

最新工会五一活动方案 五一活动方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工会五一活动方案篇一

幸福大投“球”，下一个属于你。

上午11:00开始

1音乐播放(首先暖场，音乐打造声势，吸引群众，聚集一定的人群，烘托现场气氛)，

2遮阳伞摆好，工作人员到场，

3开业*，宣传标语悬挂好。

以特别大的t恤(图案是以店铺名称，服装特色为内容)，悬挂于门店的上方，大衣里面用气球填充，使其饱满。——吸引过路人留步。

在衣服下方设计两个超大口袋(使其能鼓起来)，左边为“福(服)袋”，右边为“手袋”。观众通过从下往上仍纸团，投中一方送相应礼品。(要求：纸团上写有姓名，联系方式，活动后还将从中随机抽出数名幸运者。后期可以利用这一些信息定期传递我们门店最新优惠信息)——吸引学生参与其中，了解门店信息。

最后，把特制大衣拍摄成艺术照片，并写上此次参加我们活动，并且留下姓名与联系方式的学生姓名，然后贴在店铺墙上。（目的是为了来店铺的消费者有机会看到自己的名字，产生一种自豪与归属感）。

左边送——5元代金券（一月内使用有效）。

右边送——一些生活用品（比如洗衣粉，牙刷，牙膏以及肥皂）

幸运者礼品——本店的牛仔裤一件或时尚t恤一件。（数名）

投纸团者与大衣的空衣袋要保持一定距离，在工作人员指挥下头球与拿奖品。

- 1、颜色鲜艳，图案明显；
- 2、衣袋要大，要深；
- 3、活动前必须把大衣挂好（挂在何处暂定）

方案一：

一人行，第一件原价，第二件打8折。

两人行，两个人第一件打9折，第二件统统半价。

三人以上（包括三人）全体六折。

方案二：

凡是当天在本店购买服装消费者，可获赠服装店代金券10元（或会员卡，可打8、8折与积分，积分越高，打折越低），用代金券牢牢抓住顾客，牢牢抓住顾客的心，提高长期回头客。

工会五一活动方案篇二

为隆重庆祝“五一”国际劳动节，丰富职工文化生活，体现生动活泼、团结互助的企业文化精神，提高员工队伍的团队凝聚力。为投入在紧张繁忙生产、经营工作中的广大职工创造一个休闲放松的机会，特拟定本活动方案。

活动建议时间在：

20xx年5月1日14：00—17：00；

卡拉ok歌唱比赛

公司大会议室

- 1、宣读4月份创先争优名单，发放奖品（14：00—14：30）
- 2、先进代表讲话、董事长致辞（14：30—15：00）
- 3、歌唱比赛（15：00—16：30）
- 4、发放奖品、主任致闭幕词

（一）主办部门：综合办公室

（二）活动总指挥□xxx

（三）活动策划及主持人□xx

（四）裁判组：由各部门主管及两名员工代表

（五）后勤、物品采购及综合支持□xxx

对活动情况在公司宣传栏内进行专题宣传；

xxx全体成员

一等奖：1名奖金500元二等奖：2名奖金200元

参与奖根据报名人数除一、二等奖外均获得，奖品50元以内纪念品

(一) 比赛奖金：500+200×2=900元，纪念品预计400元

(二) 饮料、瓜子、花生：400

(三) 总计：1700元。

工会五一活动方案篇三

“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

通过“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

11月底至12月初

各大商超卖场以及娱乐夜场

买任意一款红酒产品，即可参加“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动：

一等奖为免费获得全免“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

二等奖为享受三折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

三等奖为享受五折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

四等奖为享受七折“红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

五等奖为享受九折“红酒-神秘之旅”(多人游)优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

圣诞节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

实际上“红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的'优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----红酒酒庄。(参观红酒种植园及生产线)-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

工会五一活动方案篇四

xxx年4月23日(周六)—xxx年5月8日(周日)

o利特价款给力更给力——小长假大让利

1、通过五一，利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销售。

- 2、通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。
- 3、加强新老客户的沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。
- 4、让旺季更旺，抢占终端市场，给竞争对手以打击，迅速扩大市场占有率。

xxxxx(城市名)xxx专卖店

(一)活动内容一：超低特价，仅限五一

序号型号名称数量批发价促销价毛利率

1as-20xx-41.8m双人床11014148832%

2as-9932四门衣柜12448358032%

3as-99331.2m儿童床169398029%

4as-20xx组合书桌11434208031%

5as-50181.25m餐桌164389028%

1、通过以上产品带动其他销售，如套房可让客户补床头柜，书桌等

2、餐厅让客户补餐椅等

(二)活动内容二：五一小长假，天天团购价

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下团购价：

(3)正价品消费满16000元以上的可以享有5.5折团购价；

(2) 以上为建议折扣，具体折扣与额度可根据实际情况定

(三) 活动内容三：优惠无极限折后又返券

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下优惠

消费每满3000元，同时送抵金券1000元一张；买6000元，送2张，以此类推！

抵用券使用说明：

- 1、抵用券第二次消费时使用。
- 2、不找零，不兑现，逾期作废。
- 3、公司盖专用章后有效。
- 4、不与其他优惠同步使用。

注：活动二与活动三可同时享受。

(四) 活动内容四：1元购家具给力更给力

活动期间，凡是每单总购物金额满10000元(正价打折优惠前)的客户，加1元获赠xxx小件家具产品一个，款式由经销搭配。每单限送一个，每天赠送5个，先买先送，送完为止。

- 1、仅限5月1日、2日、3日
- 2、五一三天之外的销售，可不送，根据库存而定。

1pop喷绘(2种不同主题的)pop喷绘为x展架经销商当地制作，2张

2吊旗请根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂经销商当地制

作一个店30张

3特价kt板每件特价产品制作一个特价牌，经销商当地制作，5个

4地贴每个门口地面做一个经销商当地制作，1-2个

5宣传单页针对五一可以做个个性化的'宣传单页经销商当地制作，1000份

6抵用券每满3000元发一张经销商当地制作，建议做60张

图片模拟演示：

详情请见《五一宣传相关图片》

- 1、活动内容一要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气
- 2、活动内容二为除特价品外所有正价商品累计销售额给予的优惠，若有特别优惠的商品不得享有该方案的优惠政策。
- 3、活动一与活动二不得与其他优惠活动同时共享。
- 4、以上要求经销商务必在五一前通知培训各卖场营业员，以统一口径和说词告诉客户，请执行。

1、以上如有疑问请来电咨询xx营销中心

xxx营销部

xxx年4月1日

工会五一活动方案篇五

x洗衣继“关爱从身边做起”x洗衣走进xxxx花园帮扶活动后，秉承集团核心理念，结合实际，深化帮扶力度，以通过更多形式、走进更多小区、帮助更多弱势群体为目标，特制定了主题为“健康五一节·爱心衣加衣”x洗衣走社区帮扶活动计划。用实际行动为创建和谐社区做贡献。

x洗衣店周围小区的空巢老人及困难业主。

x年5月1日—x年5月7日

x洗衣各连锁店

（一）x洗衣各连锁店面，走进社区，进一步开展“关爱从身边做起”系列活动。活动严格按照x洗衣上门服务管理办法实施。

（二）皮衣保养新攻略（只限现金消费）。

凡在活动期间清洗、保养皮草类（貂皮、皮包、皮衣等）、皮革类家居用品（皮沙发、汽车真皮座椅等），一律5折。

（三）活动期间办理会员卡一律8折（折上折）。

x洗衣于x年5月1日—x年5月7日举办“健康五一节·爱心衣加衣”x洗衣走社区帮扶活动，凡在活动期间办理会员卡可享受8折优惠，欢迎惠顾。

（1）宣传负责人：

（2）帮扶活动实施负责人：

（3）客户投诉负责人：

负责人：各连锁店面前台收银人员

筹备时间：

1、洗衣各连锁店面前台收银人员主动与社区物业联系，合理确定帮扶对象（主要针对社区内孤寡老人、弱势群体）。

2、围绕活动主题，深入帮扶对象进行走访调查，详细了解各业主的经济发展状况。

3、按需帮助小区空巢老人免费清洗床单被罩、冬季防寒服、沙发套、窗帘等大型物件，并每月定期打电话了解洗涤需求且上门收送衣物。

1、帮扶活动实施负责人对活动项目流程、内容等具体事项的监督操作。

2、活动中出现问题的及时处理。

3、活动当日客户反馈信息的收集和处理。

1、客户跟踪调查回访：活动后通过对客户的追踪回访，统计总结活动得失经验。

2、活动数据的整理（效果评估）：通过活动总结数据的统计。