

# 最新万科五一活动方案 五一活动方案(精选7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 万科五一活动方案篇一

五一是一是各大店铺大搞促销活动吸引客源的好时机。一些爱是服装五一活动方案范本，欢迎能够阅读。

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

### (一)年度服装促销计划

一般而言，为营造卖场的气氛与动感，应以年度为计划基准，规划年度服装促销计划时程，并且以下列为主要重点：

#### 1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，范文之规划方案：服装店五一活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

## 2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

## 3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

## 4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能以整合性的营销策略规划服装促销活动。

### (二) 主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

#### 1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少消费者，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖消费者的维

系，因而消费者资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下消费者资料，作为未来商圈耕耘的基础。

## 2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

## 3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与消费者接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

## 4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈消费者的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点，规划方案《服装店五一活动方案》。

### (三) 弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立

标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为该日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

#### (四) 对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的消费者流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定服装促销方案，服装促销方案的内容包括以下的项目：

##### (一) 目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

##### (二) 主题

主题的设定必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

##### (三) 诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

#### (四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

#### (五) 活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

#### (六) 媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

##### 一、打1折

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”□

具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，消费者们将蜂拥而至。当然，消费者可以在这打折销售期间随意选定购物的

日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

## 二、一件货

对买新产品的商家来说，最吸引消费者的无非是“新”，如何再在“新”上继续作文章呢？

意大利有个莱尔市场，就是专售新产品的。有些新产品很畅销，许多消费者抢着购卖，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本市场只售首批，买完为止，不再进货。

对此，有些消费者很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的消费者中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给消费者留下强烈的印象——这里出售的商品都是最新的；要买最新的商品，就得光顾莱尔市场。

这真是“新”上创新的创意！

## 三、明亏暗赚

日本松户市原市长松本清，本是一个头脑灵活的生意人。

他经营“创意药局”的时候，曾将当时售价200元的膏药，以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他不顾赔血本的销售膏

药，所以虽然这种膏药的销售量越来越大，但赤字却免不了越来越高。

那么，他这样做的秘密在哪里呢？

原来，前来购买膏药的人，几乎都会顺便买些其它\*\*，这当然是有利可图的。靠着其它\*\*的利润，不但弥补了膏药的亏损，同时也使整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。

这种“明亏暗赚”的创意，以降低一种商品的价格，而促销其它商品，不仅吸引了消费者，而且大大提高了知名度，有名有利，真是一举两得的创意！

## 万科五一活动方案篇二

劳动是生活的基础，是幸福的源泉，也是每个人走向成功和辉煌的唯一途径。在“五一”国际劳动节来临之际，我校特展开“小鬼当家”为主题的实践活动，让学生在劳动中，培养少先队员积极劳动的热情，养成爱劳动的好习惯，并能珍惜他人的劳动成果。

20xx年5月1——5月3日

全体学生

低学段——学着清算自己的“小天地”（铺床、叠被子、整理书桌、打扫自己的房间等）；

中学段——学做一道菜（蒸米饭、炒菜、做汤等）

高学段——学当一天家（从父母那儿支付家庭一天的生活费，自主策划每日三餐，购买、制作全权负责）

学生填写《“小鬼当家”成果表》，附上相干的照片。

有条件的家庭可拍摄录制dv短片，记录成长历程，学校将择优在校园电视台展播。

## 万科五一活动方案篇三

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年；洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕；“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折（综合管理费不参与打折）活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼（茶具、碗具、锅、枕芯）活动期间凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施（详见主材促销内容）

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会（半天）凭邀请函送礼品，现场抽奖（部分奖品材料商提供），签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会（全天）进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

1、5月2日家装团购会（半天）

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：

- 1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。
- 2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。
- 3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

※活动促销：

- 1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。
- 2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。
- 3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。
- 4、凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

※活动主题：店面洽谈会

※活动时间□20xx年5月3日至5月8日全天

※活动地点：中州店※活动内容：店面洽谈会；

※活动促销：

- 1) 凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。
- 2) 凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：

- 1、免费量房、出预算；
  - 2、参观样板间；
  - 3、可参加样板间征集活动；
  - 4、得实用家居礼品一份（茶具、碗具、锅、枕芯）。
- 3) 凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）
- 1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。
  - 2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。
  - 3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

## 万科五一活动方案篇四

一、活动主题：欢庆五、一 百日迎奥运！

二、活动目的：

通过此次活动，为园区各企业员工创造良好的沟通交流平台，充分营造健康向上、文明、活跃园区；促进园区文化开展，完善良好的园区文化，提升我司对外的整体社会形象。

三、活动时间□20xx年5月1日下午14：00至22：30分

四、活动地点：利金城科技工业园办公宿舍楼首层、篮球场

五、活动定位：轻松活泼，雅致亲切，既体现奥运精神，又营造浓浓的.五、一劳动者节日气息，同时又不过于奢华。

六、场景设置：利用现有的设施状况做必要的补充。

办公宿舍楼首层醒目位置或篮球场悬挂庆贺节日条幅和插彩旗，条幅标语以“欢庆五、一 百日迎奥运”为主题。

场地安排：

办公宿舍楼首层场地与篮球场根据开展节目的要求用警戒带分成若干区域，以便同时开展各类节目，四周绿化带插上彩旗等饰物，营造五、一节日氛围，体现奥运精神。

配套设施考虑：

在办公宿舍楼舞场周围及相邻广场布置若干坐椅、台桌等设施，供参与节目及观众人员休憩之用，从而会集人气。

相邀二至三个经营饮品类、零食类、小吃类档位在办公宿舍楼外场指定位置临时设点，配套经营，并做好卫生管理。临时档可考虑不需电力、水源要求的对象（照明采用蓄能灯）。

工作人员安排：

水电班负责电力保障及晚间舞会dj工作，值班保安负责现场的秩序工作，安排清洁工保洁，管理处管理人员负责现场节目调度、活动秩序控制、场面氛围营造，全体工作人员负责协调活动进行，组织营造现场热烈的气氛。

区域划分：

使用必要的标识警示牌，采用绳子或警戒带划分节目区、观众区、休息区

创意考虑：

可考虑在五、一节前由公司统一外做一批印有利金城集团图标与欢庆五、一、迎百日奥运等字样的t恤衫，供现场工作人员统一着装，同时留余一部分用于奖励参与活动人员，以便提升现场气氛，促进人员积极作用，宣扬利金城品牌。

## 七、活动计划：

a□活动时间：5月1日下午14：00至17：30（视现场情况而定）

b□活动安排：开展各类趣味性节目

a□活动时间：5月1日晚上19：00至21：00

b□活动安排：卡拉ok比赛（碟片由参与者自行准备或在管理处现有的碟片中挑选歌曲，参与演唱者可依据其精彩度由管理处适当派发一些纪念性小礼物。）

a□活动时间：5月1日晚上21：00至22：30（可视现场情况考虑顺延）

种舞蹈，即兴表演等节目，节目不限。）

## 八、活动规则：

### 投篮比赛：

由企业统一组织或现场人员组合分三人一组，设五组，共十五人，每人投篮三次，依次淘汰，最后取第一组胜利者。

### 套圈：

由机电班制作大约十个直径为30cm的圆圈，设二十到三十个礼品，礼品考虑可乐、小玩具等，分四至五排排列，参与者站在距第一排礼品二米处，圈中者即可取走礼品，每参与者

发五个圈。

掰手腕：

以预报名或现场愿意参与者组合，预定四十人，每两人掰一次分胜负，设一组进行，最后取前三名，评选园区大力士。

自行车慢骑赛：

由企业统一报名，预定十组，每组三人，共三十人参加，距离二十到三十米，在自行车不倒脚不着地不停车情况下最后一个到达终点者获胜，以考验参赛者技巧，最后取前三名获胜者。

连体竞跑：

设三人一组，中间一人脚用袋子或其它物品与旁边两人脚捆在一起，设距离二到三十米，每三组同时进行，共四十五人，考验参赛者人员统一协调精神，最后取一组胜利者。

拔河比赛：

由企业统一报名参赛，预定六到八组，每组设八人，由参赛企业自行组队，考验企业团结合作精神，若有男队或女队，可视情况男女分开赛，最后取男队、女队冠军。

运水接龙：

由企业统一报名参赛，设五人一组，分六组，共三十人，每二组同时进行，由参赛者口叼盛满水水杯，人间距为五米，将水传递，最快传递、水剩余最多者获胜，可由男女组合成队，考验组合队伍人员配合能力。最后取获胜一组。

曲棍球障碍赛(代选项 由现场人员及企业报名情况决定是否开展此项目)

综上所述：参赛人员大约二百五十至三百人，获奖人员三十人左右。

九：活动要求：

- 1、以趣味性、平民性的方式开展此次活动，为员工提供沟通交流的平台。
- 2、参赛人员必须持园区企业工牌方可参加。
- 3、所有活动必须管理处工作人员指引进行，避免人员意外发生。
- 4、各企业提出要求，必须在管理处工作人员认为确实可行的情况下方可进行。

十、费用预算：（可考虑园区企业赞助部分礼品或临时设定摊位出部分小礼品）

1、恤衫定做五十件，每件 元，合计：

2、纯净水三箱、可乐三到五件、小型布娃娃

3、小礼品若干：牙膏、牙刷、香皂、挂饰、水杯等

4、标识牌制作、条幅……………

## 万科五一活动方案篇五

- 1、了解书写重要性、培养练字习惯。
- 2、了解中国书法知识、传承中华文明。
- 3、树立榜样，提高学生书写水平。

领导小组：组长□xxx

组员□xxx参与人员：1—6年级全体学生

1、比赛方式分为硬笔和软笔。1—2年级硬笔铅笔，3—6年级硬笔钢笔；软笔由3—6年级参加比赛。

2、书写要求：卷面整洁、书写美观、字体结构合理、占格规范。

3、内容要求：硬笔书法内容在比赛当天现场指定；软笔书法内容规定为9个字，自行选择。

4、选拔方式：各班学生在各班班主任组织下，在班级内进行初赛，每班选出硬笔书法参赛者、软笔书法参赛者各5名(1、2年级只参加硬笔书法)。

5、比赛时间：11月30日(星期五)下午2点6、比赛地点：电教室

7、评选出优胜者在期中考试表彰大会上颁奖、拍照，并将作品展示在校宣传栏。

备注：学生自带笔和墨水，先进行硬笔书法比赛，后进行软笔书法比赛。

## 万科五一活动方案篇六

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

## 万科五一活动方案篇七

1、通过开展以我劳动，我光荣；为主题的系列活动，让同学们了解劳动节的由来，了解我国不同时代的劳模风采。

2、通过有计划有组织的开展各类活动，从宣传我劳动，我光荣；这个主题思想转化到我们每个学生的实际行动中。

3、通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养爱劳动的热情，养成爱劳动的好习惯。争做：劳动小当家。

我劳动，我光荣；我能干

### （一）宣传知识

1、通过学校广播宣传劳动节的由来。

2、学生举办黑板报宣传。

3、学生自办手抄报。

4、学生自主宣传。

### （二）绘画比赛

1、绘画主题：劳动最光荣

2、绘画形式：绘画表现形式不限。每个班上交6件作品，可适当增加。

3、上交时间：4月30日前上交，逾期做自动放弃。

### （三）我是劳动小当家

1、在五一放假期间与爸爸妈妈一起对自己的家进行一次彻底的大扫除；

2、能帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、洗碗、扫地、拖地等

3、知道谁知盘中餐，粒粒皆辛苦的含义，并能做到我的饭碗里没有一粒剩饭（菜）；

#### （四）学唱劳动歌曲

1、各班音乐老师负责在本周学习有关劳动光荣的歌曲。

2、周五班队活动课，以班级为单位，举行我爱唱歌更爱劳动的演唱比赛。