样，有一个让全社会向他们表示敬意的节日。于是，她给华盛顿州政府写了一封言辞恳切的信，建议以她父亲的生日，每年的6月5日作为父亲节。州政府被她的真情打动，便采纳了这一建议，只是把日期改在每年6月的第三个星期日。1972年，在各方的强烈呼吁下，美国总统尼克松签署了建立父亲节的议会决议，使其成为全国性的节目。目前，这个节日受到东西方世界许多国家百姓的认同。每到这一天，子女们总是向辛劳的父亲致以敬意。

幼儿为爸爸唱首歌，例如《大头儿子小头爸爸》。

2.“力量老爸”

父亲抱宝宝，单腿站立。坚持时间最长者获胜。宝宝为爸爸擦汗。考验爸爸们的身体素质，要做一个好爸爸首先得有健康的体魄。获胜的爸爸累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

3.“爸爸擂台”

4.“角色反串”

本环节要求爸爸扮演妈妈，限时2分钟，在规定的时间内完成穿线、钉纽扣、缝补等针线活。完成任务的老爸获积分20分。孩子扮演爸爸在规定的时间内为爸爸扣纽扣，为爸爸梳头洗脸，准备书包送爸爸上幼儿园交到老师那里。妈妈协助宝宝完成任务。完成任务的宝宝为爸爸获得积分20分。考验爸爸们细腻的一面对家务活的参与，并让宝宝承担家长角色体验做为父母的不易。获胜的家庭累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

5.“亲情对对碰”

本环节开设和宝宝的游戏《骑大马》、《蒙眼找宝宝》，加强宝宝与爸爸们的协助和默契。累计积分参与“我是好爸爸”的评选。

a：“骑大马”宝宝骑在爸爸的背上按5人一组分组进行爬行比赛，先到终点获的积分20分;15分;10分;5分;最后一名不计分。

b:《蒙眼找宝宝》将爸爸的眼睛蒙上，妈妈指挥方向，爸爸根据宝宝的特征找到自己的宝宝。完成任务的爸爸依先后次序获得积分。

6.请爸爸们为自己的宝宝写一封信，寄托自己对孩子的祝福与期望，幼儿园代为保管，明年父亲节和宝宝们共同分享。同时宝宝和妈妈现场赠送自作礼物给爸爸。

7.按积分评选出“我是好爸爸”获得幼儿园奖品。邀请爸爸们分享做爸爸以来的感受。

8.参观幼儿“我来画爸爸”画展。

共

4

页，当前第。

3

页

1

2

3

4

**创意父亲节活动策划方案篇十四**

父亲节，为从小培养学生爱父母的好品质，继承中华民族以孝为先的传统美德，提升感恩父母的良好道德风尚，并且充分发挥我们学校传统的思想品德教育，并且培养同学们热爱劳动不怕辛苦的好习惯，现在我校要做一个父亲节的策划活动，具体情况如下:。

通过活动，让全体队员感受父母关爱自己的点点滴滴，感悟父母在自己成长历程中所付出的爱，激发队员对父母的感恩之心。用行动来回报父母。

6月11日——6月17日。

全体在校学生。

感恩父母。

1、老师推荐名人感恩名言，创设浓郁的班级感恩教育氛围。

2、通过班队会：

(1)让学生估算一笔养育帐。

(2)父母的生日你记住了吗?

(3)讲述一件关爱事。

3、利用午会课和音乐课，学唱感恩歌曲，做到熟背歌词，熟记旋律。

推荐歌曲：《世上只有妈妈好》、《童年的小摇车》、《白发亲娘》、《感恩的心》、《儿行千里》、《常回家看看》、满文军的《懂你》、刘和刚的《父亲》、阎维文的《母亲》等。

4、阅读一组亲情文章。

精心选择一组亲情文章，认真开展亲情阅读，为丰富其情感内涵，积淀其人文素养打下坚实基础。推荐书目：《天下父母--有一种爱让我们泪流满面》、《傅雷家书》、冰心《寄小读者》、印度泰戈尔《新月集》、意大利亚米契斯《爱的教育》、张洁《世界上最疼我的那个人去了》、周国平《妞妞——一个父亲的札记》、王小波、李银河《爱你就象你自己》。

5、完成一套感恩作业。

(1)开展“每天一件家务事”活动，如：打扫卫生、叠被、洗碗、洗衣物、整理房间等。

(2)开展“给父母写一封信”活动，感谢父母养育之恩。自制一张送给父母的感恩卡，向父母说一声谢谢，道一声辛苦了，送一句祝福语。

(3)中高年级开展一次以“学会感恩父母”为主题的手抄报制作比赛。

(4)牢记四个感恩节(母亲节：5月的第2个星期日，父亲节：6月的第3个星期日，父母的生日)，设计一项感恩作业(为父母捶捶背、洗洗脚、洗洗头，给父母一个拥抱等)。

(望各班认真组织及时上报活动资料。

1、“为爸爸唱一首歌”“帮父母做一件力所能及的事”由各班级自行组织落实，有条件的可留下一些照片作为学生成长记录。

2、感恩卡和手抄报做完后各班选其一(感恩卡或手抄报)挑选10幅作品上交大队辅导员，将进行评比。

**创意父亲节活动策划方案篇十五**

东方广场“爱就在身边”情人节真情联欢。

三、活动主题。

“玫瑰心情，情系你我”

四、活动目的。

五、时间地点。

时间：20xx年农历七月初七日。

地点：东方广场大戏台。

六、组织机构。

主办单位：

承办单位：

七、活动内容。

主要分为以下四个基本环节：

每个主题环节的互动游戏穿插嘉宾节目表演，用以衔接。

1、•示爱。

开场节目：爱在表达——嘉宾表演经典情歌对唱(略)。

互动游戏：爱在互动——大声说出你的爱、歌曲接龙(男女拉歌)(略)。

参与者：主持人以及现场挑选的情侣。

道具需求：无线话筒、小礼物、哨子或小手掌等(略)。

2、•藏爱。

衔接节目：爱在用心——嘉宾表演现代舞蹈(略)。

互动游戏：爱在惊喜——神秘送礼，真情告白(略)。

参与者：希望在情人节送出自己精心准备的礼物，让对方惊喜的大众。

道具需求：情侣自备的礼物、鲜花等(略)。

3、•珍爱。

衔接节目：爱在付出——嘉宾或主持人情诗朗诵或情感故事诉说或小品(略)。

互动游戏：爱在默契——心有灵犀，通过测试考验情侣的默契程度(略)。

爱在细心——百里挑一，通过情侣之间的辨认考验彼此的熟悉程度(略)。

爱在珍惜——感同身受，模拟情景让情侣感受各自在对方心中的重要性(略)。

参与者：情侣以及有兴趣的观众。

4、•永爱。

衔接节目：爱在持久——嘉宾表演民乐演奏(略)。

互动游戏：爱在承诺——真情宣言大募集，传递深情，现场告(略)。

八、组织实施。

1、活动组织。

2、新闻公关。

负责邀请有关指导单位领导，

并负责对各新闻单位的联系和组织报道。

拟邀请广播电台等主要新闻单位采访及报道。

3、资金物品：

广场提供活动经费，并负责场地安排及相关事宜。

九、媒体宣传。

宣传方式：拟采用“电视媒体+网络传媒+平面报纸+广播电台+。

活动现场pop广告+宣传单页”六种方式相结合的形式进行宣传。

主要媒体：

(1）网络传媒：新浪、搜狐、东方广场活动主页、各大校园等。

(2）平面报纸：文汇报、新闻晨报、青年报等。

媒体计划：

前期：在主要报纸上刊登主题广告，让东方广场成为各界的焦点。

后期：以广场的活动中心为主会场，开展情人节真情联欢活动，汇聚四方人气。

十、现场布置。

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、浓厚”的氛围。

主背景板显著位置摆放一大型“双心结”，用以展现。

情人们对完美爱情的祈盼和祝愿。

十一、前期准备。

1、人员安排。

2、物资准备。

十二、后期延续：

1、“爱在承诺——真情宣言大募集”是一个很好的跟踪报道环节。

2、“情人节文化展览厅”

十三、活动预算。

十四、效果监测评估。

**创意父亲节活动策划方案篇十六**

活动前言：

孩提时，总抱怨父亲不爱自己，连分别时都不曾回头看看自己。母亲悄悄告诉我：不是父亲不爱你，而是父亲将爱藏在心底，他总会在转弯处偷偷看你。

再次分别，对母亲话半信半疑的我才发现，原来父亲真的在转弯处偷偷回头，然后大步离去。如果说母爱是世界上最伟大而温馨的感情，那父爱则是世上最伟大而深沉的感情。虽说没有平日里生活上的点滴关怀，但父亲却总在我们最脆弱或是遭受挫败之际伸出那双粗糙有力的厚实的大手，投掷深沉关爱的目光默默支持。

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来?

拿起手中的笔，用真情真心，为父亲写下对父亲最真挚的祝福，为父亲祈祷最美丽的未来!让我们把对父亲的爱大声说出来吧!

一、活动主题：

爸爸，我想对你说……。

二、活动时间：

6月15日-6月21日。

三、活动组织人员：

\_\_大学政法系青年志愿者。

四、活动地点：

小操场。

五、活动对象：

全体同学。

六、活动内容：

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来?

1.悬挂条幅，散发宣传单。要统一制作“爸爸，我爱您”宣传条幅、宣传标语和宣传单，宣传条幅在小操场所显著位置悬挂。在6月21日也就是父亲节，在学校小操场举行父亲节宣传活动，本次活动为了能够让广大同学表达对父亲的感激之情和无限祝福，为同学们开辟了“父亲节祝福语——留言板”专栏，让同学们向父亲说出不曾亲口告诉他的心里话，送上对父亲最深情的祝福。

2.展出有关父亲的图片让大家从这些图片中感受到父亲的辛苦。积极倡导广大同学用自己的手机为父亲说一声：\"父亲节快乐\".。

六月初宣传部组织写一张海报，主要内容如下：

**创意父亲节活动策划方案篇十七**

父爱，伟岸如青山;圣洁如冰雪;温暖如娇阳;宽广如江海!老爸，父亲节快乐!下面是本站小编为您精心整理的父亲节创意活动。

范文。

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、

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!

父爱如火，他为我带来了温暖;父爱如火，他为我燃烧了岁月;那团火燃在我的心头，那团火是我生命的源泉，那团火是我自信的来源，20xx年6月15日父亲节我们开展了“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。

1、使孩子们知道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。

父亲节活动地点：中百仓储门口(尚隆地球村附近)。

父亲节活动内容：到场后孩子们先签到，领取活动通行证，然后去各区域进行活动。

1、游戏区：摆放一次性水杯调水粉冷暖色放在白纸上作为障碍物，孩子们操控遥控小汽车到达对面，碰倒颜料滑动痕迹，产生美妙肌理画面。成功到达对岸可获得一份小礼物送给爸爸。

2、绘画区：现场提供购物袋，由老师现场指导参加的孩子在购物袋上进行父亲节主题创作绘画。

3、手工区：与爸爸一起做模型。

用活动方提供的材料，和爸爸一起制作成立体的模型。成功做出者可把模型带回家做为纪念.

时间地点。

线上活动时间：xx年5月10—7月10日。

现场活动时间：xx年6月20日。

活动地点：福田中心城广场。

第一阶段：网络报名。

跟帖报名，上传亲子照片;。

报名参加6月20日现场活动，爬行比赛、才艺表演及家庭游戏。

注：(1)宝宝爬行比赛限报名30个宝宝(参赛宝宝年龄需为0--1岁);。

(3)家庭游戏限20个家庭参加(参赛宝宝年龄需为3—6岁);。

第二阶段：网络投票。

网络投票评选流程：

1、报名，并在上传高清照片(仅限亲子照、家庭照及宝宝照片，不限张数);。

2、筛选积分根据投票数作为计分标准，一个ip一天只能投10票;。

3、6月18日12点投票截止，统计得分，得出比赛结果，公布得奖名单;。

第三阶段：现场活动。

1、现场举行0-1岁组爬行比赛;。

2、现场举行6岁以内宝宝才艺表演;。

3、家庭游戏。

名称：大珠小珠落纸篓。

道具：塑料纸篓6只，乒乓球100只，相距2米划两条白线。

4、贵族天使儿童摄影现场亲子走秀活动。

游戏规则：

1)孩子手拿纸篓与家长面对面站在两条线外。家长将5只乒乓球分别抛入篓中，进球多的一队为胜。

2)孩子可以前后左右转动身体接球，但不可过线。

3)比赛以进球数量的多少评出前三名，并派发家庭礼物。

4、颁奖。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找