# 庆祝六一儿童节商场活动策划五篇

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-01-16

*第一篇：庆祝六一儿童节商场活动策划童年既是无畏的，又是无忌的，但更多的是无知。下面是由小文档下载网网小编为大家整理的“庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇”，仅供参考，欢迎大家阅读。庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【一】一、活动目的以20...*

**第一篇：庆祝六一儿童节商场活动策划**

童年既是无畏的，又是无忌的，但更多的是无知。下面是由小文档下载网网小编为大家整理的“庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇”，仅供参考，欢迎大家阅读。

庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【一】

一、活动目的以2024年的儿童节为契机，密切门店与新老顾客之间的关系，树立品牌口碑，增强顾客对于餐厅的认同，为门店积累客源。

二、活动主题

健康成长快乐童年

三、活动时间

6月1日（星期x）。

四、活动地点

各门店

五、活动内容

凡来店就餐的小朋友均凡来店就餐的小朋友均凡来店就餐的小朋友均凡来店就餐的小朋友均赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球一个。

注明：直营门店由物流部统一配送。外阜直营门店自行购买，其它加盟店可自行参考。

六、活动推广支持

1、群发短信促销

2、门店LED字幕支持，门店LED字幕：祝全市小朋友儿童节快乐，健康成长，有个快乐童年！

3、各联盟商户网站支持

4、公司网站、微博支持

庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【二】

一、活动时间

2024年x月x日--x月x日。

二、促销活动内容

活动一：六一节买六送一。

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优惠价销售。

活动三：儿童节期间在超市入口处举行五子棋比赛，参与者有小礼品，得胜者有奖品。

三、注意事项

1、为了表示超市对儿童节的支持，促销活动中要选几个儿童喜欢的品牌进行一定力度的降价，以吸引人气；

2、送水壶后，必须在小票上做记号；此活动中的水壶可与厂商联合，由厂商来提供一部分活动经费；

3、活动中参加对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必须注明属作品的作者档案资料，如年龄，性别，姓名等；写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【三】

一、活动意义

“六一儿童节”是孩子们的节日，也是家长们的节日。崇高的母爱会使我们对子女的健康和生存环境倍加关注，我们也希望每个孩子长大以后，都有对家对学校对社会的美好记忆和理解。为庆祝一年一度的“六一”国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，汇一城为孩子们精心准备了精彩纷呈的文艺汇演。六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的汇一城度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。通过本次活动的开展，提高汇一城的知名度和美誉度，吸引更多的消费者来此观看，也让家长和小朋友们来体验快乐、分享快乐。

二、活动时间：

三、活动主题：

汇聚欢乐 心连一城

把快乐还给孩子，让快乐永驻童心

关爱手牵手 欢乐共拥有

四、活动地点：xxxx

五、活动目的扩大消费者对xxxx的认识与了解，加深与消费者之间情感联系，以期培养其忠诚度的形成；

通过将六一儿童节这个噱头引入其中，可极大吸引儿童的关注度，使儿童对汇一城购物广场的心中留下一个良好的印象，间接地影响其父母对汇一城购物的广场认识与态度；

加深消费者对广场的外在形象与内在了解，试图建立品牌偏好，引发偏好性的购买行动；

活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的2024年儿童节。

六、活动概况

三大游戏乐园（凡在汇一城消费才可参加）。

1.、亲子互动乐园：

每个家庭可以在白T shit上面自行设计属于自己家庭的亲子装，2、家庭欢乐乐园：

留下每个家庭的笑容，印上杯子处，让个性的马克杯记下当天的欢乐。（现场拍照，然后把照片印在马克杯上，立即制作，完毕后的杯子赠送给所属来宾，约15分钟/个杯子）。

3、征集乐园：（照片在xxxx官方微博上进行投票和现场投票，角逐出最欢乐笑脸等奖项。）。

方式一：每个小朋友笑脸参选作品都需要写清楚地址，姓名、电话。将作品邮寄或送到现场、@官方微博、发邮件到主办方邮箱。可获礼品一份

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小朋友进行街拍和赠送礼品

时光邮筒：（凡在汇一城消费才可参加）。

每个家长都可将今日的祝福将成为小朋友明日美丽的回忆。

1、“时光漫游”活动为每一个家庭用相机留驻当下最美的表情，家长并写下对一个月后的小朋友想说的一句话（或祝福，或激励），2、工作人员将将这些珍贵的纪念以邮递的形式发送给参与的家庭，让美好的回忆统统在未来等待的小朋友。再回首，岁月荏苒，光阴匆匆，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是“时光漫游”活动想传达给每个家庭的心意。

卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念。

儿童服装秀（活动表演环节）。

小朋友穿上商家提供的服装在舞台

上进行时尚服装秀，小朋友当家（活动表演环节）。

活动开始前征集及登记参赛的小朋友。

参赛的小朋友需要在汇一城场内购买大会要求买到的商品。最快最齐全为胜出。家长禁止跟随。（工作人员跟随及监督）。

泡沫魔术（活动表演环节）。

魔术师在舞台上与小朋友互动魔术表演。

话剧《灰姑娘》寻找水晶鞋（活动表演环节）。

真人版《灰姑娘》倾力为大家上演一齣简短西方童话故事。

稍作改编，灰姑娘与王子带领小朋友在活动现场寻找水晶鞋…..让这童话幸福圆满落幕。

七、活动宣传：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【四】

六一国际儿童节儿童是重要的消费群体，在儿童身上有很大的消费潜力，父母的很多消费都是围绕儿童展开，因此，我们要借助20xx年的六一进行促销活动，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，充分的调动起消费者的积极性，吸引更多的家庭来勇丽餐饮消费。经管理公司研究决定，拟儿童节活动策划方案如下：

一、活动目的1、丰富节日的欢乐氛围，刺激亲情消费；

2、增加企业在消费者心目中的美誉度，培养潜在客户群，增加营业创收。

二、活动时间

6月1日--6月3日

三、活动主题

六一欢乐童年，尽在xx餐饮

四、活动地点

xx美食城、xx美食海鲜城、xx美食海鲜广场、xx春天餐厅。

五、场景布置

1、各店大门用缤纷多彩的气球就行装饰，以体现欢乐缤纷的气氛；

2、大厅柱子也适当的用气球进行点缀，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。

六、活动内容

1、厨政部在儿童节当天推出几款儿童套餐、亲情套餐，菜品要求新颖，面点部推出几款蛋糕，如心形蛋糕、五颜六色的蛋糕等，从而吸引小朋友的眼球。

2、活动期间对来店消费的低龄顾客赠送小蛋糕一个，各店自己准备。口味、大小、样式（动物形、心形、圆形）、材料（奶油、巧克力）由厨政部统一安排（成本不超出2.8元/个）。

3、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福（8寸塑封）一张，各店做好登记，财务备存。

4、凡活动期间在店消费的小朋友（12岁以下）可以参加才艺展示活动，各店在六一节当天准备音箱设备，简易舞台等，邀请或小朋友自愿报名，才艺不限，增加店内欢乐气氛，营造消费环境！

5、各店悬挂儿童节条幅：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！

6、企划部统一利用短信平台给客户发送儿童节短信：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！勇丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

七、宣传事宜

1、管理公司企划部统一为各店刻制节日横幅，内容为：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！并于5月30日前送至各店；

2、管理公司企划部于6月1日统一为各店客户发送六一儿童节活动短信：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！勇丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

3、各店营业部做好大门口及大厅的节日装饰。

八、注意事项

1、活动期间店内人员主推儿童节儿童套餐或亲情套餐；

2、各店装饰用气球的申购单，要提前上报公司总办。

3、活动期间请店内对员工进行相关知识培训，并在客人用餐时主动提示，对用餐儿童应当送上节日祝福；

4、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

5、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。

庆祝六一儿童节商场活动策划范文五篇【五】

一、活动意义

六一儿童节是孩子们的节日，也是家长们的节日。崇高的母爱会使我们对子女的健康和生存环境倍加关注，我们也希望每个孩子长大以后，都有对家对学校对社会的美好记忆和理解。为庆祝一年一度的六一国际儿童节，让小朋友们度过一个快乐而有意义的节日，给家长们创造关心孩子的机会，汇一城为孩子们精心准备了精彩纷呈的文艺汇演。六一期间童真荡漾，让孩子们在欢乐的汇一城度过一个快乐难忘的六一儿童节。通过本次活动的开展，提高汇一城的知名度和美誉度，吸引更多的消费者来此观看，也让家长和小朋友们来体验快乐、分享快乐。

二、活动时间：

三、活动主题：

汇聚欢乐心连一城

把快乐还给孩子，让快乐永驻童心

关爱手牵手欢乐共拥有

四、活动地点：xxxx

五、活动目的扩大消费者对xxxx的认识与了解，加深与消费者之间情感联系，以期培养其忠诚度的形成；

通过将六一儿童节这个噱头引入其中，可极大吸引儿童的关注度，使儿童对汇一城购物广场的心中留下一个良好的印象，间接地影响其父母对汇一城购物的广场认识与态度；

加深消费者对广场的外在形象与内在了解，试图建立品牌偏好，引发偏好性的购买行动；

活动给参与活动的儿童朋友一个惊喜、一份快乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘怀的201X年儿童节。

六、活动概况

三大游戏乐园（凡在汇一城消费才可参加）。

1.、亲子互动乐园：

每个家庭可以在白Tshit上面自行设计属于自己家庭的亲子装，2、家庭欢乐乐园：

留下每个家庭的笑容，印上杯子处，让个性的马克杯记下当天的欢乐。（现场拍照，然后把照片印在马克杯上，立即制作，完毕后的杯子赠送给所属来宾，约15分钟/个杯子）。

3、征集乐园：（照片在xxxx官方微博上进行投票和现场投票，角逐出最欢乐笑脸等奖项。）。

方式一：每个小朋友笑脸参选作品都需要写清楚地址，姓名、电 话。将作品邮寄或送到现场、@官方微博、发邮件到主办方邮 箱。可获礼品一份

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小朋友进行街拍和赠送礼品。

时光邮筒：（凡在汇一城消费才可参加）。

每个家长都可将今日的祝福将成为小朋友明日美丽的回忆。

1、时光漫游活动为每一个家庭用相机留驻当下最美的表情，家长并写下对一个月后的小朋友想说的一句话（或祝福，或激励），2、工作人员将将这些珍贵的纪念以邮递的形式发送给参与的家庭，让美好的回忆统统在未来等待的小朋友。再回首，岁月荏苒，光阴匆匆，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是时光漫游活动想传达给每个家庭的心意。

卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念。

儿童服装秀（活动表演环节）。

小朋友穿上商家提供的服装在舞台

上进行时尚服装秀，小朋友当家（活动表演环节）。

活动开始前征集及登记参赛的小朋友。

参赛的小朋友需要在汇一城场内购买大会要求买到的商品。最快最齐全为胜出。家长禁止跟随。（工作人员跟随及监督）。

泡沫魔术（活动表演环节）。

魔术师在舞台上与小朋友互动魔术表演。

话剧《灰姑娘》寻找水晶鞋（活动表演环节）。

真人版《灰姑娘》倾力为大家上演一齣简短西方童话故事。

稍作改编，灰姑娘与王子带领小朋友在活动现场寻找水晶鞋..让这童话幸福圆满落幕。

七、活动宣传：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

**第二篇：商场六一儿童节活动策划（本站推荐）**

六一儿童节即将到来了，对孩子们来说，这是一个最好玩的节日了，你为孩子们准备了怎么样的活动了啊?一起来看看其他关于六一儿童节的活动策划吧。

一、活动目的：

每年的“六一”是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商场、超市购物，而儿童的消费带有许多特殊性。通过在儿童节搞本次活动能提高本量贩及分店在少年儿童心目中的影响力，以家庭参与形式借助儿童节来提高成人的消费。以特别的比赛形式来营造“六一节”的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。进一步提高品牌的知名度。

二、活动时间：

5月31日——6月2日

三、活动主题：

闽西首届“好少年”儿童节

四、活动内容：

1、“\*\*杯”征文及绘画比赛——绿色家园

为了庆祝“六一儿童节”，关心我们的地球家园及居住环境。欢迎小朋友前来一展绘画才能、小朋友可以发挥想象，记下(画下)你所认识或所看到的美丽岩城。凡年龄在15周岁以下的小朋友均可参加此活动。小朋友本人或家长可到商场服务台报名处领取资料、登记报名。5月30日20：00前可将填好的报名表及作品商场顾客服务台，即可获赠精美礼品一份，6月2日由专家评出20幅绘画，10幅征文的优秀奖。

优秀奖分年龄段：3—— 6岁组 绘画10名 征文5名

7——15岁组 绘画10名 征文5名

颁奖仪式：

6月2日得优秀奖的小朋友将得到商场与xxx公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日——25日优秀作品将在商场进行展出。

2、6元多一件

5月31日——6月2日活动期间，凡到商场购物满61元的顾客，凭当天购物小票再加6元，到商场服务台还可获得“xxxx”一件。

3、“六一节”买六送一

5月31日——6月2日在商场中选择一部分商品进行买六送一活动------

feisuxs范文网[CHAZIDIAN.COM]

4、少年儿童才艺秀

参赛方式：

(1)5月1日——5月30日在商场购物者，均可参加儿童才艺秀。6月1日晚按报名先后顺序轮流上台表演，6月2日晚对获奖者颁发证书和奖品。

(2)少年儿童才艺表演内容：时装表演、唱歌、跳舞、武术、讲故事、书法等

您是才童吗?走上舞台，用欢快的歌儿把6月唱，参赛小朋友需自带vcd或cd、道具，报名时需填写比赛项目及内容。

(3)比赛按年龄段分3个小组(6岁以下、6~9岁、10~15岁，6月1日初赛每组评出5名优胜者，参加6月2日晚20：00决赛)每位参加者能获得一份礼品，比赛设了丰富的奖品。

初赛：小组入围奖5名

小组参与奖10名

决赛：一等奖 1名 二等奖 1名

三等奖 1名 优秀奖 2名

巨星奖 1名 最佳才艺奖 1名

最佳上镜奖 1名 最佳气质奖 1名

5、“小巨星”少儿文艺表演出场

6月1日晚，聘请 xxxx 优秀少儿演出团体，现场展示未来“巨星”风采，

6、聚焦你金色童年

凡5月31日——6月2日，在商场一次性购物满61元的小朋友，现场免费赠送“漂亮宝贝”儿童摄影艺术照一张。

7、“聪明宝贝”照片大比拼

参加方法：照片+出生证复印件+填妥报名表，交到商场服务台

活动时间：2024.5.10——5.30

内容：注意时间!商场在寻找“聪明宝贝”!赶快将体现你宝贝最炫最聪明一面的照片交回，即有丰富奖品等着您拿啊!

聪明奖 1名

一等奖 1名

二等奖 3名

三等奖 5名

入围奖 18名

8、庆“6.1”来就送

6月1日——2日两天，到商场光临的小朋友，均可获得xx公司赞助提供礼品，送完为止

9、“米兰杯”健康儿童智能运动趣味比赛(5月31日——6月2日)晚20：00

活动内容：

1、健康儿童宝宝快快爬(61名)，1岁以下的儿童.

2、运动宝宝跳绳比赛(61名)15岁以下的儿童.

3、机灵宝宝穿衣比赛(61名)6岁以下的儿童.

参赛方式：报名截止5月28日，参赛者须持有效证件(户口本或出生证)报名每项比赛均设一、二、三等奖和纪念奖，凡参加者可获赠精美礼品。

说明： 参与“米兰杯”健康儿童智能运动趣味比赛的各比赛的第一名选手皆颁发荣誉证书，凭本证书在次年“6.1”节仍可到米兰春一领取精美礼品一份。

10、“六一”特价商品

11、投币赛：比赛往钱罐投币(计时间、金额数量)。

设一、二、三等奖和纪念奖，凡参加者可获赠精美礼品。

活动时间：6月1日晚20：00

**第三篇：六一儿童节商场活动策划**

六一儿童节商场活动策划5篇

为迎接即将到来的六一儿童节，许多商场会推出很多优待活动，竖立自身较好的品牌形象。那么六一儿童节商场活动策划怎么写?这里给大家分享一些关于六一儿童节商场活动策划，盼望能帮到各位。

六一儿童节商场活动策划1

一、活动目的以20\_\_\_\_年的儿童节为契机，亲密门店与新老顾客之间的关系，树立品牌口碑，增加顾客对于餐厅的认同，为门店积累客源。

二、活动主题

健康成长欢乐童年

三、活动时间

6月1日(星期\_\_)

四、活动地点

各门店

五、活动内容

凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球一个。

注明：直营门店由物流部统一配送。外阜直营门店自行购买，其它加盟店可自行参考。

六、活动推广支持

1、群发短信促销

2、门店LED字幕支持，门店LED字幕：祝全市小伴侣儿童节欢乐，健康成长，有个欢乐童年!

3、各联盟商户网站支持

4、公司网站、微博支持

六一儿童节商场活动策划2

活动目的:

借此次迎六一促销活动所独具的文化底蕴，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激专卖店销售额的增长，该活动内容实行以短、平、快的活动形式，程度的激发消费者的购物主动性，并将产生较好的群体效应。

活动主题:

抱负由玉实现，漂亮从小开头

活动时间:

20\_\_\_\_年6月1日~20\_\_\_\_年6月7日

活动地点:

\_\_\_\_\_\_专卖店，当地大型的儿童消遣场所

活动预备:

1、门口惹眼处用汽球围摆成6o1图案，可以用作赠送;2、划定陈设区为主要陈设科场及第产品和六月新品，并作格外推介;3、活动期间不断播放儿童歌碟;4、5月31日晚，各店铺在节前将场地布置完毕并召开促销动员会;5、各店铺可设立内部激励方案。

活动内容:

1、活动期间只要在本专营店一次性购买达到100元的，加一元即可的到相应的儿童玩具或者儿童系列的玉饰挂件一个。

2、凡本市在校生，并同学证对于玛瑙等玉饰品可享受5.8折优待。

3、预备可爆气球，内置彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球。当气球升到肯定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装饰活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到专营店兑换奖品。

活动掌握:

1.在活动中做好顾客询问及到达人数、活动参与人数、购买人数、销售额等做好具体记录;2.活动后期将以上数据及媒体投放频次、专营店反馈看法等收集至总部做好活动评估、总结，以便做得更好。

活动评估:

该活动摈弃了以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足专营店对经济效益的追求目标，并形成了\_\_\_各消费群体对其的好评，达到策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

六一儿童节商场活动策划3

一、活动意义

六一儿童节是孩子们的节日，也是家长们的节日。崇高的母爱会使我们对子女的健康和生存环境倍加关注，我们也盼望每个孩子长大以后，都有对家对学校对\_\_\_的美妙记忆和理解。为庆祝一年一度的六一国际儿童节，让小伴侣们度过一个欢乐而有意义的节日，给家长们制造关怀孩子的机会，汇一城为孩子们细心预备了精彩纷呈的文艺汇演。六一期间童真荡漾，让孩子们在欢快的汇一城度过一个欢乐难忘的六一儿童节。通过本次活动的开展，提高汇一城的知名度和美誉度，吸引更多的消费者来此观看，也让家长和小伴侣们来体验欢乐、分享欢乐。

二、活动时间：20\_\_\_\_年6月1日(待定)

三、活动主题：

汇聚欢快心连一城

把欢乐还给孩子，让欢乐永驻童心

关爱手牵手欢快共拥有

四、活动地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

五、活动目的扩大消费者对\_\_\_\_\_\_\_\_的认识与了解，加深与消费者之间情感联系，以期培育其忠诚度的形成;

通过将六一儿童节这个噱头引入其中，可极大吸引儿童的关注度，使儿童对汇一城购物广场的心中留下一个良好的印象，间接地影响其父母对汇一城购物的广场认识与看法;

加深消费者对广场的外在形象与内在了解，试图建立品牌偏好，引发偏好性的购买行动;

活动给参加活动的儿童伴侣一个惊喜、一份欢乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘记的20\_\_\_\_年儿童节。

六、活动概况

三大嬉戏乐园(凡在汇一城消费才可参与)

1.、亲子互动乐园：

每个家庭可以在白Tshit上面自行设计属于自己家庭的亲子装，2、家庭欢快乐园：

留下每个家庭的笑容，印上杯子处，让共性的马克杯登记当天的欢快。(现场拍照，然后把照片印在马克杯上，立刻制作，完毕后的杯子赠送给所属来宾，约15分钟/个杯子)

3、征集乐园：(照片在\_\_\_\_\_\_\_\_官方微博上进行投票和现场投票，角逐出最欢快笑脸等奖项。)

方式一：每个小伴侣笑脸参选作品都需要写清晰地址，姓名、电

话。将作品邮寄或送到现场、@官方微博、发邮件到主办方邮

箱。可获礼品一份

方式二：进行街拍，工作人员在汇一城场内找小伴侣进行街拍和赠送礼品。

时间邮筒：(凡在汇一城消费才可参与)

每个家长都可将今日的祝愿将成为小伴侣明日漂亮的回忆。

1、时间漫游活动为每一个家庭用相机留驻当下最美的表情，家长并写下对一个月后的小伴侣想说的一句话(或祝愿，或激励)，2、工作人员将将这些宝贵的纪念以邮递的形式发送给参加的家庭，让美妙的回忆统统在将来等待的小伴侣。再回首，岁月荏苒，光阴匆忙，彼时的回忆涌上心头，都是一份最美的留念。这就是时间漫游活动想传达给每个家庭的心愿。

卡通人物互动：

卡通人物在现场与众多小伴侣进行互动和照相留念。

儿童服装秀(活动表演环节)

小伴侣穿上商家供应的服装在舞台

上进行时尚服装秀，小伴侣当家(活动表演环节)

活动开头前征集及登记参赛的小伴侣。

参赛的小伴侣需要在汇一城场内购买大会要求买到的商品。最快最齐全为胜出。家长禁止跟随。(工作人员跟随及监督)

泡沫魔术(活动表演环节)

魔术师在舞台上与小伴侣互动魔术表演。

话剧《灰姑娘》查找水晶鞋(活动表演环节)

真人版《灰姑娘》倾力为大家上演一齣简短西方童话故事。

稍作改编，灰姑娘与王子带领小伴侣在活动现场查找水晶鞋..让这童话美好圆满落幕。

七、活动宣扬：

主办方创建官方微博，进行前期活动预告及活动征集、活动报道、活动投票等。

六一儿童节商场活动策划4

为迎接即将到来的六一儿童节，我超市推出了很多优待活动，竖立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激商场销售额的增长，而且将在相当长的一段时期内更好地服务于商场自身销售额的提高，该活动内容实行以短、平、快的活动形式，程度的激发消费者的购物主动性与参加性，并将产生较好的群体效应。以下为此次活动的策划方案。

一、活动评估

该活动摈弃了商场在以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足商场对经济效益的追求目标，并形成了\_\_\_各消费群体对超市的好评，达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

二、活动时间

六一儿童节当天。

三、活动内容

届时，超市将以两大活动主题给参加活动的儿童伴侣一个惊喜、一份欢乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘记的儿童节。

1、定格一瞬间，锁定你童真的微笑

童年是难忘的。在自己你细心保管的相册里，又将多一张我们细心给你拍下的精彩瞬间。或许在多年后当你翻开相册、回味这段往事时，它会带给你更多的提示与更清楚的回忆。

今日是儿童节，在这个特定的节日里，小孩的参加将会给他留下最难忘的回忆。

参加要求：消费者凭当天购物满100元的小票，可由超市负责给小孩现场拍照一张。

2、“欢庆六一”作文接力活动

或许你的小孩同众多的儿童伴侣一样，习作过很多次的日记与作文，也使得其写作水平不断得以提高。但是，参加今日的作文接力，却将是你的小孩写作最精彩的片段和其人生中最难忘、最有意义的回忆。更重要的是，让小孩参加到该活动中来，能最为胜利的培育你小孩的写作爱好和享受到这写作中最独有的乐趣。

写作要求：以“欢庆六一”为题。各参加写作活动的儿童伴侣将按先后挨次，每人依前文、前句、前字的意思，再依据自己的想法续写出下一个字。即：该文章将会由众多的儿童伴侣来接力完成。

活动结束后，超市将对原文进行打印后，贴与超市一角，以供消费者及各儿童伴侣观赏。各消费者也可凭购物满50元的电脑小票，向超市索取原文复印件一份。

六一儿童节商场活动策划5

一、活动时间

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日--\_\_月\_\_日。

二、促销活动内容

活动一：六一节买六送一。

在超市中选择一批商品进行买六送一活动，比如酸奶、果奶、饮料、果冻、水果等商品，实行买六件送一件的促销活动。由于促销成本为1/7，即让利14%，因此本活动需要厂家支持。

活动二：迎六一特价商品。

学习用品、文具用品、儿童食品、饮料、奶制品一律优待价销售。

活动三：儿童节期间在超市入口处进行五子棋竞赛，参加者有小礼品，得胜者有奖品。

三、留意事项

1、为了表示超市对儿童节的支持，促销活动中要选几个儿童喜爱的品牌进行肯定力度的降价，以吸引人气;

2、送水壶后，必需在小票上做记号;此活动中的水壶可与厂商联合，由厂商来供应一部分活动经费;

3、活动中参与对象为0—14岁的儿童，第一个活动中必需注明属作品的档案资料，如年龄，性别，姓名等;写的字，可规定为贵超市的名称或有关六一儿童节等内容，也可以自由确定。

六一儿童节商场活动策划

**第四篇：庆祝六一儿童节活动策划**

一年一度的儿童节是幼儿最隆重的一个节日，今年我园的“六一”儿童节将以开展系列庆祝活动的形式来进行，为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案。

一、活动目标

通过开展庆祝“六一”系列活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节；使家长在参观和参与幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发；通过向家长、社会展示幼儿的“六一”活动，进一步塑造本园的良好形象。

二、活动主题和宣传口号

1、活动主题：学会合作、学会交往、学会环保

2、宣传口号：

我有一双能干的手；保护我们的地球；爱护我们的环境；解放孩子的嘴巴，使孩子会说；解放孩子的双手，使孩子会玩；解放孩子的双手，使孩子会做自己力所能及的事。

三、活动准备

1、布置富有欢庆气氛的环境（班级环境及全园周围环境）；张贴宣传标语。

2、以班为单位作好参加活动的准备：排练童话或故事剧；抓好幼儿生活技能的教育和学习；培养幼儿与不同年龄班级的小朋友交往与和合作的能力；收集制作环保时装的废旧物品；每班设计一个结对子游戏，并做好游戏物品的准备。

3、由幼儿园准备活动奖品和礼品。

四、活动内容

（一）活动倡议

1、目的：为了使幼儿能度过一个愉快、难忘而有意义的“六一”儿童节，倡议本园全体教师和全体家长积极为幼儿创设欢度“六一”的节日环境与氛围，共同鼓励幼儿积极参与“六一”节的各项活动。

2、时间：200\*年5月26日至200\*年6月1日。

3、对象：本园全体教师、幼儿和家长。

4、办法：通过在本园的板报向教师、家长发出倡议和向每个幼儿的家长发送倡议书引起家长的重视，争取全体教师和家长对此次庆祝活动的配合与支持。

（二）系列活动

本次“六一”儿童节活动以“幼儿故事、童话剧表演”、“巧手儿比赛”、“小能人比赛”、“巧嘴儿比赛”、“结对子游园”等系列活动的形式来进行。

1、幼儿故事、童话剧表演赛

（1）目的：通过参加幼儿故事、童话剧的表演，培养幼儿对文学作品的兴趣；培养幼儿对文学作品的表现力。

（2）要求：每班准备一个幼儿故事或童话剧；体现人人参与；选材符合本班幼儿水平；表演活泼、大方；服装设计符合剧情需要；根据剧情的需要配有一定的背景和表演用的道具；讲述、配乐录音良好。

（3）评奖：

根据表演评出节目表演奖、最佳舞台设计、最佳小演员。

A、节目表演奖：从参赛的12个节目中评出特等奖2个，一等奖3个，二等奖7个；

B、最佳舞台设计奖：从参赛的12个节目中评出最佳舞台设计6个。

**第五篇：六一儿童节商场策划**

六一儿童节商场策划5篇

热辣辣的六一儿童节就要来临，在这欢快的节日里，为迎接即将到来的六一儿童节，许多商场会推出很多优待活动，竖立自身较好的品牌形象。六一儿童节商场策划怎么写?我在这里给大家分享一些关于六一儿童节商场策划，盼望能帮到各位。

六一儿童节商场策划1

一、活动主题

“灿烂童心、魅力万亚!”

——暨“万亚杯”首届星光欢乐家庭show

主要内容:在儿童节到来期间通过以“孩子选商品，大人买商品”的方式来吸引大量家庭到商场来参与竞赛，再依据实际购买状况选出一部分获奖家庭。

二、活动目的1.通过在儿童节期间搞本次活动来提高商场在少年儿童心目中的影响力。

2.以家庭参赛的方式借助儿童节来提高成人的消费。

3.以特别的竞赛形式和儿童商品秀来进一步提高商场的知名度。

二、活动时间:

5月22日——6月3日

三、商品活动:

时间:5月22日—5月24日，全场流行商品满200送50元，满300送100元，满400送150，满500送200，满600送300，满700送400，满800送500封顶;

时间:5月29日—6月3日，全场流行商品满100减39元(券进销售)，满200减78元…..活动详情:

1、5月22日—5月24日期间全场流行商品满200送50元，满300送100元，满400送150，满500送200，满600送300，满700送400，满800送500封顶!送券跨柜累计，不参与活动柜台不送券不收券。

商品部:

1)给每个柜的货品申请编码并做好活动谈判及特别商品的限制。

2)宣导营业员编码的正确开具并在销货凭证上注明“不收券不送券”或“不参与活动”。

财务部:

1)审核每个柜台的打折编码。

2)收银员要查看销货凭证上的有无参与活动的注明。不参与活动柜台及编码不收不送券。

客服部:

1)客服人员在发券是严格检查销货凭证及收银条，杜绝不参与活动商品参加发券。

2)杜绝营业员私自替顾客领取券，特别状况需凭其楼面主管签字方可发放。

2、5月29日—6月3日期间的全场流行商品满100减39元(券进销售)活动细则:

商品部:

1)与相应品牌厂家谈判好扣点，形式为每100抵39元，39元进销售。

2)宣导营业员开票时留意计算好每笔销售的券多少钱现金部分多少钱，并在销货凭证上写明。

3)将各参与活动专柜的编码做区分并认真进行核对，以避开营业员开错编码。

4)将抵用券放在参与活动专柜上，每一日做一次清点核对并做相应的统计和留存。

财务部:

1)系统做好设置。

2)审核每个柜台的打折编码。

3)收银员要查看销货凭证上的有无参与活动的注明。不参与活动柜台及编码不收不送券。

4)认真核对参与活动专柜的券和现金的搭配比，避开多收券。

(一)儿童来店欢快送:

1、当日开店前100名来店的小伴侣均有快乐好礼相送;(仓库小卡通礼品为主)

2、5月29日——6月3日期间，凡在本商场购物满200元者，凭购物小票均可获四楼儿童乐园免费体验门票一张;(依据四楼儿童乐园洽谈状况定。)

(二)欢购六一，超低劲折:5月30日—5月31日，部分童装、童玩、儿童用品一折劲卖。

6月1日组织部分四楼儿童用品抢购。

(三)欢乐抽奖、幸运100%:5月30日—6月3日期间四楼儿童用品购物满61元即可参与欢快抽奖，100%中奖。

奖项设置:特等奖1名，一等奖5名，(由四楼厂商赞助)二等奖10名(6月1日当天红星\_院\_票2张)三等奖若干名(仓库礼品为主)。

四、促销公关活动

“\_\_\_\_杯”\_\_\_首届星光欢乐家庭show

活动具体步骤支配:活动时间:5月30日—5月31日

活动流程:

一:表演者报名:由星光宝宝工作人员通知在星光宝宝拍摄过照片的有才艺的小伴侣，幼儿园推举，\_\_文化艺术团推举以及自愿报名(6-12周岁)!

1.活动期间当日在商场购物满261元或者购买儿童用品(玩具，童装等)满61元均可凭当日购物小票到客服务台领取一张“星光欢乐家庭show”活动券。

2.凡年龄小于十四岁的儿童均可凭该活动券在5月22日至5月30日到指定地点填写活动报名表，领取参赛号码。

3.活动报名表应包括:姓名、性别、年龄、父母亲姓名、联系方式、家庭住址、家庭电话、参赛编号等。

二:活动前预备:场内舞台音响搭建，舞台背景布置，表演嘉宾休息场地的预备，以及工作人员，表演嘉宾，评委，主持人分别到位!

活动开头前，每位参与竞赛的小伴侣到工作人员那领取代表他们真实身份的参赛证(此证由星光宝宝供应)，便利他们有秩序的参与这次活动。并为每一位的参赛小伴侣供应舞台服装及化妆。

三:活动内容:此次活动内容分为两个环节,一是表演环节，二是互动环节。

表演环节:才艺表演

星光宝宝将推出十位小伴侣进行表演，并给的参赛小伴侣发放活动卡，按参赛证上号码挨次在工作人员的带领下依次出场表演节目，分为个人才艺表演和\_或全家一齐参加，每位嘉宾的表演时间为5-7分钟，在表演的过程中，主持人除了活动内容其它按临场发挥进行，能增加活动的气氛及观看者的\_。并请各校的音乐老师或文化宫的老师进行当场评选，并亮分。

互动环节:小小服装设计师

互动环节具体执行方案:

在第一轮表演结束后，进行小小服装设计师，由现场主持人宣布其规章(给参与活动的小伴侣15分钟的时间预备)。

在预备的过程中，按排\_\_艺术团的小伴侣进行表演，防止冷场。

参与活动的小伴侣由父母带领至四楼(儿童服装)选择衣服，穿上挑好的衣服后将参赛证放置店铺(防止衣服丢失)

4、参赛选手入场到位后，由主持人宣布竞赛开头，并再次宣读竞赛的相关事宜，同时由我们的工作人员，向台下的观众发放用于投票评选结果的乒乓球。

4、由工作人员向参赛选手发放本次活动的合作伙伴的服装店的卡片，以此作为本次活动的凭证。

5、竞赛过程中，主持人可以穿插一些关于购物广场和摄影店的一些问题及一些互动嬉戏，以调整现场的气氛增加观看力及参加力!

6、参赛的小伴侣换好衣服后，按挨次在舞台上进行展现秀。

7、展现结束后，将由现场的观众进行评选(给现场观众发放贴纸，贴在小伴侣脸上)，评选结果按得票数确定。

8、这次竞赛评出:才艺奖:一名(奖品待定)

人气奖:一名(奖品待定)

活力奖:一名(奖品待定)

星光宝宝:七名(奖品待定)

13、本次活动的评委以及主办单位为获奖的小伴侣颁奖;

14、最终由\_\_艺术团的小伴侣表演节目，在热情的掌声中结束这次竞赛。

14、大赛结束，选手们将衣服归还店铺并取回证件，将其归回于星光宝宝，活动所需软件及硬件:

舞台、灯光、音响、舞台背景、电视机。

2、供选手们选择服装所用的参赛凭证(参赛证)10张;

3、摄影师整场摄影。

4、电视台拍摄竞赛进程

5、获奖选手的奖品每场10份;

6、现场工作人员，男生4名(万亚)，\_4名(星光)，共8人。

7、汽球(现场由工作人员给观看竞赛的小伴侣发放汽球)

8、评委的坐椅策划方案

9、亮分的牌子和笔

10、观众的奖品(在商场内拉赞助)

六一儿童节商场策划2

活动名称：迎“六一”超市企划方案

活动目的：借此次迎“六一”促销活动所独具的文化底蕴，树立自身较好的品牌形象，并通过该活动的实施，不仅着力于在短期内刺激商场销售额的增长，而且将在相当长的一段时期内更好地服务于商场自身销售额的提高。该活动内容实行以短、平、快的活动形式，程度的激发消费者的购物主动性与参加性，并将产生较好的群体效应。

活动评估：该活动摈弃了商场在以往节庆日里所固有的、单一的促销模式，而以新颖、独特促销方式，迎合了消费者(儿童及其父母)的心理需求，真正意义上体现了以短、平、快的活动形式。活动以较少的活动成本，限度的满足商场对经济效益的追求目标，并形成了\_\_\_各消费群体对超市的好评，达到超市策划和实施该活动方案时所预期的实际经济效果。

活动时间：六一儿童节当天

活动内容：届时，超市将以两大活动主题给参加活动的儿童伴侣一个惊喜、一份欢乐、一份难忘的记忆、一个一生都难以忘记的20\_\_年儿童节。

A：定格一瞬间，锁定你童真的微笑

童年是难忘的。在自己你细心保管的相册里，又将多一张我们细心给你拍下的精彩瞬间。或许在多年后当你翻开相册、回味这段往事时，它会带给你更多的提示与更清楚的回忆。今日是儿童节，在这个特定的节日里，小孩的参加将会给他留下最难忘的回忆。参加要求：消费者凭当天购物满100元的小票，可由超市负责给小孩现场拍照一张。

B：“欢庆六一”作文接力活动

或许你的小孩同众多的儿童伴侣一样，习作过很多次的日记与作文，也使得其写作水平不断得以提高。但是，参加今日的作文接力，却将是你的小孩写作最精彩的片段和其人生中最难忘、最有意义的回忆。更重要的是，让小孩参加到该活动中来，能最为胜利的培育你小孩的写作爱好和享受到这写作中最独有的乐趣。

写作要求：以“欢庆六一”为题。各参加写作活动的儿童伴侣将按先后挨次，每人依前文、前句、前字的意思，再依据自己的想法续写出下一个字。即：该文章将会由众多的儿童伴侣来接力完成。

虽然该作文接力的活动形式谈不上吉尼斯世界之最，但是其参加的意义却极其深远。活动结束后，超市将对原文进行打印后，贴与超市一角，以供消费者及各儿童伴侣观赏。各消费者也可凭购物满50元的电脑小票，向超市索取原文复印件一份。

备注：该活动所接力完成的文章著作权将由本超市所享有。

六一儿童节商场策划3

一、活动目的以20\_\_年的儿童节为契机，亲密门店与新老顾客之间的关系，树立品牌口碑，增加顾客对于餐厅的认同，为门店积累客源。

二、活动主题

健康成长欢乐童年

三、活动时间

6月1日(星期\_)

四、活动地点

各门店

五、活动内容

凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均凡来店就餐的小伴侣均赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球赠送卡通气球一个。

注明：直营门店由物流部统一配送。外阜直营门店自行购买，其它加盟店可自行参考。

六、活动推广支持

1、群发短信促销

2、门店LED字幕支持，门店LED字幕：祝全市小伴侣儿童节欢乐，健康成长，有个欢乐童年!

3、各联盟商户网站支持

4、公司网站、微博支持

六一儿童节商场策划4

一、活动主题

盛夏\_\_\_庆六一，\_\_欢快童年聚。

二、活动时间

20\_\_年\_月\_日--20\_\_年\_月\_日。

三、活动地点

\_\_超市。

四、活动内容

活动一：凡在\_\_超市指定分店超市区购物满28元且12岁以下小伴侣，可参与儿童欢快小小抽奖活动。(小票不累计，单张小票限抽3次。)

(1)红色球—嘉奖飞欧书包一个(50名);

(2)绿色球—嘉奖卡通笔盒一个(300名);

(3)蓝色球—嘉奖美乐多一排(1000名);

(4)黄色球—嘉奖85ml旺旺碎冰一条(3000名);

(5)白色球—嘉奖555ml水森活纯正水一支(20210名)。

抽奖细则：凭同学证可以抽取一次，抽出的色球兑换相应的礼品，即抽即奖，(红色球3个黄色球5个，蓝色球10个，绿色球20个，白色球100个)

活动二：凡在指定分店一次性购物。

(1)满16元加1元可换购(150g喜之郎果冻一包);

(2)满36元加1元可换购(宝丽迷你巾一天);

(3)满61元加1元可换购(1.25l可口可乐一支);

(4)满96元加1元可换购(1000g洁能净洗衣服一包)。

备注：服装、鞋、粮油、烟酒、特价奶粉除外。

活动三：凡在超市一次性购物。

(1)满38元送---650ml珍味堂生抽一支;

(2)满68元送---900ml立白洗洁精一支;

(3)满98元送—2L可口可乐一支;

(4)满128元送—宝明月光卷纸一条。

活动四：活动期间，\_\_超市全部儿童服装全场7折，全场男女服装7.5折，牛仔服装7.5折。(特价除外)

活动五：全场文具、玩具8折大优待部分商品挑战至抵价!

六一儿童节商场策划5

一、活动目的：

通过六一儿童节的促销活动，激发顾客对儿童服装、玩具等货品的需求，提高公司童装区的销售，同时营造快乐的节日气氛，赐予家长和儿童丰富的节目。

二、活动时间：

20\_\_年5月30日上午9：30—12：30下午14：30—17：00

三、活动主题：

我的节日、我做主—缤纷六一，尽在珠百

四、活动明细：

本次活动分上下午

1、上午部分：亲亲乐活动9：30—12：30

㈠活动内容：

a、爬行组(7-14个月)

b、推车组(15-24个月)

c、能干爸爸组(包尿布)(1-7个月)

d、小小搬运工组(24-30个月)

㈡活动人数：

约有100名左右、家长数十名

㈢活动预备

百货广场负责架设活动舞台、舞台背景布置、bb爬行的地面榻榻米铺设、护栏、维持秩序人员。探奇乐园和海莲艺术幼儿园和负责上午部分活动的道具、奖品、签到和协调人员。

2、下午部分：绘画、表演、嬉戏14：30-17：30

㈠活动内容：

1、庆六一绘画活动14：30-15：502、奇奇带动亲子带动操16：00-16：053、“好孩子”舞蹈表演16：05-16：154、亲子互动嬉戏—划龙舟16：15-16：205、武术表演16：20-16：256、亲子互动嬉戏-叠叠乐16：25-16：307、儿童时装show16：30-16：508、派发礼物16：50-17：00

㈡活动人数：

参加活动家庭120人、海莲全体老师。

㈢活动预备

百货广场负责场地布置，绘画部分的道具供应、参加表演儿童的节日礼物，百货时装show的表演服装和服装品牌介绍，海莲艺术幼儿园负责舞蹈表演、时装表演的表演人员，探奇乐园负责亲子嬉戏部分的礼品。

㈣参加时装show品牌：

哈利、高巴、海威迩、小公主、小木马、安奈儿、可可鸭。

六一儿童节商场策划

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！