

2023年五一窗帘活动宣传语(大全9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一窗帘活动宣传语篇一

1、通过开展以“我劳动，我光荣。我创造，我幸福”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。我创造，我幸福”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“劳动小能手”。

我劳动，我光荣。我自理，我能干。

（一）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，儿童画、国画、版画等均可。

3、上交时间：5月x日前上交，逾期做自动放弃。

（二）我是劳动小能手

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）。

1、各班要组织好绘画比赛活动，每个班上交x件作品，学校将对好的作品进行展览。

2、3—6年级学生写一篇在家劳动的感受，每班选出x篇优秀作品上交。

五一窗帘活动宣传语篇二

为庆祝五、一劳动节，并以此为契机迎接百日奥运，欢乐2008奥运中国年，弘扬奥运精神，通过举办五、一活动，缓解园区各企业员工工作压力，享受园区和谐的氛围，体验欢乐，激发爱我园区的热情，特制订本方案。

欢庆五、一 百日迎奥运！

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。

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。

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座椅、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。

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）

b□活动安排：狂欢蹦迪（视现场情况考虑中间适当穿插交际舞，也可相邀现场人员表演各种舞蹈，即兴表演等节目，节目不限。）

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。

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。

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……………

五一窗帘活动宣传语篇三

黄金海滩“五一”三天乐

20xx年4月29日—5月1日，共三天

（每天具体活动时间：9：00—17：00）

启东市黄金海滩景区内

（一）海钓争霸赛。

1、每场比赛时间为3小时，上、下午各一场。

2、挑出参赛者在比赛时间内钓到最大的鱼，进行现场称重。

3、根据重量，评选出单场比赛前三名。奖品为：启东市黄金

海滩景区门票各5张。

4、三天活动结束后，根据每次单场比赛成绩，评选出本次“海钓节”优胜奖10名。奖品为：黄金海滩景区门票各20张。

（说明：对于海钓比赛中的获奖者，餐厅免费为其钓到的.海鱼烹饪1—2道海鲜美食。）

（二）吃货达人秀微博。

1、“五一”期间，游客在餐厅、特色烧烤区品尝美食，并将美食、活动场景等在微博上发表。

2、5月5日前，游客将微博截图、联系方式等发至我们的邮箱。

3、评出一等奖1名，奖励黄金海滩门票20张；二等奖3名，奖励黄金海滩门票10张；三等奖5名，奖励黄金海滩门票5张。

（三）民俗风情展。

1、旅游特色商品展销。

把启东的旅游特色产品在黄金海滩景区集中展示、销售。

2、风味小吃品尝。

组织相关经销人员，在黄金海滩景区现场制作启东各类风味小吃，供游客品尝。

五一窗帘活动宣传语篇四

通过文艺演出活动，慰问环卫工人，表达对劳动者的无比崇敬之情；弘扬“劳动最光荣”、“我工作、我美丽”、“我

奉献、我快乐”的优良传统；传播环境保护和节约资源的理念，激发更多的市民尊重环卫工人的辛勤劳动，共同维护文山城的美丽；呼吁社会各界人士关心弱势群体，让世界充满爱；进一步提高爱心文山久久群举办和参与各类公益活动的组织协调能力。

（一）慰问环卫工人100名，每人赠送价值50元的茶具（被单）、鲜花。

（二）文艺演出。突出“环保”这一主题。

（三）捐款。组织有意向捐款的企业和个人参与，现场筹集敬老助残扶孤善款。

20xx年5月1日14：00至16：30（星期日）

文山城休闲广场。

（一）场地联系及会场布置（包括舞台、音响、标语、鲜花、展板等）。由、负责。

（二）与县环卫局联系，确定慰问环卫工人的名单，环卫局组织的参加活动的文艺节目（不少于2个）以及参加的领导。由xxx负责。

（三）联系参加爱心捐助的企业及参加活动的领导。由xxx负责。

（四）活动日程安排（包括文艺演出节目及时间、捐款时间等），联系并确定节目主持人（男女各1名）。由、负责。

（五）文艺演出节目。由文山学院谢丹、县环卫局负责。

（六）慰问物品购买。由、负责。

（七）联系新闻媒体做好现场采访报道。由、负责。

（八）活动结束后集中晚餐，实行aa制，愿意参加晚餐的人员每人先交50元，不足部分另行补足，节余部分转为下次活动经费的支出。邀请参加活动的.领导和企业老板参加就餐，不收取费用。聚餐地点及菜单由、负责。

五一窗帘活动宣传语篇五

通过文艺演出活动，慰问环卫工人，表达对劳动者的无比崇敬之情；弘扬“劳动最光荣”、“我工作、我美丽”、“我奉献、我快乐”的优良传统；传播环境保护和节约资源的理念，激发更多的市民尊重环卫工人的辛勤劳动，共同维护文山城的美丽；呼吁社会各界人士关心弱势群体，让世界充满爱；进一步提高爱心文山久久群举办和参与各类公益活动的组织协调能力。

（一）慰问环卫工人100名，每人赠送价值50元的茶具（被单）、鲜花。

（二）文艺演出。突出“环保”这一主题。

（三）捐款。组织有意向捐款的企业和个人参与，现场筹集敬老助残扶孤善款。

20**年5月1日14：00至16：30（星期日）

文山城休闲广场。

（一）场地联系及会场布置（包括舞台、音响、标语、鲜花、展板等）。由、负责。

（二）与县环卫局联系，确定慰问环卫工人的名单，环卫局组织的参加活动的文艺节目（不少于2个）以及参加的领导。

由___负责。

（三）联系参加爱心捐助的企业及参加活动的领导。由___负责。

（四）活动日程安排（包括文艺演出节目及时间、捐款时间等），联系并确定节目主持人（男女各1名）。由、负责。

（五）文艺演出节目。由文山学院谢丹、县环卫局负责。

（六）慰问物品购买。由、负责。

（七）联系新闻媒体做好现场采访报道。由、负责。

（八）活动结束后集中晚餐，实行aa制，愿意参加晚餐的人员每人先交50元，不足部分另行补足，节余部分转为下次活动经费的支出。邀请参加活动的领导和企业老板参加就餐，不收取费用。聚餐地点及菜单由、负责。

略

五一窗帘活动宣传语篇六

举国欢腾庆五一，开心购物去海联

5月1日—5月7日

日化节—亮丽人生

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广

告宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式:采用拍卖会的形式,每天推出一档,每档20—30样商品,超低价起拍。

活动时间:时间从上午9:00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)

活动形式:内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(5月3日)

活动形式:婚纱展现场模特表演

4、人生风采(5月4日)

活动形式:摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点,现场免费拍摄(1人限拍1次);免费化妆会;美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)

“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始,少年儿童(6-13岁)凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

以“锦绣中华”为主题作画一幅。

一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

五一将是婚庆的大市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

4月26-5月7日

1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质独特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

凡在超市一次性购物200元以上，可免费在超市商场内由极地摄影师免费拍摄婚纱照一次，并免费提供21寸婚纱照片一张。

凡一次性购物80元以上，可免费在超市商场内由极地摄影师免费拍摄生活照一次，并免费提供10寸照片一张。

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在一次性购物800元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在超市购物享受9.8折优惠。

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3、商品快讯15000份

4、店面pop

5、店面布幅广告1幅

6、报纸广告《长江信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

五一窗帘活动宣传语篇七

“冬令美饰完美呈现”在商品上的支持共分为三个部分：

克拉钻具有升值潜力大、体现拥有者尊贵和荣耀的特点。春节期间订婚结婚的信任比较多；互相联络感情送礼的人也较多；一些事业有成的人士为自己和家人送礼物的也不在少数，而且春节期间的消费通常是比较高，所以针对这种情况推出一克拉钻石，在销售中重在让顾客感受到拥有后的尊崇和荣耀，在货品的布置上也要紧扣主题，突出克拉钻的高贵和尊崇。

公主方钻的销售经过我们的市场调查，郑州市各大珠宝店一次为主体的营销活动几乎没有，我们如果能标新立异，突出推广过程中公主方钻，可以借此表现企业的创新性，对品牌的提升也有好处。同时如果因此借此次冬季活动来形成钻石的另一个卖点，对以后我们的珠宝销售大有益处。公主方钻近些年来的宣传力度比较大，通过e.f.d的宣传很多人尤其是时尚白领人士已经知道了，而且公主方钻的美好印象很有吸引力，所以此次冬季我们在食品推广中要把公主方钻作为一个亮点，在商品柜台布置上也要突出公主方钻的神秘和智慧魅力。

“玩美”系列钻饰是今年国际钻石推广机构主推的款式，首

次打破了钻饰有一颗钻石组成的一成不变的款式，推出的这组以“成熟女人、可爱女孩”为理念的“玩美”系列钻饰已经成为各大珠宝销售中的主要款式，我们珠宝作为“玩美”系列钻饰在河南的授权经销商，也要跟得上此次“玩美”钻石的大的趋势，借东风的趋势也对我们有很大的帮助。在活动中我们除对“玩美”进行柜台重点布置和保证货源的情况下，还要保证消费者对“玩美”的认识，这就需要营业人员对顾客进行耐心的讲解。

相应饰品推广进行的促销活动：

1：特推出购得“冬令”系列美饰，即可免费加入珠宝俱乐部，专享尊贵服务。会员最易形成对品牌的依赖和忠诚，我们加入会员的条件是购物满1000元以上，造成了一定的会员流失，此次活动推出买珠宝就免费加入会员俱乐部，就可以直接成为我们的会员，享受会员的尊崇服务。以次来培养消费者的消费习惯和对珠宝的忠诚度。会员建立非常重要，随着发展将会愈加凸显出来。

2、喜购乐返现金鸿利(体现购买珠宝的增值服务)

2、现金购珠宝满1000元，一年后可返还50元现金；

2、现金购珠宝满元，一年后可返还80元现金；

2、现金购珠宝满3000元，一年后可返还150元现金；

2、现金购珠宝满4000元，一年后可返还200元现金；

2、(注：200元封顶，特价商品、积分卡购买、经理签的商品及规定折扣以外的商品除外。票据不累积，限当日单张票据。返还红利时间仅限年圣诞节当天，提前或过期均无效，调换须一年后也可顶现金使用)

3、进店就有礼，买就送欢乐大礼

进店就送圣诞新年欢乐彩球、精美化妆镜、等。（主要为了吸引消费者注意）

购珠宝满1000元，送20元翡翠推广卡+精美挂历；

购珠宝满元，送价值120元翡翠挂件+精美挂历；

购珠宝满3000元，送温暖大礼三件套+精美挂历；

购珠宝满4000元，送温暖大礼三件套+40元翡翠推广卡+精美挂历；

购珠宝满5000元，送温暖大礼三件套+120元翡翠挂件+精美挂历；

购珠宝满6000元或以上，送钯金项链和吊坠(合计4克钯金)+精美挂历

(注：礼品有限，先到先得，送完为止)

道具为一个透明玻璃缸及6个骰子，每个骰子的六个面上分别标注圣诞老人、袜子、铃铛、麋鹿、圣诞树、雪花六个图案。

骰子同时投出6个不同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出任何6个相同的图案可获得幸运奖品一份；

同时投出2组3个相同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出3组2个相同图案即可获得幸运奖品一份；

投出任何5个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何4个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何3个相同的图案可获得幸运奖品一份；

除以上获奖者外，其余游戏者均可获得幸运纪念奖一份。

(注：活动期间全场购物满200元，可凭购物小票参加游戏1次，满600元可参加2次，1000元可参加3次，1500元4次，元及以上5次，5次封顶，以最好成绩领取礼品。)

凡在活动期间购物满500元的顾客，可获得在店内与店内布置的圣诞老人和圣诞树合影一张，购珠宝满元以上还可获“快乐时光”像架和合影照片一张。

凡购物的顾客均可在12月24日平安夜在二七精品店的闭店销售活动，活动中将在店内布置大量苹果，有店员装扮成圣诞老人发放礼物或糖果等给每一个进店的顾客，有孩子的顾客可以得到店内送的圣诞礼物和员工派送的糖果。门前参加赠送“平安果”（苹果）活动，顾客可亲自采摘“平安果”，寓意得到平安。

(注：同时可以采取多种形式，例如在销售大厅门前设圣诞树一棵，把苹果连同糖果及祝福卡放入袋中，挂在树上，顾客可在圣诞树上摘取一个，取出卡片写上祝愿，挂在广场圣诞树上，象征平安、甜蜜的苹果及糖果则由顾客带回。)

温暖大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值480元的电暖器或暖霸

一等奖1名，价值400元的电暖器或暖霸

二等奖2名，价值300元的电暖器或暖霸

三等奖三名，价值200元的电暖器或暖霸

幸运奖5名，价值100元的电暖器或暖霸

(2)月抽奖：活动结束后进行，可以将所有此次活动期间的购物顾客的抽奖卡集中起来，然后统一抽奖，部分顾客采用短信通知的形式。

(粉色抽奖卡)

幸运大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值元海南双飞游

一等奖1名，价值1500元的精美钻石项链

二等奖2名，各价值1000元纯金戒指一枚

三等奖三名，各价值500元珍珠项链一条

幸运奖5名，各价值200元的翡翠挂件

广告组合：在广告组合上：店内终端布置+大河报三期广告+传单彩页的形式。

店内的布置：通过我们的营销经验，店内终端布置对现场顾客购物有很大的影响，尤其是圣诞节和新年，一定要营造出相应的欢乐、温馨、热烈的购物氛围。首先布置顶端悬挂的22张61.6厘米45.6厘米的吊旗，吊旗颜色以金红色为主，画面明亮、热烈，具有诱惑力，以“映雪飞红、玩美圣诞”为主体，必须在11月20日之前完成。店内灯箱的调整，把今年活动中主推的1克拉钻石，魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰充分展现出来，同时表现得也应该有“温暖大礼，关怀备至”的主题。要采用红的主调的灯箱片，突出红色的热烈，

热情，渲染店内销售现场的气氛。灯箱分别由1.22米1.8米一个，30厘米45厘米4个，必须在11月20日前完成。店内装饰画的布置也非常重要，分别为结婚专柜墙面的2米2.5米的一个，店内掩盖防盗门的一个3米4米，前者内容以结婚钻戒为主体，后者内容突出活动的主题，色彩以红色为主。

同时各个柜台推出相应的“圣诞欢乐价”把饰品的原价以不同的珠宝品种作相应的价格调整，调整幅度由各个部门的组长和两个前厅经理联系配货部人员上报财务后调整。控制在20%50%之间。同时各个柜台以醒目位置展示这些圣诞欢乐价的饰品，要求顾客一进入店内就能看到。尤其是克拉钻、魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰的柜台更加要突出主题。活动所用的小的标示牌必须在12月前完成并要求布置完成。

店内在圣诞来临之际要布置好装饰性的铃铛、圣诞老人、彩色闪亮的圣诞树和彩色亮球等，营造出圣诞的美丽和热烈，这些由美工根据实际情况布置，包括每个柜台、柱子上，服务台上端等。柜台上的花束也要作相应的调整，和店内红色的主调相呼应。

店外的布置：店外的布置包括玻璃门的布置，店外墙体的布置，橱窗的布置、大型显示屏幕的布置四部分。玻璃门布置采用的是0.4米2.2米的彩色条4个，店外墙体下方采用0.4米6.2米的彩条装点，彩条内容为吊旗内容加以适当修改。

店外墙体的布置采用红色为主调，突出圣诞节气氛，建议以画面上配上铃铛和花束为主，这样比较吸引人。橱窗的布置要完全按照圣诞节的特点布置，建议布置出一个童话般的梦幻场景，以雪花、圣诞老人、礼物、圣诞树等为主要元素，配上钻石首饰，同时悬空的玻璃应该同时布置出一种气氛，不能空着。此项工作由设计在12月初完成。

店外门头液晶屏幕的布置：幕以此次活动的主题为内容包括：映雪飞红，玩美圣诞；温暖大礼，关怀备至；映雪飞红，玩美

圣诞嘉年华;国际品牌美誉,全情周到服务。电视画面部分采用播映珠宝广告的形式,内容分别为魅力公主方钻,玩美系列首饰,一克拉美钻等,同时配以音效广播,以求达到立体的宣传效果。

大河报广告组合:12月10日(周六)+12月17(周六)+12月24日(周六)三期黑白封底半版。周六的广告价位相对较低,而且消费者有时间关注。广告内容以活动主题为主,突出克拉钻、公主方钻和玩美系列钻石。

传单彩页:以a4对折页大小为标准,主要色调依然采用红色,首页突出活动引向,内页1把活动内容说出,内页2介绍活动珠宝款式并且配上图片。

活动后期延续:圣诞节当日,可以根据实际情况作相应的调整和新的增加。

活动预算:店内店外布置费用按实际情况实报实销;奖品费用约000元左右;大河报费用:三期万。宣传彩页共印刷页,共计元。合计费用为万元左右。

预期效果:销售收入比11月份提升1倍,预计为万。

注明:各个部门必须严格按照活动进程进行工作支持,如不能按时完成任务,将采取罚款的方式进行处理,罚款数额为主管级经理元,普通企划部人员元,同时记以行政上的处罚,不能参加年终评先工作。

五一窗帘活动宣传语篇八

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

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顾客，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。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，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顾客资料，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，平时与顾客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，商圈顾客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顾客流失，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。

二、服装促销方案计划

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，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客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，最吸引顾客的无非是“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，许多顾客抢着购卖，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，有些顾客很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的顾客中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给顾客留下强烈的印象——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，不仅吸引了顾客，而且大大提高了知名度，有名有利，真是一举两得的创意！

五一窗帘活动宣传语篇九

五一期间，很多组织机构纷纷举办一些五一活动，那么关于五一劳动节的主题活动方案要怎么写呢?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方面如何来策划呢?接下来本站小编给大家分享一些20xx五一活动主题策划方案，欢迎参考借鉴!

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：十个手指动一动，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。

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。

活动目的：

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等。

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕)20xx五一活动策划方案由本站提供!

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

- 1、 介绍“五一”劳动节的由来
- 2、 请同学介绍父母的工作和辛劳情况
- 3、 小品表演
- 4、 学生交流自己都在家做了哪些事 (鼓掌勉励)

主持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下（请五位同学比赛整理书包和穿衣）。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

主持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”？（不是）对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

（五）请辅导员老师讲话（同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。）

（六）呼号（全体立正 师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！）

（七）、退旗，敬礼

（八）、我宣布二（1）中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束！

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛

大的示威游行与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会、游行，以示庆祝。

“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

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。