

2023年商场儿童参与活动方案设计 儿童节商场活动方案(优质5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

商场儿童参与活动方案设计篇一

2017年儿童节商场活动方案

一、活动由来

每年的6月1日是国际儿童节，这一天为了表示对孩子们的祝贺，许多家长会带孩子逛商店购物；而儿童的消费带有许多特殊性，商场应把握这一良机，做好公关促销两方面活动。

二、活动时间

5月27日——6月4日

三、活动主题

有学有玩 欢乐无限

四、促销公关活动

活动二、活动期间，凡在本商场单张小票购物满200元者，均可获可获免费参加暑期电脑夏令营培训机会，操作办法：

1、凭小票领取资料卡一张，将儿童(年龄在8—14岁之间)的

相关资料填上：姓名、年龄、学校、联系电话；一张小票限送送一张。

2、将资料卡投入商场设置的箱子内；

3、商场抽出60个名额，并通知家长，领取培训证明。具体抽奖时间：6月4日下午13：00。

4、暑假时，凭培训证明到有关电脑培训机构进行为期一周的培训。

活动三：在促销玩具、童装等儿童用品的同时，也应该着重推出春夏季女装、皮鞋特卖。

五、注意事项

2、第二项活动的培训时间可控制在一星期，此活动可与当地电脑培训部门联合举办，由他们负责培训；按100元/人计算培训费，整项活动经费为6000元；为了减少支出，可以免费为培训单位提供商场内的场地，以让他们进行现场咨询，发放宣传资料。通过互惠互利的方式让培训单位提供免费培训名额。

商场儿童参与活动方案设计篇二

2017年商场儿童节活动方案□

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.....的知名度。

二、 活动时间：

5月31日--6月2日三、 活动主题：

.. 首届.....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....量贩或...各分店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送至米兰春天量贩顾客服务台，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日奇得优秀奖的小朋友将得到米兰春天和x公司共同颁发的获奖证书及优秀奖品一份。6月5日--25日优秀作品将分别在量贩、小溪分店、莲花分店、军区分店、凤凰分店进行展出。

2、 6元多一件5月31日--6月2日活动期间，凡到量贩或分店购物满61元的顾客，凭当天购物小票再加6元，到米兰春天量贩、分店服务台还可获得“”一件。

3、“六一节”买六送一5月31日--6月2日在量贩或分店中选择一部分商品进行买六送一活动-----4、 少年儿童才艺秀参赛方式：

(1) 5月1日--5月30日在量贩、分店购物者，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?走上米兰舞台，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，在米兰春天量贩或分店一次性购物满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+填写报名表，交到米兰春天量贩服务台活动时间：2017.5.10--5.30内容：注意时间!米兰在寻找“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，到量贩或分店光临的小朋友，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“...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

商场儿童参与活动方案设计篇三

一、玩具总动员。

通过玩具这个卖点来带动其他商品促销, 另外对儿童来说玩具, 是永远具有很大的吸引力, 是一个很好的卖点。

热力宣传并建议招商部开辟玩具卖场, 在种类上, 数量上必须丰富, 最好是能引进一些独家经营的特色玩具, 其中包括: 各种器械玩具卡通、卡通玩具、智力玩具等等, 建议六一儿童节当天特价优惠。

器械玩具：各种玩具枪械、武器、汽车、飞机等。

卡通玩具：各种卡通动物、卡通人物等。

智力玩具：有助于开发智力的玩具，如一些智力小霸王游戏机、英语学习机。

跟学习用品相关的玩具：学习用品玩具的是一大趋势，有关这样的商品也越来越多，家长也乐意在这方面花大消费。

成人玩具：现在成人玩具也日益流行，放置一些这样的商品对成年顾客也有很大的吸引力，有助于扩大整体销售额。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内儿童玩具特卖区。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

二、新形象。

1、美丽童年新形象。

凡在六一儿童节当天在二楼童装、鞋帽玩具及卖区消费满200元，凭购物小票可获取由商场赠送的“漂亮宝贝”儿童摄影卡一张，价值20—30元做参与可由xx摄影城提供，为您宝贝的童年定格永恒的美丽。

活动时间：5月29—6月1日

活动地点：商场内。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店

外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、“我眼中的xx购物广场”儿童绘画作品展

选择菏泽市区百名儿童优秀绘画作品展，选择商场内合适的地点，并制作展板、将作品在展板上展示，通过这些绘画作品，向人们展示孩子眼中的商场形象，此项活动与儿童节紧密相连，更有利于提升商场形象。

三、缤纷节日、欢乐儿童。

给儿童一个特殊的时间来享受来自父母、社会的关爱，营造一个童话般的世界。让孩子们梦想成真，同时提升商场内儿童用品品牌的知名度，通过活动带动销售。

1、儿童靓装闪亮登场。

六一儿童节欢庆酬宾特别企划，童装鞋帽区、玩具、书店、文化用品、卖区数十种品牌商品联手热卖，上百种应季新品任你挑选，全面商品全面让利，价格优惠(建议招商部通知调整节日期间的售价，以最低的装扮节日中最漂亮的宝宝，以此活动提升销售。(可在中央大厅举办儿童用品特卖会。))

活动时间：5月29—6月1日。

活动地点：商场内各儿童用品卖区。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

2、儿童新款服装流行秀。

因今年的六一儿童节当天是星期二，相对的客流量会减少，加上儿童节当天孩子们会参加学校内组织的活动，也不能外

出，商场可将六一儿童节的活动提前到5月29、30日的周六、周日来举行，这两天，客流量大、孩子家长也会带着孩子来休闲购物，届时可参与商场内的各项活动，以及提升销售。

建议招商部参与本次活动，5月29、30日，活动当天由企划部邀请一支专业儿童文艺表演队，参与本次活动，由儿童模特队为商场内各种儿童服装品牌及儿童用品(书包、童鞋、童帽)作新款舞台展示(所用物品由招商部负责与联营商联系)，活动中将有精彩的儿童歌舞及器乐表演，吸引顾客的观看，提高宣传儿童各种用品的知名度，促进销售。

活动时间：5月29日—5月30日。

活动地点：商场中央大厅。

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

活动所需提供赠品的申请，因参与表演的孩子年龄很少，为了带动孩子的积极性，建议商场应在活动演出结束之后给孩子演员发送赠品(以铅笔盒、书包等)。

四、读书也快乐。

活动地点：商场x楼图书区

活动宣传：企划部配合做好活动前期宣传预热及店内店外pop海报的制作，负责整理广播稿交于总台反复播放。

五：六月中每六、周天准备举办儿童文化艺术活动，(以比赛的方式举行，详细方案选定。)

商场儿童参与活动方案设计篇四

“六一”国际儿童节不仅能带动人气，促进相关商品的直接销售，而且能建立良好的企业形象，增强品牌势能。同时希望通过这次六一儿童节的促销活动能提高新世纪在少年儿童心目中的影响力，借助儿童节来提高成人的消费，以特别的比赛互动形式来营造六一节的欢乐气氛，促进儿童商品的销售。

经过心连心超市或者来心连心超市购物的有家长陪同的4—15岁的小朋友。

1、促销实施主题

“庆六一，欢乐送。活动多，礼品多。”

2、促销时间

2019年5月27日——2019年6月3日

3、促销商品

主要是儿童类消费品，比如童装、童鞋、玩具、文具、体育用品、图书、零食饮料等。

4、促销宣传

卖场海报

人员宣传：在心连心超市门口安排人员对过往的人进行宣传（主要针对带着小朋友的家长），吸引他们进来参加促销活动。

派发传单：安排工作人员到幼儿园、小学和初中发放宣传单，

扩大本次促销的知名度。

5、促销方式：

（1）儿童类商品88折销售

活动时间：在5月27日至6月3日期间

活动地点□xxx超市

活动对象：任意消费者

活动内容：在本次活动期间，购买童装、童鞋、儿童用品、学生用品，以及指定的零食和饮料全场6折——9折，其中根据商品的利润和销售量来确定商品的打折力度。

（2）卡通面具大放送

活动时间：5月27日至6月3日期间

活动地点：心连心超市的六一儿童节领取礼品的专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以凭票领取卡通面具

活动内容：1000个卡通面具免费大发放，凡在超市进行消费的消费可以凭购物发票免费领取卡通面具一个。

（3）个个有奖，礼品大放送

活动时间：在5月27日至6月3日的期间

活动地点□xxx超市六一儿童节的领取礼品专柜

活动对象：不管是成人还是小朋友都可以参加抽奖

活动内容：凡在物美超市消费满50元的消费者可以凭借购物小票到心连心超市六一儿童节领取礼品的专柜进行抽奖，每个人都能获得一份奖品。

奖品如下：

特等奖1名：英汉电子词典

二等奖10名：乒乓球拍一副

三等奖50名：铅笔一只

安慰奖：心连心促销气球一只

（4）爸爸妈妈比划，宝宝猜比赛

活动时间：5月31日至6月1日两天早上8点30——11点，下午2点——5点。

活动地点：心连心超市门口广场

活动对象：4——15岁的小朋友。4岁——6岁一组，7岁至10岁一组，11岁至15一组。

活动限时：5分钟

活动内容：参加比赛的家庭选出一位家长和小朋友一起参加本次活动。由家长比划所出的物品，宝宝来猜。所选取的物品是小朋友经常接触的物品，难度根据小朋友的年龄不同有所不同，4岁——6岁，7岁至10岁，11岁至15。难度随着年龄的增加而增加。能猜出两个的小朋友可以领取气球一只，猜出5个的小朋友可以领取铅笔一只，猜出10个小朋友可以领取哇哈哈爽歪歪一瓶，猜出20个小朋友可以领取喜羊羊玩偶一只。

1、保证比赛和抽签的公平性

在本次促销活动中必须保证抽奖和比赛的公平公正性。由于参加比赛的小朋友年龄段不同，比赛的难度有所差异，我们要尽量做到比赛的公平，避免在比赛中有不公正的行为，引起家长的不满和反感，提高顾客对我们物美超市的认可度。

2、保证奖品存量足够

由于本次促销活动，需要放松很多的奖品，我们要确认奖品存量的足够，避免有顾客来领取奖品或者抽取奖品时，奖品却不够的尴尬情况。

3、提早准备好比赛现场

提早搭建好比赛的场地，工作人员早点就位，防止小朋友来了，比赛现场由于一些原因还不能开始，比如工作人员没有就位，比赛现场还没搭建好、话筒出现问题等原因。

4、确保活动的安全性

确保本次促销活动中人员安全，避免由于人多、比赛而产生的一些不安全的情形，比如说小朋友私自去抢奖品、由于多人而给小偷偷窃的行为、多人发生踩踏的行为。确保每个来到我们物美超市的顾客和小朋友都能愉快地来，愉快地走。

5、现场氛围营造

节日活动气氛包括两部分，一是现场氛围，包括气氛海报、pop张贴、装饰物品的布置、恰到好处的播音与音乐，这些将会在很大程度上刺激顾客的购买欲望。

具体而言，做好主题广告宣传，从色彩、标题到方案、活动等均突出节日氛围，以主题广告营造节日商机；另外一种氛

围就是员工心情，这就要看组织者是否能够调动员工的积极心态。其中最有效的方法就是制定一个恰当的任务与销售目标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

商场儿童参与活动方案设计篇五

- 1、通过在儿童节搞本次活动来提高卖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、以特殊的比赛形式来进一步提高卖场的知名度。

第一阶段：五月十六日——五月三十一日

第二阶段：六月一日——六月三日。

六一小当家

在儿童节通过以“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加比赛，再根据实际购买情况选出一部分获奖家庭。

第一阶段：

时间：五月十六日至五月三十一日

1、当日在商场购物累计满二百元或者购买儿童用品（玩具，儿童衣物，学习用品等）满一百元均可凭当日购物小票到总服务台领取一张“小当家”活动券。

2、凡年龄小于十四岁的儿童均可凭该活动券在五月二十八日至五月三十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。

4、五月三十一日，参赛选手挑选。以年龄为标准，分为两个小组；第一小组为四周岁以上的学龄前儿童，第二小组为小学一年级至六年级。根据报名表，从每个学龄段中挑选100位儿童来参加六月一日至六月三日的活动。

5、挑选工作结束以后，安排出场时间和出场顺序，并及时通知参赛选手的家长，如果无法联系到，则从候补名单中再选。尽量保证200位的参赛数量。

第二阶段：

时间：六月一日至六月二日，每天分为两个参赛时间段，即早上段，下午段，六月三日只有一个参赛时间段，即早上段。具体时间划分如下：早上段：9：00—12：00；下午段：13：30—16：30。

1、每个时间段，在各学龄段各有20名选手参加活动。每位选手各由一位工作人员陪同进入活动区（活动区为商场购物区的一部分，商场可以根据自己的实际情况划定活动区，活动区内所有商品均要参加活动，参加活动的商品都必须要有有一定的折扣率，而折扣率只针对比赛有效）。

2、在选手进入活动区之后，利用半个小时的时间挑选自己想要购买的商品或者是家长告之想要购买的商品，确定购买之后，由工作人员出示购物卡让营业员填写。每位参赛选手可选购十件商品。如果十件商品选完或者规定时间一到，则工作人员带领选手离开活动区，并把购物卡交给选手家长。

3、家长在拿到购物卡之后，可进入商场再次挑选，如家长买下了购物卡上所注商品。则当值收银员在购物卡上的该商品对应确定购买栏内打钩，并签字作证。

4、家长必须在六月三日3:30以前把购物卡和购物小票一起交至工作台进行登记，活动组织人员根据统计情况进行评奖。

5、“小当家”购物卡：品名、货号、单价、折扣率、实际价格、营业员、收银员、实际支付等项目。

奖项设置：

1、最和谐家庭奖（五名）：各奖100元购物券一张评选办法：在一定的购物金额的基础上，按照购买成功率的高低依次评选。（各年龄段分别评选）。

2、最有眼光奖（五名）：各奖100元购物券一张评选办法：根据购物卡上实际购物金额高低依次评选。（各年龄段分别评选）。

3、最佳小当家奖（一名）：奖500元购物券一张评选办法：购物卡上实际购买金额最高。（所有参赛选手共同评选）。

1、健康快乐大会餐凡取得活动券或者参赛号码的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场美食城凭券领取一份健康快乐儿童套餐。

2、蹦蹦跳跳过六一凡取得活动券或者参赛号码券的儿童，均可在六月一日至六月三日在商场游艺厅凭券免费领取10枚游戏币。

1、为保证活动的公平，公正和公开性，活动工作人员必须经过严格挑选。

2、活动区可由利润较高的商品区组成，但是必须包括各种儿童用品。

3、由于参加活动的选手均为未成年人，在活动期间，商场必

须要指定更加完善的管理办法，以防止各种意外的发生，影响活动的效果。