

2023年五一活动方案策划(通用8篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

五一活动方案策划篇一

商家中秋节促销活动方案一

一、前奏

一年一度的促销大好机会“中秋节”即将到来，另外今年又和xx年一样，中秋节(9月14日)和国庆节(10月1日)相距甚近，对于商家来说，更具挑战意义。因此，能否搞好本次活动，对是否能达到整年度的销售目标等都显得尤为重要，同时抓住消费者的消费心理，在中秋、国庆期间，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大商场的销售额，势必提高全鑫超市各分店的市场占有率，增加全鑫超市的美誉度。

二、活动主题：“喜迎国庆 欢度中秋”

三、活动时间□20xx.09.07—20xx.10.5 四、活动目的：

3)通过策划一系活动，加深全鑫超市与消费者的相互了解与情感沟通；扩大企业知名度，进一步树立全鑫超市“关爱社区居民 共建温馨家园”的社会形象。

五、活动对象：顾客、供应商、员工

六、活动广告语：

1)喜迎国庆 欢度中秋

- 2) 月圆中秋 情系全鑫
- 3) 情满月圆 举国同庆
- 4) 中秋佳节 全鑫浓您家乡情!
- 5) 中秋合家欢 佳节大献礼
- 6) 望月怀远 花好月圆
- 7) 每逢佳节倍思亲 全鑫为您送温情
- 8) 礼情款款 欢度佳节
- 9) 热烈庆祝中华人民共和国成立59周年!
- 10) 品质、服务、物有所值!
- 11) 关爱社区居民 共建温馨家园

七、活动布置与宣传

(一) 场内外布置

1、场外：

2) 展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

4) 大门口上方悬挂大红灯笼。

2、场内：

3) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛；(备选)

4) 手工吊pop在卖场显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

5) 全场悬挂纸红灯笼布置卖场，制作“月饼一条街”宣传牌，突显传统的特色，美化购物环境，(有月饼供应商提供)

(二) 活动宣传

1、海报2期：

第一期：中秋1期dm时间9月7日—9月14日 a4 4p彩色；

第三期：国庆节dm时间9月24日—10月5日 a3 12p彩色。

2、场内广播：商场内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

3、堆头促销：场内特别推出“月饼一条街”，并配上叫卖，方便顾客选购，刺激顾客消费，在场内形成热闹喜气的购物气氛。

5 dm刊广告：2期。

6、电视广告：3期，宣传中秋月饼促销信息。

商家中秋节促销活动方案二

一、活动目的：

本次活动为“中秋篇”与“国庆篇”。中秋篇围绕“中秋情浓意更浓”这个活动主线，全力突出中秋节的“团圆”“情

意”“礼品”三大节日特征，利用极富人情味的活动来打动消费者。而国庆篇则以“欢乐国庆欢乐颂”为主线，分“幸运”“实惠”“会员”“时尚”四个系列进行，通过国庆系列商品促销活动，我们将力求既争取商品的销售高峰，又赢得个性化的商品口碑、价格口碑，从而真正做深做透我们的节假日市场。

二、活动时间：

20xx年9月22日——20xx年10月8日

三、活动主题：

“同喜同贺中秋国庆，同欢同乐精彩华联”

四、活动内容：

准备条件：借助短信群发平台进行活动的推广。

短信群发推广就是通过短信群发的形式将淘客所要推广的产品、服务等信息传递给手机用户(客户购物群体)，从而达到广告的目的。当今社会，使用手机购物的人越来越多，淘宝手机短信息推广的宗旨就是为了增加收益、节约开支、提高效益而产生的，它可将“产品推荐”、“节日问候”、“使用效果推荐”等相关信息发布到亲朋好友的手机上，为自己所推广的产品创造无限商机，从而也为淘客们带来滚滚财源。就以往的合作经验，再此特别声明，使用深圳市君贤科技发展有限公司天行通软件，产品质量信得过。

中秋篇：“欢乐中秋，情浓意浓”

(本来想做欢乐中秋礼品展的，但总觉得没有一种气势。)

“欢乐在华联，情浓意更浓”

1□xx年中秋美食节——月饼展

结合美食节举办“名月贺中秋——名牌月饼大联展”，集中推出名牌月饼厂家各具特色、口味各异的新款月饼。

2□xx年滋补保健品节

中秋节历来就是保健品的销售旺季，尤其是经过近几年保健品广告大规模“送礼送健康”的宣传，中秋节送礼选择保健品的消费者已越来越多，从另一方面看，由于保健品具有相当丰厚的利润空间，故而供应商无论是在促销、，还是在配合上力度都是应该相当大的。因此，充分整合各保健品厂家的中秋促销活动，开展一届滋补保健品节，一方面可以有效降低促销成本，另一方面也可以有效刺激保健品在节日期间的销售。

3□xx年名酒名特产荟萃展

中秋节本来就是酒的销售旺季，再加之国庆婚宴高峰，酒的消费潜力相当大，因此通过开展名酒名特产荟萃展可以进一步刺激酒销售额的增长。(烟不让做活动，我们可以用烟、酒、保健品等做成礼篮，再降价销售，便可以避免。)

4、“华联送情意，中秋礼上礼”

凡在本超市购月饼或滋补品满200元，即送精美礼品一份。(礼品建议为红酒、打火机等时尚物品)

搜集整理，仅供参考学习，请根据需要编辑修改

五一活动方案策划篇二

20xx年5月1日

xxxxxx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxx的美好前景，促进楼盘销售。与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象；并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风。台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xxxxxx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于2015年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1)拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前做好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

11：00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料，并

由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5、礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6.气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7.鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxx元

五一活动方案策划篇三

活动主题：“五一之约”

活动时间：5月1日—5月3日

活动方式：情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

约“惠”五一满就送

活动时间□xx月xx日——xx月xx日

活动方式□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对（40元以内）凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。

普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套（玻璃套装为主30元以内）凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

“全店商品，劲减来袭”

活动时间□20xx年5月1日——5月3日

活动内容：活动期间□xx鞋店全部鞋品消费满377元立减77元（礼券、礼卡除外）。

五一活动方案策划篇四

一、活动目的普及大学生对红酒方面的知识，提高大学生生活品位，为进口红酒打入大学生市场做好铺垫。

二、活动背景分析 由于当代大学生主要以学习为主和学校一些限制性的措施等原因，对红酒知识了解不到位，红酒在大学生市场很难打开。

三、活动对象 我们的目标群体是以追求生活品位的，有意了解红酒文化知识的大学生为主，积极迎合他们追求生活品位，美容护肤的心理。

四、活动主题

邂逅红酒，只为与你相遇。

4月 26日晚上 7点至 9点。六、活动地点

北方学院东校区综一教室

10 个，酒塞 5 个及小礼品 专业红酒

师一名，标明品牌名称的统一服装 6 至 7 件

八、活动宣传

1. 广告宣传 在校内宣传栏张贴和广播站轮回播放宣传内容，提高活

动知名度 在校内散发传单，请求老师等帮助宣传

2. 网络宣传 制作帖子，在微信、微博、扣扣等交际 app 上发布红酒

宣传页（包括红酒的品牌及基本介绍，此次活动的时间、地点及活动

主题等），例如以集齐 50 个祝福（祝福必须打开红酒页面，进入页面

底端有选项）送酒杯或 @十名好友并写上“邂逅红酒，只为与你相遇！”

就可以获得红酒杯等形式达到宣传的效果

九、活动创意

1. 将红酒知识讲解与活跃品酒游戏相结合，加强展销会的互动性，调

解现场气氛，推动品牌理念的提升

2. 邀请学生歌手开场助兴，让现场嘉宾度过一段轻松满足的时间

十、活动现场布置

现场可以容纳 150 人左右，现场布置成较为轻松优雅的氛围，分为红

酒展示区，红酒销售区等，摆放部分桌椅，讲师在台上讲解。具体如

图所示

座位区

演

桌子

桌子

展示区

讲 区

站立区

桌子

桌子

桌子

销售区

十一、人员分配

主持一名，现场总调度一名，红酒讲解

2 名，收费一名，后勤一名

十二、活动内容及流程

1. 到场来宾领取精美便签及号码牌（便签用于来宾写下自己对红酒的感受），并宣布到活动最后环节有抽奖活动（即代金券）

2. 邀请艺术学院声乐专业歌手开场，调动现场气氛

3. 主持人开场白，介绍相关主要到场嘉宾，介绍红酒展销会主题，介

绍专业红酒师，由红酒师上台讲解红酒相关知识（主要包括红酒品牌、背景、红酒鉴赏、储藏、红酒礼仪）

是讲师涉及到以及宣传页中所包含的。参与者可得到小礼品（钥匙链，红酒塞等）

5. 在讲解到品尝红酒的礼仪的时候，可以抽取

10 个名额进行品尝实

践。

6. 讲解师结束演讲，开始自由活动环节，由讲解员进行面对面式的答

疑推销等。

7. 根据来宾号码牌从中抽取三名幸运者，分别获得 50 元、30 元、20

元代金券（仅限当场使用于红酒）

8. 收取精美便签

9. 请到场来宾扫二维码关注红酒的官方微信、微博等，即可获赠精美

小礼品（钥匙挂坠、红酒塞等）

10. 活动过程中的录像及照片等通过各种网络手段传播，让一些未能

出席活动的目标受众充分感受到品牌及红酒文化的魅力，增加其对红酒的兴趣及购买欲望

十三、活动预期 1. 通过活动普及红酒的相关基础知识

2. 通过宣传让红酒在大学生市场上占取“先入为主”的优势

3. 通过现场的宣传，促进一定的销售为红酒后期在大学生市场吸引有意向的代理商

五一活动方案策划篇五

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。

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：4月25日——5月1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！

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。

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。

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）

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。

五一活动方案策划篇六

一. 活动目的：为了丰富 小区文化生活，与全体住户共庆国庆佳节，让居民观赏精彩节目， 小区管理处与多家商户合作隆重举办了此次国庆晚会。

三. 活动地点： 小区活动中心广场

四. 协作单位：深圳市 日报、深圳市 公司

五. 活动内容：节目表演 现场抽奖

（一）节目表演：

1、节目提供单位： 小区管理处□xx日报、 一 幼、 幼儿园、小区老年活动组织

2、节目内容包括歌伴舞、戏曲联唱、器乐表演、幼儿 舞蹈、老年人舞蹈等。（后附节目单）

（二）现场抽奖：

- 1、共发放 1000 张印有编码的晚会奖券(开场前在入口处发放)。
- 2、共设五个奖项：特等奖 1 名、一等奖 5 名、二等奖10 名、三等奖20 名。
- 3、抽奖方式：特、一、二、三等奖按投入抽奖箱中的副卷号码由嘉宾抽取。并在现场兑奖。
- 4、幸运奖用抽乒乓球上号码的方式抽取2 个末位数。幸运奖兑奖于晚会结束后在指定兑奖处兑奖。
- 5、特、一、二、三等奖不可重复，但以上奖项中奖者仍可参加幸运奖的抽奖。

六、现场布置：

(一)舞台：舞台设在活动中心广场东侧，舞台上铺设红色地毯，背景用红色幕布(上面粘贴晚会主题、主办单位、协办单位)，幕布四周用亮光纸和彩色汽球装饰，舞台上共挂红灯笼 100 对，舞台后侧阶梯上摆放高绿色盆景 30 盆，舞台前侧阶梯上摆放小花卉 120 盆，舞台灯柱上缠绕彩色汽球。舞台左侧为奖品存放点。(注：舞台须加以严控，除演员、相关工作人员及特邀嘉宾外任何人不得上去)。

(二)嘉宾席：嘉宾席设舞台正下方，共摆放6 张长条桌、24 把椅子(分成两排摆放)。嘉宾席上铺设红绒布、矿泉水、果盘、嘉宾牌和节目单。嘉宾席后面为小演员席，摆放 100 张小椅子。嘉宾席和小演员席周围拉警戒带并拉出嘉宾通道。

(三)兑奖处：设长条桌一张、椅子四把、标识牌一个以及相关奖品。

七、安全保障：舞台上设 10 名安全员(每侧各 5 名)、嘉宾

席左侧(包括嘉宾通道)设 4 名安全员、嘉宾席右侧设两名安全员、兑奖处设4 名,其他 12 名安全员由主管安排设置在关键位置。

八、晚会所需物资:

九、经费预算:

物资购买(见上表格): 00 元

备用金: 00 元

共需经费: 00 元

五一活动方案策划篇七

为认真开展本社区春节期间的文化活动,按照上级人民政府的要求,经社区两委研究并接合本社区的实际情况,特制定本方案:

丰富群众文化生活,营造浓厚的节日氛围,构成广大群众在忙中趣味、闲中有乐,人人参与、全民喜爱的局面,为xx建设营造健康、进取、向上的文化氛围。

为加强文化活动的组织领导,切实落实方案,特成立20xx年xx社区春节文化活动工作及安全稳定领导小组。

组长□xx

副组长□xx

组员□xx

参加对象□xx社区人民群众及外来游客

实施方法：在镇党委、政府牵头下，社区组织人员具体实施，游园活动礼品由社区统一在xx行采购，活动中使用的桌椅由社区统一运输到活动地点并在活动结束后收回。

(一)组织各苑区单元门挂灯笼。

时间□xx

地点：各苑区

负责人：

(二)迎新春写对联

时间：1月xx日上午：10：00—11：30

地点□xx农贸市场

负责人：居民组长协助维持现场的秩序。

(三)舞龙巡游文艺展演

(xx居民组成舞龙队，10条龙)xx社区组织10条龙，社区舞龙人员和工作人员于上午9：00分统一从社区办公室集合出发，直接到禹王桥集合点集合。

时间：1月xx日(正月初一)上午10：00—12：00

巡游线路：

负责人：负责安全工作

(四)“xx之夜”xx篝火晚会(社区组织30人的沙朗队参加)

时间：1月xx日(正月初一)晚上18：40—22：00

地点□xx广场

负责人：

(五) “禹风羌韵”

xx镇群众文化展演(社区组织6个节目参加)

时间：1月xx日(正月初三)上午10：00—12：00

地点□xx广场

负责人：

(六) 群众游园活动

地点□xx广场

游园活动项目：

1、夹弹珠。

在一个碗里装满水，再放入30颗弹珠。参与者用筷子夹弹珠。在规定时间内(三十秒)夹起弹珠。分一等奖(10颗)、二等奖(8颗)、三等奖(5颗)。

负责人：

2、音乐椅子。

选8位选手上场，准备7把椅子。椅子围成圈，参赛选手围着椅子跑。音乐为信号，音乐一停，选手去抢椅子坐下。一局

比赛后，没有抢到椅子选手淘汰出局，椅子也要撤掉一把。每局下来，椅子数人数递减。坚持到最终的三人为胜。各获得奖品一份。

负责人：

3、丢筷子。

在5个玻璃杯中装水，以梯形摆放在桌上。参与者于1米外用筷子丢入玻璃杯中，每人每次20支筷子。分一等奖(15根)、二等奖(10根)、三等奖(8根)。

负责人：

(七)xx篝火晚会

(社区组织，群众参与，10个火把手)，活动结束后做到人走火灭，并邀请消防队协助灭火。社区17名居民组长协助维护晚会现场秩序，以免发生踩踏事件。

地点□xx广场

负责人：

(一)各活动日程主要负责人、居民组长要认真履职，将活动安全工作放在第一位。

(二)各活动负责人负责具体组织参与者有序地参与活动，各居民组长佩戴“秩序维护”或“安全员”袖套，在活动开始前要对居民组长进行人员分组、定点落实人头安全职责，进取协调维持活动秩序，以便活动安全有序地进行。

(三)社区干部及居民组长积极主动的配合公安特警或治安民警、交警人员在活动时间内维护现场秩序及活动周边交通秩

序，加强活动现场应急处置本事，严防发生安全事故。

(四)一旦发生群众突发疾病或受伤事件，社区干部及居民组长应主动配合医院急救车辆、人员工作，确保能将伤者及时送医。

(五)本辖区不稳定人员及时排查、化解，落实专人跟踪，保证活动有序的开展。

负责人□xx

为组织、开展好此次文化活动，活动前，要加大活动的'宣传力度，以营造浓厚的舆论氛围和文化环境，吸引广大群众踊跃参加。

五一活动方案策划篇八

通过国庆节的促销活动及广告宣传来聚集人气，为旺季经营奠定基础。

二、活动主题

迎国庆庆中秋□x火锅100店同庆“四喜临门”。

三、活动时间

x月x日-x月x日。

四、活动内容

1、由于很多加盟店在夏季天气比较炎热，顾客在夏季到火锅店用餐的机会不多，对“x”品牌有所淡忘，因此人气显得不旺，针对这种现象，公司建议加盟店采取直接打折的形式以吸引顾客的注意，吸引更多的顾客到店来消费，具体活动内容如

下：

x月x日-x月x日菜品6.8折；

x月x日-x月x日菜品7.8折；

x月x日-x月x日菜品8.8折。

2、对于部分受天气影响不大的加盟店，人气一直比较好，公司建议加盟店采取返券的方式以留住老顾客，与老顾客之间维持良好的关系，提高回头率，具体活动内容如下：

在x月x日-x月x日对顾客进行返券，凡菜品消费满100元送30元代金券，满200元送60元代金券，以此类推。赠送的消费券在x月x日开始即可使用，有效期为1个月。当然，具体返券的金额与消费金额加盟店可根据实际情况调整。

3、因为国庆节是一个较为休闲的长假，加盟店在做以上活动时，还可以辅助性的做一些活动，如送些小礼品，也可以与当地的动物园、公园、电影院等联系，以相对较低的价格购回，在客人消费金额达到一定标准后赠送门票，让客人感觉到店内消费还可获得更多实惠。

五、注意事项

1、采取打折形式的加盟店，一定要注意培训员工提高服务速度，解释工作要做到位，特别是打折的项目一定要清晰，一般情况下锅底、味碟、纸筷、酒水、包房费等不打折。

2、采取返券的加盟店，则不需要对外宣传，只是由店经理或大堂经理对每桌顾客悄悄进行回报式的赠送，让顾客感觉到只有自己是尊重，是得到酒楼重视的客人，也提高他们对酒楼的信任与好感。

3、返券之后，加盟店必须做好登记，由谁发放，金额多少，编号多少，顾客姓名、电话等信息必须留下。并由经办人签字确认。

4、店内必须组织员工进行培训，让员工了解详细的活动内容，并能向顾客解释。

5、消费券必须认真设计制作，不能出现漏洞，一定要在消费券上写明使用须知，如盖章生效、使用期限、不兑换现金、不外卖等。

六、宣传方式

1、采取打折的加盟店可以制作单由员工发放或采取夹报的形式发放，店外可制作水牌、横幅等宣传，店内员工也可进行口头宣传。如果条件允许的加盟店，还可以在在城市里寻找位置较佳的大型户外广告牌对品牌、活动内容进行为期一月或短期宣传。

2、采取返券的加盟店则不需要进行大面积的宣传，可悬挂横幅，如“迎国庆、庆中秋□x火锅百店同庆”□x荣获“影响力品牌”称号等。