# 五一活动方案策划(21篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-14

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。五一活动方案策划篇一学优文库您的写作助手党政学习剧...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**五一活动方案策划篇一**

学优文库

您的写作助手

党政学习剧情剧本演讲致辞职场范文更多好词好句寄语赠言节日庆典生活常识语文知识自我修养古典文学考试大全 > > > 正文201x五一活动策划书已有.人查看过本文标签：201x,五一,活动,策划书发布时间：201x-02-07100%好评

五一活动策划书

一、活动主题：学雷锋、庆 五一

二、活动目的： 五一 国际劳动节即将到来，为了让广大员工度过一个充实愉快、富有意义的，激励员工立足岗位、争奉献、建功业、求进步、谋发展，为推进公司和谐稳定发展做出新的贡献，根据公司有关文件精神，经研究决定，在公司员工中开展以学雷锋、庆 五一 为主题，并大力选宣传公司各岗位涌现出的先进员工集体和个人，积极开展主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念 五一 系列活动，现将有关事项通知如下：

三、活动要求：

1、高度重视，全员参与。各部、室、店负责人要高度重视此次 五一 主题活动，鼓励本部、室、店员工积极参与各项活动，做好各项准备工作。

2、树立典型，表彰先进。此次 五一 先进工作者评比活动，要把在各条战线上取得优异成绩的员工评选出来，评选出来的先进工作者要有基础、有效益、有实绩。

四、活动方案：

(一)活动时间：20xx年5月1日

(二)活动地点：

(三)活动安排：

1、开展各项先进员工评比活动

(1) 雷锋式文明员工 ：按照公司《卖场管理条例》的要求，从身边的小事做起，向粗鲁告别，向陋习告别，向坏事告别，把礼貌带进超市，把微笑带给顾客，把谦让带给他人。由各店、部门在工作会议上布置和落实，根据员工的表现，在4月30日前评选出。

(2) 雷锋式爱岗敬业优先员工 ：按照公司各个岗位职责的要求，去做好本职工作。公司将在3月中旬至4月上旬，对每一个员工进行一次专业知识考评;根据员工的表现和考评，在4月30日前，各店、部门评选出。

(3) 学雷锋优秀团队 ：要求每一个员工都能会唱一首歌颂雷锋的歌曲，会诵读一首雷锋箴言、会讲一个雷锋故事;每个门店组织一个文艺节目，在 五一 劳动节进行汇报演出。

(4) 雷锋同志在我身边优秀员工 ：公司将收集全部先进事迹资料，进行汇总并评选;要求各门店、部门，公司每一位员工为他人、门店、社会、家庭做一件力所能及的好事，并写好日记;要求每个门店、部门，每月组织多个服务小组，做一项以上的社会公益活动，(上街道、客运站做卫生;去敬老院给老人洗衣服等;去留守儿童、留守老人家里做一件好事;去帮助一家贫困山区的困难户;每一个员工善捐一套衣服或者其他服装，要求清洗干净;每一个员工每一个月慈善捐资1元以上，用于扶贫助学或者帮助贫困员工或者社会贫困家庭等)并写好日记;每一个员工或者小组所做的社会公益活动日记，都将在各门店、部门、公司例会等多种形式会议上进行交流。

(注：以上各项先进员工评比，需上报有关事迹材料至综合办公室。)

2、员工联欢活动。5月1日，公司组织员工积极开展主题鲜明、内容丰富、形式多样的纪念 五一 系列活动，帮助大家放松心情，度过一个快乐惬意的节日。

(1)才艺秀(厨艺、舞蹈、唱歌、朗诵、编织等，大家各显神通)形式不限, 有单人或团组表演, 节目类型包括街舞、小合唱、独唱、三句半、小品、演奏等;节目题材力求新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思。

五一活动策划书

活动开始前半个小时,公司领导、员工到及嘉宾陆续入场。入场期间, 活动现场播放音乐(欢愉的, 高昂的)。活动进行时, 整台活动从前至后都要拍摄dv记录。活动后, 凡参加表演的都将给予礼品以感谢其积极的参与。

(2)趣味游戏(设置奖品)

ⅰ 两人三足

游戏规则：

①每队选取4--8名队员，两个人一组，两人的其中一只脚绊绑在一起;

②参赛两人相邻腿上的绑绳的位置不能高于膝盖部分，当然也不能低于脚裸;

③在游戏过程中若绳子脱落，哪里脱落那里绑好再出发;

④比赛在起点处开始出发，至对面标志处折回，返回至起点处，再将绳子解后，交给下一组队员进行比赛，最后以完成时间长短进行排名;

⑤两人三足，团结你我，友谊第一，比赛第二。

ⅱ 我比划你来猜

游戏规则：

①这个游戏可由一个小组表演让大家猜，也可以两个小组采取对抗的形式进行。各代表队依次上场，每队选取4--8名队员，一个人比划一个人猜。

②游戏者排成一列，由主持人把要猜的成语拿给最后一个人看，然后他再让前面一个人转过身来看他比划，不许出声。猜词过程中，不许说出词条中包含的任何字，否则该词条作废，根据词条难度，有三次选择放弃的机会。

③这样一直到最后一个人。以猜中词条的多少，答案正确且最快的一队获胜。

ⅲ 主题式唱歌游戏规则：

①主持人规定一个歌曲主题，如主题是 爱 但又不能唱到 爱 字，以 喜万家 代替主题，唱到 爱 的人接受惩罚。

②主持人说完主题宣布开始，每队选取4--8名队员，在规定时间内依次接唱与主题相关的歌曲。

③为了避免唱错者不表演节目，主持人提前请写好惩罚条。如：头顶橘子不用手扶的情况下，做转身、踢腿、下蹲等动作;唱恶搞歌曲;用方言学馒头叫卖声或是读出诗词;吹爆气球;想下一位受惩罚的人应该怎样惩罚;读绕口令。

绕口令：

一面小花鼓，鼓上画老虎，宝宝敲破鼓，妈妈拿布补，不知是布补鼓，还是布补虎。

车上有个盆，盆里有个瓶，乓乓乓，乒乒乒，不只是瓶碰盆，还是盆碰瓶。

从前有个小孩叫小杜，上街打醋又买布，买了布打了醋，回头看见鹰抓兔，放下布，搁下醋，上前去追鹰和兔，飞了鹰跑了兔洒了醋湿了布。

八百标兵奔北坡，北坡炮兵并排跑，炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

高高山上一条藤，藤条头上挂铜铃，风吹藤动铜铃动，风停藤停铜铃停。

3、户外集体活动

登山比赛，穿插技能比赛。比赛地点：情侣山、跑马山、峡谷公园(比赛团队10人为单位一组)

通过组织员工进行登山比赛，提高员工身体素质以及团队合作精神。由综合部负责参与活动员工的组织工作和活动中的摄影工作，各部室店负责人负责本次活动的宣传工作和整个活动的安全预防工作。

活动所需物品：矿泉水：约100瓶，发放给参加本次活动的比赛人员和工作人员，人手一瓶;口哨：3个

活动路线：公司 山 返回

五一活动策划书

比赛方法：比赛开始前参赛人员列好队以后由每队队长对该队员核实，听到比赛开始的命令以后，参赛人员开始比赛。

山脚：设立收银员点钞比赛点，7组分别派出收银员各一名，对比赛专用钞进行清点，哪个队首先清点完毕便可以优先出发登山;

山1/2处：设立营业员笔试区，7组分别派出营业员各一名，对比赛问答卷进行笔试作答，哪个队首先答题完毕便可以优先出发登山;

山顶：设立店管理人员演讲台(雷锋精神主题演讲、报告座谈诗歌朗诵)，7组分别派出管理人员各一名，以比赛主题为各自演讲题材，哪个队获得最高分便可以优先出发登山。

登上山山顶以后由队长协同全组组员到山顶处取得名次劵，裁判员必须确认是否该组所有组员都到期，再将山脚、山1/2处和山顶三个比赛点各组成绩统计后，比赛评出优胜组三组，奖品：优胜组的组员每人获得奖品一份。

活动安排：9:00，每组人员在公司楼下集合，由每队队长带队，讲解登山注意事项，同时山脚、山1/2处和山顶三个比赛点工作人员先行出发到目的地准备;9:30，由队长带队吧各自队伍领山山脚集合，由讲解活动规则，总对此次比赛前进行讲话并宣布比赛开始;8:40，比赛开始，直至活动结束;

注意事项：参赛人员在比赛中须穿运动鞋或者球鞋，登山时注意途中安全;比赛中提倡 友谊、团结、互助 的精神;参赛人员自觉遵守公共道德，爱护环境卫生，禁止乱丢垃圾;由于本次比赛活动参赛人员较多，所以请参加活动者听从工作人员的指挥，积极配合共同完成登山比赛的活动。

奖项设置：团体冠军、团体亚军、团体季军和纪念奖

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下 繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限 五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一、 系列活动主题：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游 2. 心系千千结，十万爱情大展示 3. 迎五一旅游大礼回馈会员 4. 春季时装周 5. 打折促销活动

6. 印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

#from 201x五一活动策划书来自 end#

二. 活动时间：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日 5月5日 2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日 5月5日 3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日 5月7日 4. 春季时装周：20xx年5月1日 5月5日 5. 打折促销活动：20xx年5月1日 5月7日

文章出自，转载请保留此链接！

三. 系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

四. 系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游 即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月1日 5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满1201x元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送) ⑤ 凡当日累计消费正价商品满201x0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000 201x0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨 五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以 心系千千结，十万爱情大展示 为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的 爱之物语 在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

① 五一期间，活动在商城前广场举办 心系千千结，十万爱情大展示

活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块 5000=2500元;红色尼龙绳：50m 5元/m=250元;情侣旅游套票价值200 5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于20xx年5月1日 5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。

第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人 3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000 2=201x元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100 3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)银座20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月1日 5月7日 活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为银座扑克牌等小奖品;(五)五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20xx年5月1日 5月7日活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5 6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

② 五一打折促销

活动时间：20xx年5月1日 5月7日 活动内容：

不参加 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣; 2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、银座不承担费用。

(六)印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍银座，提升商城人气，更好的树立银座在全省的形象，突出银座商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

(七)延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升银座引领时尚消费的经营特色。

五. 系列活动费用预算

1. 心系千千结，十万爱情大展示 活动幸运情侣五一期间济南近郊旅游两人情侣套票费用(商城承担)：手绢初步预算5000块，0.5元/块 5000=2500元;红色尼龙绳：50m 5元/m=250元;济南近郊情侣旅游套票价值200 5=1000元，总计约3750元。

2. 迎五一旅游大礼回馈会员 活动，幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人 3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000 2=201x元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100 3=300元，总计5300元。

五、一 节系列活动方案 一、背景分析：

考虑到本周六有大雨，原计划有变，天气也日渐转暖，孩子们本学期已有数月在校辛苦了，往年的 五一 黄金周已缩短，为让孩子们和家长们能有一个放松的户外活动，我们推出这期 黄陂石门风景区游学活动 作为上次活动的备选方案。因租用旅游车费用较高且需提前至少一周预订，请各位家长在下周能尽快踊跃报名参加，以便我校工作人员合理安排。

实验外小校外活动之三

五一 全家总动员-----黄陂石门风景区游学活动

地点简介：

石门风景区位于黄陂区西北部属大别山脉尾峰，距武汉市区58公里。区内面积88平方公里，其中水面25平方公里。全区有山头千余座，水岸线百余华里，岛屿近百个，有 千山百岛 之称，其优美的自然人文景观和丰富的野生动植物，令游人叹为观止。另开发的金牛潭度假区、龙池塘狩猎区、金牛生态科技园和素山寺国家森林公园等项目。

活动时间：20xx年5 月2号(具体时间待定)

活动地点：黄陂石门风景区

活动主办方：

活动协办方：

活动主旨：倡导诚实守信，说文明话，做文明事，当文明人，以优秀品质树少年儿童新形象。

一、时间安排

07∶30集合准备乘车;

08∶00人员点名，准时出发;

09∶30到达目的地;

10：00外教参与的校外活动课：让孩子通过身体语言、英语解说、互动分组参与各大类项目的表演。

11：00娱乐无极限：由中外教联合主持，将学生及家长按家庭为基本单位编组，开展拔河、跳绳、谜语、字母组合等竞赛活动，将学习、兴趣、娱乐有机结合。

小编推荐策划书：看完本文，记得打分哦：很好下载doc格式文档马上分享给朋友：?知道苹果代表什么吗

实用文章，深受网友追捧

比较有用，值得网友借鉴

没有价值，写作仍需努力

相关策划书：网友评论

本类热门

48小时热门powered by - - - 京公网安备110106100076号

copyright 201x all rights reserved.

**五一活动方案策划篇二**

一、活动背景：

为了迎接五一劳动节，作为新时代的大学生因该率先作为表率。尽管我们生活的校园很干净，为了让我们的校园更加舒适，作为学校的一份子出点微薄之力是应该的。

二、活动目的、意义和目标：

劳动者五一，作为消费者的我们，在劳动节的我们体验劳动生活。作为共青团员的一员。需要我们要有社会主人翁意识，服务社会意识。在五一之际，我们需要更加美丽的校园，校园因为你我的努力而美丽。

三、活动资源需要：

各班五个代表，需要30把扫把，5个垃圾带。若干抹布。

四、活动开展：

1、4月25日召集各班团支书及学生会成员开会，转达我们这次活动任务。

2、4月26日由学生会成员访遍校园各角落，统计需要清理的地方。

3、4月27日由我们学生会简单安排工作组。

4、5月1日7点半召集各班代表，分配任务。

5、12点，活动结束。

五、经费预算：

活动中用具可从各班接，或者自备。本次活动无需任何花费。

六、活动中应注意的问题及细节：

1、在美化校园过程中，各位同学应当注意避免损坏学校公务。

2、各位同学应当放松心态，服务学校中来。

3、活动结束后，应当妥善归还用具。

七、活动负责人及主要参与者： 各班共青团员、学生会成员

**五一活动方案策划篇三**

活动主题：放价 送礼 抽大奖

活动口号：睡云澜“惠”动顾客，不服不行

今年国家出台新的房地产政策，带来家具市场销售的低潮， 为了答谢广大新老顾客对睡云澜家居多年来的支持与厚爱，增加睡云澜的市场占有率，提升睡云澜的品牌知名度，并且将真切的实惠传送给每一位支持睡云澜的顾客，现推出“5.1大型促销活动”

活动时间：20xx年5月1—5月7日

活动内容：

一、 进店有礼

在活动期间，凡进店的顾客可获得精美礼品一份。 二、睡云澜将放价进行到底，不服不行

在活动期间，睡云澜全场5.8折

三、购物送礼

活动期间在睡澐澜购物均有礼品相赠。

1、购睡云澜布床送面容一套

2、购皮床折后

1)满4580元送皮具护理液一套

2)满5999元送皮床靠背搭巾一套

3)满6888元送专业上门皮具护理一次

4) 满8999元送搭巾一套、护理液一套、护理一次

备注：以上奖品特价商品不参加赠送活动。

四、套购有“礼”

活动期间，凡在睡云澜购买两套软床的顾客，送棉床笠一条(特价商品除外)。

五、礼上有“礼”

凡在睡云澜购物的老顾客，凭有效凭据在活动期间均可领取精美礼品一份，并可参加抽奖活动。

六、抽大奖 名不虚传 不服不行

1.凡在睡云澜购物的顾客，满500元送抽奖卷一张(以此类推)

2.抽奖时间：20xx-5-6 15:00

3.一等奖1名：睡云澜价值3980元软床一张

二等奖2名：睡云澜价值980元标准垫一张

三等奖3名：睡云澜价值388元棉床笠一个

幸运奖20名：精美礼品一份。(价值10元)

七、保价政策

4月凡在睡云澜购物，均可享受5.1活动政策，我们会在您的订货单或全款单上注明。如发现不能享受5.1活动，我公司将给您承担

全部费用。

二、具体操作方案：

(一)前期工作：

1、与商场领导沟通，主要是场地、人员、物料的支持。

2、4月28日检查商场和现场物料。

3、活动统一说辞的提炼

4、把广告策划内容全部准备到位，为活动做准备。

(二)内部传播

1.店内摆放x展架以及悬挂吊旗。

2.开员工会议，传达本次活动的具体内容，让每个人知道自己的本职 工作。

3.了解同类产品市场及竞争对手的具体情况，集思广益，做出正 确的市场动态分析。

4.对各专卖店人员进行实底摸牌，节前培训，学习销售技巧.提高销 售业绩。

5.进行多元化收集客户资源，为活动做准备。

6.对各专卖店导购员前期所有的意向客户分析归类，使之成为准客人 户。

7.对已购买本专卖店产品的老客户进行预约或跟踪式回访，让他们身 边的朋友了解并购买我们的产品，做好相应的口碑宣传。

三、费用预算：

单费用(20xx张\*元、共计500元)

2.吊旗费用(100个\*7元、共700元、悬挂吊旗公费200元、共计900元)

3.x展架费用(2个\*50元、共计100元)

4.礼仪小姐(10个人\*3天\*100元、共计3000元)

5.广告桁架费用10000元

6.奖品费用(抽奖礼品软床1张 共1500元 、床垫2张\*530元共 1060元、棉床笠3个\*170、共510元、 雨伞500个\*10 共5000元 、其他礼品3000元 共计11070元)

7.礼品卡片费用(200张\*0、5元、共计100元)

8.手提袋费用(500个\*2.2元、共计1100元)

9.午餐补助22人\*10元\*3天 共660元(5.1-5.3)

午餐补助10人\*10元\*4天 共400元(5.4-5.7)

10.饮料、瓜果、小吃等100元\*7天 共700元

11.店面氛围布置1500元

以上初步预算合计为：30050元

四、要求：

1、公司人员大力配合，一定要把活动精神传达到每个部门的员工。

2、部门负责人和活动组织人员要尽心尽职，各店配合好此活动。

3、活动期间所有人不得休假、请假。

睡云澜明珠店

**五一活动方案策划篇四**

国际劳动节又称“五一国际劳动节”、“国际示威游行日”(international workers day或者may day)，是世界上80多个国家的全国性节日。

201x年五一活动策划具体方案一

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五 一”国际劳动节，公司决定于20xx年4月30日——20xx年5月5日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的北京市旅游活动。

一、活动意义

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

二、活动负责部门、活动安排及领导小组成员

1、主办部门：公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1 第一批领导小组成员：

领队： 薛有海(副总经理)

副领队：张铁流(综合管理部经理)、邓金才(工会副主席/团支部书记)

召集人：邓金才(工会副主席/团支部书记)

4.2 第二批领导小组成员：

领队： 薛炳军(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：胡裔志(副总经理)、谢雪琼(工会副主席)

召集人：钟加崇

三、活动时间、地点

1、活动时间：

第一批：20xx年4月30日下午15时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机，20xx年5月5日从北京乘飞机返回南宁后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：北京市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

四、经过路线

桂平 (乘大巴) 南宁 (乘飞机) 北京

五、参加活动主要成员

公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。(如实际名单有变动将另行通知)

六、名单确定

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。(分两批出发，第一批出发总人数约为52人，第二批出发约为70人)

七、安全保障措施

1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。

2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。

3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时(出发前,返回前)一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。

4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病(如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等)。

5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。

6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

八、活动道具：

扑克30副、小礼品

九、费用预算：

3000元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算费用总计约360000元。该项费用由公司统一开支。

十、其他安排

活动过程中允许举办趣味游戏。

201x年五一活动策划具体方案二

城五一节的促销活动策划方案，包括了活动主题、活动时间、活动内容、活动范围、活动细节以及活动的预算和开支等等，你可以在此基础上修改或者如果没有什么创意的话，可以借鉴一下也是可以的。

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一. 系列活动主题：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示 内容来自

3. 迎五一旅游大礼回馈会员

4. 春季时装周

5. 打折促销活动

6. 印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

二. 活动时间：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日 内容来自

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4. 春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5. 打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

. 系列活动范围：

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

四. 系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办五月购物赠大礼，欢乐假期全家游即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送) 内容来自

⑤ 凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000—— 20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨

五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以心系千千结，十万爱情大展示为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的爱之物语在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

① 五一期间，活动在商城前广场举办心系千千结，十万爱情大展示活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

201x年五一活动策划具体方案三

随着“五一劳动节”的临近，各大幼儿园都将以各种各样的方式迎接“劳动节”的到来。以下是结合不同年龄段幼儿的能力特意设计的“幼儿园五一劳动节活动方案”，通过专题教学、讨论谈话、比赛等渠道，来教育影响幼儿，使幼儿养成爱劳动的好习惯，懂得劳动最光荣的道理，促进幼儿的全面发展。

活动目的：

为了让幼儿在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活，幼儿园将结合每月一事，根据体验教育、创新教育的要求，以劳动最光荣为题，开展系列劳动教育活动。

活动对象：全园幼儿。

活动时间：5月1日--5月31日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干!

活动过程：

一、且歌且吟——故事讲述篇

1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。

2、各班搜集适合本班幼儿的关于劳动为主题的儿歌、故事、歌曲，在活动中让幼儿念一念、听一听、讲一讲、唱一唱。

3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育的教育目的。

二、小鬼当家——劳动实践篇

(一)小班——自己的事情自己做

开展 “我会自己洗手”、“我会自己穿衣服”、“我会自己吃饭”等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理，逐步培养他们的劳动意识。

1、各班以“劳动最光荣”为主题，围绕“我会自己穿衣服”、“我会自己洗手”、“我会自己吃饭”等内容设计活动方案并开展活动。

2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种“劳动之星”。

(二)中班——我是快乐小帮手

1、各班以“劳动最光荣”为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。

2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜)

3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等)

4、各班每周评选出本周的“值日之星”。

(三)大班——劳动最光荣

1、开展“爸爸妈妈真辛苦”调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦，激发幼儿为父母分担家务劳动的激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展“家务劳动小能手!”的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。(发记录表)

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。(在记录表上进行评价)

5、每周一各班评选出班级“家务劳动之星”，实现家园共育。

三、我能行 ——活动展示篇

“我能行”劳动技能大比武：(分年级组进行比赛、每班男女各10人)

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

四、我真棒——活动总结篇

各班在每周评选出的劳动之星中推选2-3名幼儿参选幼儿园的“劳动小能手”评选，“劳动小能手”获得者发予劳动奖章进行鼓励。

201x年五一活动策划具体方案四

一、活动目的：欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登白云山活动”。

二、活动内容：登白云山

三、组织机构

总指挥：范献华

工作组成员：常x、胡x、石x

四、具体事项

(1)时间;20xx年4月30日下午14：30—17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100元活动费。

(5)要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自我身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

201x年五一活动策划具体方案五

活动背景分析：

为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升商城的企业形象及以文经商的特点，应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一. 系列活动主题：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 心系千千结，十万爱情大展示

3. 迎五一旅游大礼回馈会员

4. 春季时装周

5. 打折促销活动

6. 印制商城《精品购物指南》春季版一期

二. 活动时间：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20xx年5月1日——5月5日

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx年5月1日——5月5日

3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx年5月1日——5月7日

4. 春季时装周：20xx年5月1日——5月5日

5. 打折促销活动：20xx年5月1日——5月7日

三. 系列活动范围：商城及八一店、购物广场及北园店

四. 系列活动内容：

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

① 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

⑤ 凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，不承担费用。顾客旅游费用在购物3000—— 20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显萝?五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

① 五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”

活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间上海近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：商城

为感谢会员多年来对支持，截止至20xx年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的会员，于20xx年5月1日——5月7日期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。

第三名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取上海近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;上海近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)xx20xx春季服装周

活动时间：20xx年5月1日—5月7日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为扑克牌等小奖品;

(五)五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

② 五一打折促销

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游” 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣;

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

3、不承担费用。

(六)印制商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍，提升商城人气，更好的树立在全省的形象，突出商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

**五一活动方案策划篇五**

一、领导机构：

组 长：练伟东

副组长：黄祥初、彭新容、李国绥

成 员：梁运娣、刘巧茹、张雁枫、温伟坚、卢咏红、

李文中、李淑娟、邓贵良

二、参加人员：全体教职工

三、活动内容：

1、第二届教职工乒乓球男女混合团体赛;

2、趣味体育比赛。

四、活动时间：201\*年4月23日至4月29日

五、活动要求：

1、各级组要高度重视，级组长要亲身组织;

2、参加比赛队员要准时到位参加比赛。

六、工作安排：

1、趣味体育、乒乓球比赛场地、器材由体育科组负责;

2、会场横标及摄影由温伟坚负责。

学校党支部

学校工会

201\*-4-10

附一：

第二届教职工乒乓球男女混合团体比赛规程

一、主办单位：县二小工会

承办单位：县二小体育科组

二、比赛时间和地点：

时间：201\*年4月23日至28日(星期四、五、一、二)下午4:30 —6:20。

地点：本校乒乓球室

三、参加单位：

各科级组共10个代表队(英语与体育共同组队)

四、参加办法和资格：

1.每队报领队(级组长)教练各1名(可兼队员), 队员5名(至少有3个女队员)。

2.凡在我校教职工,身体健康者均可报名参加比赛

3.报名截止: 4月17日(星期五)送交体育科组邓贵良老师。

五、竞赛办法：

1、比赛执行中国乒乓球协会最新审定的《乒乓球竞赛规则》。比赛采用五盘三胜制，每盘比赛至少有2个女队员上场，每局11分制，每2球交换发球权。

2.各参赛队

根据抽签，分2小组进行比赛。

3.第一阶段采用分组循环赛，取小组前二名进入第二阶段比赛;第二阶段小组前两名采用交叉赛制，决出1至4名。

4.小组赛中如遇二队积分相等，则相互间竞赛胜者名次列前;如三队积分相等，则以整个循环赛中的净胜局数多少决定名次;如再相等则以抽签决定名次。

六、比赛要求

(一)领队、教练和队员要文明参赛，服从规程安排，服从裁判。

(二)参赛者应按时参赛，迟到十五分钟视为弃权。弃权者判负。

七、录取名次和奖励：

比赛取前十名，第一名奖330元，第二名奖300元，第三名奖280元，第四名奖260元，第五至十名奖240元。

八、未尽事宜另行通知

附二：

紫金县城第二小教职工“五一节”趣味体育比赛规程

一、主办单位：县二小工会

承办单位：县二小体育科组

二、比赛时间和地点：

20xx年4月29日(星期三)15：40—17：30

本校篮球场

三、比赛规程

(一)背靠背挤篮球往返接力

以级组为单位组队，每队6人，距离15米，两人一组背靠背，两手互握，手臂伸直，背上夹住1个篮球，站在起跑线后，比赛开始，两人夹着篮球侧向向前跑，绕过标志物，返回起跑处交同队另一组，依次进行，直到最后一组运动员躯干任何部位抵达终点线的垂直面时计取成绩，比赛采用每组2队同时进行，5组全部比赛完后用时短者名次列前。

规则：

(1)交接球时，交球者必须踏上起跑线，才能交接，否则必须重新交接。

(2)夹球跑过程中如果球未夹住滚开，必须拾回在原位夹球继续比赛。

(二)同心协力跑

1、比赛器材：捆绑带若干条

2、参赛人员：6人(4女)

比赛规则：6人一组(至少4女)，用绳子把相邻的两只脚捆绑起来，绳子在膝关节以下部位，即6人7只脚，以裁判鸣哨开始计时，到对面标志处绕回，到达终点时计时结束，以用时少者为胜，赛道长25米、宽4米。在比赛中运动员如遇绑带脱落，应在原地重新绑好再继续比赛，否则视无效。

四、奖励办法：每项比赛第一名奖150元，第二名奖120元，第三名奖100元，第四至十名奖80元。

**五一活动方案策划篇六**

一、活动目的：

为了丰富广大群众的文化娱乐生活，缓解职工的紧张工作节秦，满足职工日益增长的精神文化生活需求，倡导健康的文化生活习惯，培养大家对文体活动的爱好，树立正确的劳动价值观念，建立和谐劳动工作环境。

二、组织机构：

领导小组组长：

副组长：

成员：、(办公室成员及工会小组长)

三、

(一)活动第一项：由工会主席发表庆祝

(二)第二项：趣味活动、比赛内容及规则

所有团体项目由各部门选派代表代表本部门参加，(其中每项活动：xx部派三人参加，其它部门派一人参加，仓储部与办公室共同组队参加)

除灭火器演练活动在库区进行外，其它活动在进行。

1羽毛球—— 负责

(1)、单打：各参赛单位选手分上下半区采取抽签分组淘汰方式,前三名予以奖励。(11分一局，三局二胜)

2、斗地主——负责

(1)、 每个参赛单位报两名选手分成两组，分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。

3、灭火器演习短跑------负责

(1)、提灭火器短跑50米现场灭火：公司全体人员参加现场演练，各部门选代表参加，由区粮食局安全管理员讲解消防知识，灭火器的使用，现场灭火演练(邀请出租户的代表参加，目的学会使用灭火器)

4、摸

(1)、全部选手都可以参加，以摸到

5、拔 河—— 由负责

各参赛单位全部队员参赛，采取抽签淘汰方式进行比赛，前两三名予以团体奖励。

(三)、活动第三项：以上活动完后在

以上所有活动重在参与，参与中陶冶情操、增智强体，过一个健康、欢乐、和谐的

活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。

x有限公司

20xx年x月xx日

**五一活动方案策划篇七**

：

浪漫的五一温馨的

：

4月20日-5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1.有奖购物促销。凡在购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“采风，今夏清爽”---淄博第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日-5月20日之间购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表相关文章。

(4)免费保养、维护，大规模的进行电话回访。在空调节前十天，每天向新老用户赠送室外机的防雨罩，防雨罩统一印有“倾情奉献”字样。进行社区服务，真情奉献，树立形象，宣传带动。

(5)大范围的赠礼、特价销售活动。此外，每天搞一个小时的竞价销售活动，提前预告，卖场拍卖。

(6)“空调节亲情电话”--购买空调的用户，均可获赠一个月的气象信息，每天一次(晚上7：45)。老用户可享受两个周的气象信息。此活动与电信公司合作，通过预交一定的费用，定时向客户留下的电话号码播放气象信息、穿衣指数、防晒指数、舒适度指数、空气污染指数、上下班天气预报等信息。

(7)每天早8：00第一个打入空调电话者，为幸运“采风”者，可享受半价优惠，让人惊喜，感受刺激。

(8)盛大的开幕仪式和展销活动。

3.会员“购物积分假日游”活动，从活动推出日开始，累计会员购物金额，凡购物满xx元者，赠价值120元旅游票一张;购物满5000元者，赠价值120元旅游票两张;购物满8000元者，赠价值120元旅游票三张。把活动方案与商品信息通过中邮专送广告，传达到每位会员，以期引起他们的广泛参与。

4.“买一件t恤，献一元爱心”---淄博购物广场t恤义卖活动。五一节前后，在广场上举行义卖活动，每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程，活动由团委组织实施。

5.“休闲运动系列时装展”利用礼仪时装模特队，选择休闲、运动、时装在广场表演，配合卖场销售，主推二商场休闲和三商场体育时装类，造势销售。

6.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

7.建立购物广场网站。全程报道购物广场五一节的促销活动。

1.经济台《信息港》栏目中全面介绍购物广场五一节的各项促销活动。

2.广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

5.网站全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.利用上述媒体新闻报道。

1.装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2.天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3.彩色气球装饰约xx元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

**五一活动方案策划篇八**

新装亮相 炫彩出击 巅峰回馈迎五一

4月30日—5月7日

活动内容：在活动期间，顾客当日累计购物满251元（会员满151元），即可获得通城券一张（商城及其他各业态均可使用），珠宝需满551元（会员满351元）

备注：

1、凭借会员卡方可享受会员优惠

2、小票限当日累计

3、累计消费满502元（会员累计满302元）可获得两张，以此类推。每人最多限领3张。

4、通城券购百货类商品一次只能用一张。

5、如何使用见通城券背面使用说明

收银员注意：

（1）收通城券时，注意检查券的完整，只有正券或只有副券不予受理

（2）收通城券时，只需将通城券副券撕下即可，将正券交还给顾客。

赠礼地点：二楼家居馆门口

执行：活动现场需4名工作人员（上、下午班各2名），一人负责累加购物小票，在购物小票（微机、手工）背面盖“已兑奖”章并发放通城券，另一人负责登记通城券发放表（检查顾客会员卡并登记卡号）。

在五一活动期间购物的顾客，单张小票满50元（珠宝专柜满100元）即可获得一张抽奖卡，消费金额越高获得抽奖卡越多。抽奖卡分a联（顾客留存联）和b联（抽奖联），顾客须在抽奖联上准确填写好姓名、有效证件号码，在指定时间内将抽奖联投入抽奖箱，参加抽奖活动。 奖品设置：888元现金卡、50元现金卡、毛绒玩具。

1、抽奖操作程序：

抽奖现场共抽出24个中奖号码，在公布中奖号码后，中奖者需上台按工作人员提示选择logo标，每个logo标背面都标有奖品，中奖者选择哪个logo标即可获得其背面标注的奖品。

2、抽奖卡的领取

① 多买多送

单张小票每满50元（珠宝满100元）可领取抽奖卡一张，多买多得，以50元（珠宝100元）的倍数计算，单张小票领取数量不设限制。

导购员注意：导购员在开具小票时，需于右上角注明抽奖卡领取张数，如：顾客单张小票消费金额为1010元（非珠宝类商品），顾客可换取抽奖卡20张（只取整数，余数不计）。

② 小票仅限单张，不可多张累加。

强调：同一专柜两件商品（分别为20元和30元）开在一张小票上，金额满领卡基数，则可领取抽奖卡；如两件商品开了两张小票，每张小票都不满领卡基数，则不可累加以领取抽奖卡。

③ 抽奖卡领取地点：各楼层款台。

**五一活动方案策划篇九**

一、活动的生成：

为迎接“五一劳动节”的到来，让幼儿对“五一劳动节”有了深刻的认识，引导幼儿认识周围的劳动人民，萌发幼儿热爱劳动人民的情感，懂得珍惜劳动人民的成果。我们中三班在节日前夕开展了“劳动人民最光荣”的主题活动。希望通过此活动，教育孩子们从身边做起，从小事做起，好好学习，练好本领，长大了用自己的劳动去创造更多的神奇，用自己的力量为祖国为社会服务。

二、活动内容：

1、介绍“五一”国际劳动节。

了解五一劳动节的由来，初步理解五一劳动节的含义。

2、绘画“各行各业劳动人民”美术作品。

介绍各行各业的劳动人民，初步了解不同劳动者对社会的不同奉献。

3、谈话：说说“我的爸爸妈妈”

相互介绍自己的爸爸妈妈的工作，知道他们工作的辛苦。

4、组织幼儿义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

5、手工：制作“美丽的花”。

组织幼儿将自制花朵送给幼儿园各行业的劳动者，并说一声祝福的话。

6、学唱歌曲《劳动最光荣》。

能用身体动作表现歌曲内容，愿意在大家面前演唱歌曲，表达自己对劳动人民的热爱。

**五一活动方案策划篇十**

为深入开展党的群众路线教育实践活动，丰富和活跃广大师生文化娱乐生活，唱响主旋律，弘扬正能量，推动师生精神文明建设。经研究决定，在“五一五四”期间组织开展校园师生乒乓球比赛活动。

一、活动目的

以党的群众路线教育实践活动为动力，以活跃校园文化，弘扬社会主义核心价值观，传递“中国梦〃劳动美”的正能量为主题，以强体魄、保健康、提素质、促发展为目标，开展校园师生乒乓球比赛活动，调动广大师生积极性，凝心聚力，为推动新堡初级中学教育教学发展作出积极贡献。

二、活动内容

全校教职工和青少年乒乓球比赛 1.报名时间：20xx年4月10日至11日

2.比赛时间：20xx年4月14日至25日(课外活动) 3.比赛地点：体育室

4.比赛项目：教师单打，青少年单打(分小学部和初中部) 5.参赛人员：全体教职工，全体中小学生 6.奖项设置：分别奖励前3名选手 三、具体要求

(一)各位领导和老师要高度重视，踊跃报名，统筹协调，积极参加，本次校园师生乒乓球比赛活动，丰富校园师生文化生活、凝聚推动发展强大合力。

(二)各班班主任做好活动主题和意义的宣传，动员学生积极参与本次校园师生乒乓球比赛活动，丰富和活跃学生的学习生活。

(三)加强组织管理。在搞好本次活动的同时还要抓好正常教

育教学工作，活动时间集中在课外活动，凡参赛的老师或学生提前通知，按时到位，积极参与，本着比赛第二，友谊第一的态度，相互交流，互相学习。

(四)比赛规则。抽号进行，实行淘汰赛，有记录员统计分数 。 1. 比赛开始前双方猜发球权，获胜者选择发选择场地权， 2. 每局 11 分制，三局两胜，胜出者直接进入复赛，复赛完后进入决赛。

3. 发球为两球换发制，当比分达到 10：10 时采用一球换发制，直至拉开两分 差距决出胜负;

4. 发球时，乒乓球出手即有效; 5. 发球时不得遮挡，并要求将球抛起;

6. 发球时，乒乓球触网并落在接发球方桌面，发球无效，双方不得分，重新发球;

7. 比赛过程中，乒乓球触网为好球，此球有效; 8. 每局比赛结束之后休息时间为一分钟; 9.下一局比赛开始时，双方交换场地与发球权; 10.比赛规则最终解释权归比赛裁判委员会。

策划人：&&

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表(教师)

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表(小学部)

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表(初中部)

**五一活动方案策划篇十一**

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节,也是进行旅游等户外活动的好 时期,特举办 锣开五月、玩美假期 活动, 是大力度的促销活动,为消费者省钱的时间到了, 玩美假期 则是假日期间我们将举行很多 有意思的活动,此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特 点。随后还有 母亲节 助残日 牛奶节 等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的: 提高门店销售额,同时增加企业亲和力,树立优良企业形象,培养忠实 顾客。

活动主题: 锣开五月、玩美假期 主体宣传: 1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期 活动时间: 篇章:一、开锣省钱、玩美假期 二、诗歌花语、完美母亲节 三、爱心行动、完美助残日 四、健康生活、玩美假期 背景:五一黄金周 内涵:商场在五一是消费者省钱的假期,消费者的五一应该在华达 外延:降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。内容: 1、开锣套餐、惊喜无限 2、开锣时刻、争分夺秒 (定稿版) 3、完美价期、任您挑选 促销板块开锣套餐、惊喜无限(活动时间:5 五一期间是旅游高峰期,在市民准备前往旅游目的地之前的采购, 部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个 契机。

活动内容:实质是捆绑,销售分 旅游套餐 假日套餐旅游套餐 是针对短途旅游消费群和外来长途游团体,将单个商品的 折扣累加、集中凸显价格优势。

假日套餐 针对平日忙于工作难得休息的人群,尤其是单身消费群体, 主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念,推出 黄金周健 劳动光荣餐为滋补系列 开锣首席餐特色系列 玩美心情餐绿色系列 时尚青年餐营养系列 青春飞扬餐美容系列 开心、玩转餐休闲系列 归心似箭餐调节合胃系列 每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b、开锣时刻、争分夺秒 (活动时间: 活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:009:00 分、下午:14:00 15:00、晚上:30 :30 分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独 特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00 9:00 以家庭主妇商品为主 下午14:00 15:00 普通商品 晚上:30 :30 只要在活动期间一次性购物满68 元,即可至服务台加一 元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量 有限,抢完为止) (注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购 (定稿版) 票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有 内部注意:内部员工及员工家属不得参于本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢 购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300 份商品。

3、玩转价期(活动时间: 日晚:00开始) 为了提升晚间购物人气、特在5 日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1 16年五一活动策划方案三： 一、促销目的：利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量， 消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客 资料。

二、促销对象：顶瓜瓜的目标消费群 三、促销时间： 月1-7日，根据需要可适当提前或者延长促销 区间，以保证促销活动最大量接触消费者 四、促销城市：全国顶瓜瓜零售点。大型促销活动地点主要放在三级 市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害 品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

五、促销方式：运用强有效的价格利器，采用多重优惠组合，以造成 彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销主题：购物七天乐，天天都快乐 副标题： 四重大礼 送你惊喜 七、促销产品：debest 各系列特价产品 八、促销操作： 促销策略： 为完成年前库存换季清销工作，本次促销活动以向消费者让利为主要 操作手段；为了展示debest 品牌产品线的完整性，向消费者传达一 线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进 行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够 销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一 定的销售量； (定稿版) 促销形式： 本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出 各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三 种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利 益吸引消费者购买： 曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过顶瓜瓜产品，凭累积300 元购物票据到营业点换取彩棉袜一双。

现在来买，立刻送！（第二重礼）五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8 折，详见吊牌五一价，购任何顶瓜瓜产品满0 送内裤一条，折上再送！3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品， 特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详 单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益 吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容 用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关 联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可 规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖 价值0 元的美容护肤品（也可用价值比较高的顶 呱呱产品替代） 二等奖 debest 彩棉内裤一条或等值debest 产品 三等奖 debest 袜子一双或等值debest 产品 注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际 情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采 购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶瓜瓜平时销售情况 预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做 成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计（抽奖卡）参考： 注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同 (定稿版) 样可以参加抽奖活动。

买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣 或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门 用于赠品。

对终端要求： 严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备（每活动点）： 吊旗16--面/10平方； 宣传单1000/点 单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4 月15 之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时 安排印刷。

九、大型促销活动准备： 1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动d 2、活动点于4月30 日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内 悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题 活动氛围； 3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（x 展架或其 他物料）； 活动面积至少保证平米以上，可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多， 所以场地要提前洽谈，越早越好。

为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活 动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选，演员 的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建t 型台，后面制作的大型背景喷绘,可以 走秀,表演节目,t 型台周围放几个模特,花车10-节围在周围.货品全 (定稿版) 部放在花车与t 型台之间.现场所有能利用的地方都要有顶呱呱的广 告喷绘，以制造良好的现场氛围. 十、人员安排： 本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执 行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责： 1、单页派发人员 活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发d 负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有debest 明显标志。

2、抽奖活动管理人员： 为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行 管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

3、活动检查人员： 活动执行期间，debest 各大区派出人员进行活动检查，如发现各地 经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

十一、物料制作说明： 五一活动所需物料及媒体支持如下： 场地支持（平米以上） 五一x展架 电视字幕广告抽奖箱一个，用于存放消费者留下的个人信息。

（注：货品请提前三天准备好，广告发布提前一周，道具喷绘制作请 提前五天做好。如有必要，经销商可以自行增加其他方式，如歌舞走 秀节目。） 海报 (定稿版) 文字部分： 顶瓜瓜（左上角商标） 购物七天乐，天天都快乐 五一 购物大片 激情七天连映 曾经买过， 一定送！ 现在来买， 立刻送！ 特款特价， 特别送！ 即使不买， 还能送！ 活动没有门槛，参与不受限制！ 顶瓜瓜彩棉服饰公司独家发行，全国公映！ （海报制作注解：按照电影海报发行风格，体现经典、同时具备服饰 影像，建议色调：刺激、醒目、大气！ 如果是专卖店，做成海报贴 在橱窗，如果是商场终端，做成展架） 展架或店堂公告（用来解释优惠内容的！建议使用印刷体，不建议手体书写，公司可 以设计样本） 文字部分： 顶瓜瓜（商标） 五一 购物七天乐，天天都快乐！ 副标：四重大礼，环环惊喜 现在来买，立刻送：五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品8.8 折，详见吊牌五一价，购任何顶瓜瓜产品满0 元送内裤一条， 折上再送！ 特款特价，特别送：您很想很想买顶呱呱的产品，但又很想很想省点钱，怎么办？顶呱呱特别为您送出了t 恤、家居服、衬衫等特款 特价产品，只要掏个成本价您就可以买到喜欢的产品。

即使不买，还能送：即使您从不买顶瓜瓜产品，但是不小心路过顶瓜瓜专柜，请您留下姓名和电话号码，活动结束当天，我们将抽出 30 名幸运奖，礼品为彩棉线衫、彩棉内裤和彩棉袜，中奖后我们会 第一时间通知您。

16 年五一活动策划方案四： (定稿版) 年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是 至关重要的。蓉娜色彩提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方 案，供各位美容院经营者参考。

年美容院五一促销主题 一、开卡促销 开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之 一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡;大到如：金 卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾 客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消 费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受 一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

二、折扣促销 打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买 欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法， 美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商 品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时， 让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

三、试做促销 试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出 的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾 客试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下 一次的试做，再进进下一个循环。

四、消费积分赠品促销 消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在 消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客 继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。 手机短信温情促销 短信 现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新 (定稿版) 贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费 用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与 客户联络感情、预约、发送促销信息等。

16 年五一活动策划方案五： 活动主题：五一大促销 活动内容： 一、深呼吸 海的味道 客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受 海的味道 特等奖2 个店共10名）各奖海南四日游名额一个 一等奖3 个店共15名）各奖美的吸尘器一个 二等奖10 个店共名）各奖立邦电饭煲一个鼓励奖100 各奖柯达胶卷一卷二、服装打折 自己做主 月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡 衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受 几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2 三、五一惊喜三重奏一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极) 二重奏：二十万积分卡顾客 五一 倾情大回馈 月28日至5 日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您 日至7日，一次性在某超市购物满30 元的顾客可参加现场活 动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1 公斤大米、0l 食用 调和油。

四、超市 五一 部分特价商品：（略） (定稿版) 五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、 电器、服装、生鲜等各种商品（本次活动最终解释权归某超市所有）

**五一活动方案策划篇十二**

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升银座商城的企业形象及以文经商的特点，银座应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费，真正意义上从社会角度提升银座的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游 2. 心系千千结，十万爱情大展示 3. 迎五一旅游大礼回馈会员 4. 春季时装周 5. 打折促销活动

6. 印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

1. 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游：x年5月1日——5月5日 2. 心系千千结，十万爱情大展示：x年5月1日——5月5日 3. 迎五一旅游大礼回馈会员：x年5月1日——5月7日 4. 春季时装周：x年5月1日——5月5日 5. 打折促销活动：x年5月1日——5月7日

银座商城及八一店、银座购物广场及北园店

(一)五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。 实施细则：

① 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送)

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送)

④ 凡当日累计消费正价商品满120xx元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送) ⑤ 凡当日累计消费正价商品满20xx0元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计送)

注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动，银座不承担费用。顾客旅游费用在购物3000——20xx0元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线 尽显温馨 五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。 实施细则：

① 五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”

活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名(用于抽取幸运顾客)、祝福等内容，凡经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

② 每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间济南近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;情侣旅游套票价值200×5=1000元;宣传活动x展架，总计3750元，由商城承担活动费用。

(三)迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：银座商城

为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至x年5月7日，会员卡累计购物积分排名前三名的银座会员，于x年5月1日——5月7日期间，可凭银座会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布)

第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪华旅游套票一张。

第二名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。 第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游套票(限三人)一张。

注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(四)银座春季服装周

活动时间：x年5月1日—5月7日 活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在t型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围;

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为银座扑克牌等小奖品;(五)五一商品打折促销

① 限时抢购

活动时间：x年5月1日——5月7日活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。 ② 五一打折促销

活动时间：x年5月1日——5月7日 活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游” 活动的厂家应参加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场7折起。 注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣; 2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。 3、银座不承担费用。

(六)印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

印制银座商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍银座，提升商城人气，更好的树立银座在全省的形象，突出银座商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

(七)延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升银座引领时尚消费的经营特色。

1.“心系千千结，十万爱情大展示”活动幸运情侣五一期间济南近郊旅游两人情侣套票费用(商城承担)：手绢初步预算5000块，0.5元/块×5000=2500元;红色尼龙绳：50m×5元/m=250元;济南近郊情侣旅游套票价值200×5=1000元，总计约3750元。

2.“迎五一旅游大礼回馈会员”活动，幸福之家豪华旅游套票价值1000元/人×3=3000元;情侣豪华旅游套票价值：1000×2=20xx元;济南近郊家庭旅游套票(限三人)价值：100×3=300元，总计5300元。

**五一活动方案策划篇十三**

在“五一”国际劳动节即将来临之际，为切实做好节日庆祝活动，营造崇尚劳动、团结和谐、聚力发展的浓厚氛围，区总工会将组织全区工会系统开展丰富多彩的庆祝“五一”节系列活动。现提出如下实施方案：

一、指导思想

全区庆“五一”系列活动要以“五一同庆”为主题，努力营造共建和谐、欢乐祥和的节日氛围，唱响“劳动创造幸福”的主旋律。按照“职工欢迎、广泛参与、社会互动、立足实效”的要求，通过新颖的载体、丰富的活动、扎实的工作，让先进模范人物感到自豪、困难职工群体感到温暖，让广大职工群众振奋精神，展示风采，凝聚力量，以优异成绩迎接党的胜利召开。

二、活动内容

(一)开展先进集体、先进个人评选表彰活动。广泛宣传发动，坚持公平、公正、公开原则，切实做好各级先进模范评选推荐工作。推荐山东省富民兴鲁先进模范1人;推荐市级劳动模范和先进工作者10人;开展区级“五一劳动奖状(章)”、“工人先锋号”和“金牌职工”评选表彰工作，在全区营造“弘扬先模精神、建设幸福东港”的浓厚氛围。

(二)开展庆祝“五一”系列宣传活动。自四月中下旬开始，区总工会将在新东港、日照电视台和区总工会网站等主流媒体开辟专栏，集中宣传先模人物的事迹，宣传各级工会组织开展的“五一”庆祝活动，在全社会掀起宣传工人阶级伟大品格和工会工作的热潮。各级工会要充分利用庆祝“五一”的有利时机，积极协调各方面力量，把更多的镜头对准工人阶级，更多的版面、时段留给劳动模范和先进人物，更多的笔墨用在一线职工身上，进一步加大对工人阶级和先进模范的宣传力度，大力营造劳动光荣、工人伟大的良好社会氛围。同时，各级工会还要紧密结合各自实际，充分发挥自身优势，通过座谈会、报告会、演讲比赛、征文活动等形式，努力在全社会掀起学先模、比贡献的热潮。

(三)积极组织开展丰富多彩文体活动。区总工会已于3月下旬印发关于切实做好“五一”节庆活动的通知，要求各级工会组织从4月中旬开始，广泛开展多种形式的职工文体活动，丰富职工文化生活，营造昂扬向上的良好氛围。各级工会组织要立足实际，以“文化建设年”活动开展为契机，深入推动职工文化和企业文化建设，积极组织开展各种文体活动，激发广大干部职工开拓创新、聚力发展的能动性。区总工会将会同区直机关工委、区文化体育新闻出版局，共同举办东港区首届机关职工运动会、“五一同庆”职工文艺展演比赛;四月底举行全区“五一”国际劳动节庆祝大会和职工文艺汇演等。进一步丰富和活跃广大干部职工的精神文化生活，集中展示我区各行业优秀劳动者的风采，同时以富有朝气活力的文体活动烘托劳动光荣主旨和创业创新精神，进一步提升我区职工文化素质，激发广大职工推动幸福东港建设的热情。

(四)深入开展“安康杯”竞赛活动。积极开展以“抓班组，提高管理水平;重教育，推进安全文化”为主题的“安康杯”竞赛活动。广泛开展形式多样的安全文化活动，全面推进安全文化建设。加强班组安全建设与管理，广泛开展群众性事故隐患和职业危害排查治理活动。切实做好推荐评比表彰区“安康杯”竞赛优胜企业(班组)、优秀组织单位和先进个人。

(五)积极推进企业职工文化阵地建设。发挥工会组织在社会主义文化大发展、大繁荣中的积极作用，进一步丰富和活跃一线职工的业余文化生活。各级工会组织要抢抓“文化建设年”发展机遇，以一线职工作为服务对象，以规模以上企业为重点，充分利用“五一”节庆活动载体，切实加强职工文化阵地建设。力争在有条件的企(事)业单位，建成“职工教育培训示范点”、“职工书屋示范点”，并以此推动企业建立和完善职工文化建设机制，搭建职工才艺展示平台，激发职工的创造力，组织开展职工文体活动。

三、活动要求

(一)高度重视，精心组织。开展好庆祝“五一”系列活动，是我区各级工会组织的一项重要任务。一方面要按照区总工会各项活动的具体要求，积极配合做好全区性的庆祝活动;另一方面，各镇街道总工会、高新区工委工会要结合实际，利用文化活动场地，举办大型节日庆祝活动,区有关企事业单位工会要积极争取支持，组织开展各类文体活动。活动要面向一线职工群众，丰富职工文化生活，推进企业文化建设，增强基层工会活力。

(二)突出主题，务求实效。各级工会在今年庆祝“五一”活动中要突出主题，创新活动载体，广泛宣传广大劳动者在“三个文明”建设中的伟大作用和光辉业绩，弘扬“劳动光荣、知识崇高、人才宝贵、创造伟大”时代新风。同时，要将开展庆祝活动与开展工会维权主题活动紧密结合起来，扎实开展职工有困难找工会活动，通过开展关爱职工尤其是为外来员工办好事实事的活动，扩大工会组织的影响力和凝聚力。

(三)广泛宣传，扩大影响。为使庆祝“五一”职工群众系列活动及时、深入地向社会宣传、扩大影响，各级工会要充分利用各种宣传手段和渠道，借助现代化的传播工具，共同营造浓厚的宣传舆论氛围，认真做好系列活动的宣传报道工作。

(四)做好总结，及时上报。各级工会在“五一”节前后，要把节日各项活动情况加以收集整理、做好总结，及时书面上报区总工会办公室。

**五一活动方案策划篇十四**

一、活动主题：登山寻春，展现魅力

二、活动时间：5月1日下午2：10从学校出发。

三、参加人员：各班选派男、女生各5名参赛

四、登山地点：公路尽头

五、登山活动工作人员

1、总指挥：

2、登山起点负责人：(负责人)、

3、登山终点负责人：(负责人)、。

4、安全负责人：

5、医护负责人：、。备药包、备车、时刻为实施急救待命。

6、后勤保障：

7、摄影宣传：。

8、各班参赛选手及其他学生的安全由班主任选好后勤服务人员及护理人员，沿队员登山路线做好后勤及安全工作，班主任随行，及时处理好各类突发事件。

六、登山活动具体安排

1、登山分组。本次登山活动分六组：

初一年级男、女生组;初二年级男、女生组;初三年级男、女生组。

2、各班于4月29日前将参赛选手名单交团委x老师处。

3、准备好登山奖状及奖品，由团委苏忠国负责具体落实。

4、联系有关单位准备好登山期间的车辆秩序维护(杨校长负责)。另安排其他教师实施维护。(具体人员另行能知)

6、准备团旗一面，提前竖立于登山终点(团委负责)。

7、登山分组号码(团委负责)。

七、登山奖励

1、体育道德风尚奖2名，奖金50元。(集体)

2、前5名奖。各组评选出前5名，分别发给个人荣誉证书和纪念品。

3、登山集体奖。各班学生根据到达终点的先后分别获得一个名次，第一名15分，第二名14分，依次递减。男、女总分多者为该年级登山优秀班级，发给该班奖状和奖金80元。

八、温馨提示

1、本次登山活动为集体活动，要求广大师生积极参与，并提前安排好工作，按时参加登山活动。

2、为确保登山安全，登山时穿着运动鞋、运动服，并根据体力和身体状况，调节好登山速度。

3、在登山活动中，要讲文明，做环保的使者。

**五一活动方案策划篇十五**

为庆祝“五一”国际劳动节，充分展示我市劳动者在建设产业强市、文化名城、现代化大城市和富裕和谐佛山中的光辉业绩，进一步激发劳动者干事创业的热情,市总工会决定在“五一”前后，组织开展丰富多彩的庆祝“五一”节系列活动，现提出如下实施方案:

今年庆祝活动的主题是:以邓小平理论和“”重要思想为指导，全面贯彻科学发展观，以评选表彰劳模为契机，在全市开展以“魅力佛山、时代栋梁”为主题的庆祝“五一”系列活动。通过多种文化手段和生动活泼的活动形式，唱响时代主旋律，展示当代劳模奋发有为、昂扬向上、与时俱进、开拓创新的时代风采，激发劳动者在我市“”规划开局之年建功立业的工作热情，为建设产业强市、文化名城、现代化大城市和富裕和谐佛山做出新的贡献。

(一)举办庆“五一”系列活动启动仪式暨《时代栋梁》mtv首映礼。

拟于4月中旬，与市电视台、电台和佛山日报等新闻媒体合作，联合举行庆“五一”系列活动启动仪式。热情歌颂我市各行业劳动者为建设现代化大城市、和谐佛山所做出的突出贡献;同时以《时代栋梁》歌曲烘托劳模精神和创业精神，进一步提升我市职工文化素养，激发广大职工投身“”规划建设的热情。此项活动由市总工会、市电视台和电台联合主办。

(二)开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。

拟于4月底前，开展以弘扬劳模精神为主题的系列活动。一是以市委、市政府的名义召开市劳模表彰大会。对佛山市xx年劳动模范、先进劳动者和先进集体进行表彰。通过表彰活动，广泛宣传劳模先进事迹，在全市范围内掀起学赶先进的热潮;二是举办慰问劳模招待会。组织今年我市的“全国五一劳动奖章”获得者，省、市劳模和先进劳动者、先进单位代表参加招待会;三是开展“劳动模范林”植树主题活动。结合今年我市争创“全国环保模范城市”工作，组织今年我市的“全国五一劳动奖章”获得者，省、市劳模，开展“大力弘扬劳模精神，营造义务植树劳动模范主题林”植树活动。通过活动影响和提高市民的生态文明意识，动员全社会形成关注生态环境、共建美好家园的良好氛围。

(三)开展“五一”万人长跑活动。

拟于4月底，举办以“时代栋梁、精彩省运、绿色家园”为主题的“五一”万人长跑活动。通过市区互动、五区联动的形式，以开展长跑活动为主，结合开展步行、登山等活动方式，大力弘扬新时期劳模精神，组织动员广大职工群众切实举办好第十二届省运会，以实际行动创建国家环保模范城，努力在全市营造健康向上、文明和谐、奋发有为的社会氛围。此项活动由市委宣传部、市总工会和市体育局联合主办，各区协办。

(四)开展服务外来工专题系列活动。

一是拟于4月底，举办“佛山市外来员工服务中心”挂牌仪式暨服务外来员工系列活动启动仪式。开展服务外来工系列活动:向全社会发出倡议书;举行免费旅游保险和法律咨询、会员优惠卡等多项外来员工庆“五一”欢乐日活动;推出300个三包工作岗位活动;举办职工权益论坛。二是拟于5月份开展“外来员工本地想(lang)”有奖征文活动、“外来员工亲情房活动”和征集外来员工维权案件活动。通过上述各项活动，进一步在全市范围内营造关爱外来员工、服务外来工，展现工会活力，共同建设和谐佛山的良好氛围。此项活动主要由市总工会主办，与电台和《打工族》互动合作。

**五一活动方案策划篇十六**

在“五一”劳动节来临之际，小班组结合小班幼儿的年龄特点和能力，开展“我爱劳动”主题教育系列活动。让幼儿了解和懂得尊重他人的劳动，萌发幼儿热爱劳动，懂得珍惜劳动的情感，提高幼儿的责任感和社会适应能力。

一、活动目标

知道五月一日是国际劳动节，是所有劳动人民的节日。

了解各行各业人们的劳动，并体验劳动是件辛苦又快乐的事。

激发爱劳动的愿望。

二、活动准备

工人、农民、医生、教师、科技人员、司售人员、服务人员的工作图片。

三、活动时间

\_月\_日下午

四、活动地点

各班班级、操场

五、活动过程

介绍“五·一”国际劳动节

(1)教师请幼儿认读5月1日，提示幼儿想一想为什么字是红色的?是什么节日?谁的节日?

(2)讲解“五·一”节的来历，告诉幼儿这是全世界劳动、工作的人都过的一个节日。知道是所有劳动人民的节日。

了解各行各业人们的劳动，并体验劳动是件辛苦又快乐的事

(1)识谁是劳动的人，他们都做哪些工作

观看各行各业人们的工作图片，边看边穿插提问和引导，启发幼儿理解劳动者是用自己的劳动为大家服务的人。

让幼儿互相介绍自己的爸爸妈妈是做什么工作的?

幼儿讨论，帮助幼儿进一步了解劳动是件辛苦而又快乐的事。

六、各班进行相关活动

小一：幼儿叠衣服比赛

小二：幼儿擦拭操场玩具

小三：幼儿擦拭班级桌椅

七、活动小结

带领幼儿观察劳动后场地的整洁，让幼儿进一步体验劳动的辛苦和快乐

**五一活动方案策划篇十七**

一、金囊促销

在促销活动中对某个客人提出一些错误的观点和理解，不是当面指出，而是事先准备金囊若干，有美容使用托盘盛金囊交到客人手中，不要马上拆开，同时送小礼物。

二、专家讲课促销 该信息来源于138job美容招聘网

专家学者一般授课时一定要采取预先约定的形式，并事先预收押金，现场全额清还，一是显示讲课内容的珍贵，二是确保参会人数，内容应深入浅出，同时注意互动，课程内容包括化妆品知识，妇女权益法讲座，结合近年新婚姻法，从关爱女性健康，维护奴性权益角度出发来考路，并可由此展开讨论。还可以设现财投资，自我形象设计，快速化装，奴性与性，相夫教子等奴人话题。

三、买二赠一促销

买二送一，买大送小，购客装赠院装，购客装赠免费疗程，买美白赠面膜等等。

四、返点促销

消费者每做一个疗程可获其特护理为返点，返点最好是百分之十以上才有吸引力。

五、积分促销

为了提高顾客消费总额，而采取的一种方法，先订好一定积分限度，达到一定额后，会获赠其特物品，如产品，礼品，优惠待遇等。

六、命名促销

给美容院开展其特活动，要求客户命名，优胜者以资奖励。

七、标语促销

美容院通过悬挂标语，口号的方式促销，醒目而有渲染力。

八、找缺点促销

又称投诉促销，客户根据美容院实际情况进行服务，产品，管理等提建议，有建设性的以资奖励。

九、开卡促销 -

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡;大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

十、派单促销-

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促使顾客登门进行更多的咨询和服务需求。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

**五一活动方案策划篇十八**

一、活动主题：如果爱自己，就让自己更美丽

活动日期：20\_\_年4月30日~5月3日

活动内容：

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。

3、新老顾客均可免费接受肌肤测试。

活动前期准备

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传一定要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日非常适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前一定要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

二、活动主题：五一充分展示您的美丽

活动日期：20\_\_年4月30日~5月3日

活动内容：

优惠一：活动期间，每天前10名客户，可以享受项目5.1折的优惠。

优惠二：消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30代金券，满299送80元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这几天内，消费到300以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

活动前期准备

1、做好宣传工作

a.最简单的方法：发送短信、发微信、打电话。

b.宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

2、店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少.打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，活动开始前员工做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

三、活动主题：缤纷五一，美丽从现在开始

活动日期：20\_\_年4月30日~5月3日

活动内容：

惊喜一：每天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权力;

惊喜二：每天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元;

惊喜三：凡进场客户都拥有五一定制小礼品(试用套装加品牌logo);

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客可以用旧的化妆品包装盒以旧换新，既达到了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

**五一活动方案策划篇十九**

为认真贯彻落实党的xx大精神，发扬光荣传统，弘扬先进的思想和时代精神，充分发挥教职工在解放思想创新工作实践中主力军作用，在“五一”国际劳动节即将来临之际，我校工会决定组织全体教职工，共建团结和谐、欢乐祥和的节日氛围，唱响“劳动光荣，教师伟大”的主旋律，开展庆“五一”文体系列活动，以展示教师风采，激发广大教职工建设和谐校园的积极性、创造性，让教职工过好自己的节日。

为全面加强和提高教职工职业道德，不断提升文化艺术修养，弘扬爱岗敬业、无私奉献的教师职业精神，拟举办教职工“书画摄影”艺术作品展。计划四月初开始宣传发动，四月中旬收集作品，四月下旬布置展览。本次艺术作品展题材不限，形式不限，书法、摄影、篆刻、绘画等等。通过这个活动，启迪才智，发展特长，为展示教职工艺术才能和专业素质风采提供广阔舞台。

为广泛开展群众性体育活动，增强全校教职工的体质，让“每天运动一小时，健康工作五十年”的口号真正落到实处，决定在四月下旬组织开展教职工羽毛球比赛，希望全体工会会员积极参与。

四月下旬，在“五一”国际劳动节来临前夕，组织学校文理科教师篮球对抗表演赛。通过精彩的篮球比赛，激发教师的参与热情，舒缓教师的工作压力。同时，组织学生观看，既活跃现场气氛，还拉近师生之间的距离，有利于今后教学管理中师生更好地理解和沟通，对进一步提高教学质量有着积极的意义。

四月底，以唱响“劳动光荣，教师伟大”为主旋律，举行教职工“卡拉ok”活动，营造团结和谐、欢乐祥和的节日氛围。

**五一活动方案策划篇二十**

5.1国际劳动节亦称\"5.1节\",在每年的五月一日。它是全世界无产队级、劳动人民的共同节日。消费者购买木地板的实际要求就是对优质生活环境的营造和对好生活的一种向往。购买一个好品牌的好地板，已经成为消费者非常理性的对待的问题。所以在宣传产品的时候，把产品本身质量作为根本后，更重要的是突出产品的品牌文化性，更加贴近消费者的心理。

伴随5.1国际劳动节的到来，让辛苦的劳动者们的长假也来临，切合消费者的心理需求，制定相应的促销 手段才能起到好的效果。

黄金周大放“价”

——地板5.1特价促销火热促销

随着5.1国际劳动节的到来，带给你最实惠的礼物，让地板陪你一起大放“价”。

注：需要设计“黄金周大放价”图标

5.1劳动节，各大商家纷纷拿出优惠政策和促销礼品来增加人气，吸引消费者。通过降低价格来吸引消费者，虽然是最普通的手段，但也是最实在、最有用、消费者真正能为之打动的手段。

4月28日—5月13日

全国地板销售点

活动分为三个流程：

时间：4月20日—4月28日

通过报纸硬性广告、网站硬性广告或者电视新闻报导的形式，内容主要为报导“优质的地板陪你一起大放“价”，机会难得，赶紧行动”，进行前期媒体推广和炒做造势。

媒体选择：

1、报纸：通栏硬性广告，放活动主题画面

黄金周大放“价” 地板5.1特价大促销，机会难得，赶快行动，用最低的价格购得优质的地板，轻松过5.1

2、网站：硬性广告，内容为活动主题形象

3、单页：活动内容+企业简介

时间：4月28日—5月13日

地板在5.1劳动节期间，将拿出最优势的价格，彻底让利消费者，打一场漂亮的价格促销战。并且有更多好礼等着你。

活动内容：

1、 来了就有礼 惊喜送不停

5.1劳动节期间，凡购买了产品的顾客，就能得到一份精美礼品(打火机、烟灰缸、相册)

2、 五级大礼级级送 为您新房添光彩

1、购地板50平米以下送地板专用拖把一个

2、购地板满50平米以上(含50平米)送名牌电话机一台

3、购地板满70平米以上送名牌电饭煲一个

4、购地板满100平米以上送名牌微波炉一台

5、购地板满150平米以上送名牌微波炉+名牌电饭煲各一台

3、 特价诱惑你 冲动挡不住

建议拿出库存花色，2-3款，市场价格在70块钱左右，要有价格优势。

活动细则：

1、特价地板不参与折扣优惠和买赠活动，不包安装和配件

2、特价地板数量有限 购完即止

3、客户在交纳了定金后才可领取赠品

注：礼品需用礼品袋包装好

**五一活动方案策划篇二十一**

：4月30日——5月6日

1 、利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额;

2 、同时通过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润;

3 、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

惊喜一：每天前3名，低至5.1 折(想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的美白套可享受5.1 折优惠)。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新(顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封【倡导安全护肤，我们当场销毁】，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应)

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金卷 ，消费满480送158元代金卷。

优惠三：加“51元”=“88元”(这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品)。

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