

最新中班劳动节活动方案(汇总8篇)

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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

中班劳动节活动方案篇一

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。我们大二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。

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。

中班劳动节活动方案篇二

活动准备：

1. 认识“五一”劳动节的多媒体课件。
2. 工人、农民、医生、老师、厨师、司机、售货员的图片。
3. 《劳动最光荣》音乐磁带。

活动目标：

1. 通过活动让幼儿知道五月一日是国际劳动节。
2. 知道身边的人都是劳动者，他们用劳动为大家服务。
3. 激起幼儿尊敬和热爱劳动人民的感情。

活动过程设计：

一、欣赏歌曲《劳动最光荣》，在精巧的歌曲中引发幼儿活

动的兴趣。

导入语：今天，老师请你们听一首好听的歌曲，你们听听里面都有谁？

二、介绍“五一”国际劳动节。

2. 讲授“五·一”劳动节的来历，告诉幼儿五一劳动节是全世界劳动、工作的人都过的一个重大节日。

3. 请幼儿说一说，你的父亲、母亲是做什么工作的，你还知道有哪些劳动者？

三、观看《“五一”劳动节》的多媒体课件，认识劳生动民。

1. 观看课件，边看边穿插提问和指引，启发幼儿理解劳动者是用自己的劳动为大家服务的人。

2. 请幼儿说一说，你知道都有哪些劳动者。

四、出示劳动者图片，指引幼儿建立尊敬劳生动民的感情。

1. 观看图片，说一说他们都是谁？是干什么工作的。例如：医生为患者看病，清洁工把街道扫除的干干净净，司机开车让人们出行更便利，厨师会做好吃的菜，老师教授知识，建筑工人盖高楼大厦，农民种庄稼等等。

2. 依据幼儿已有经验，谈谈自己身边的劳动者。通过讨论，启发幼儿发现他们的工作和小朋友生活的关系，指引幼儿尊敬他们。

【活动延伸】

让幼儿为老师、父母或其他劳动者制作一份小礼物，祝贺他们的节日快乐！

中班劳动节活动方案篇三

活动主题：欢乐五一，100%中奖大聚惠

活动场所：地5大道

兑奖地点：费家营十字东南角(德克士对面)

活动时间□201x年5月1日-5月3日

抽奖时间：： 11:00—18:00

活动目的：五一节促销，是旺季来临的标志。继三四月行销低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。吸引更多的消费者关注本商城，更多精彩实惠信息呈现。

活动内容：

一、公司策划举行购物即抽奖活动，活动地5大道商场内。

二、活动期间，当天购物满99元的顾客，获相应金额购物券；凭购物券至兑奖处即时刮卡，领取对应奖品。

奖项设置：

奖项

中奖结果(举例)

奖品数量

刮开中奖符号

特等奖

30克金条

1名

特等奖

一等奖

海尔冰箱或洗衣机

2名

一等奖

二等奖

品牌自行车

3名

二等奖

三等奖

毛绒玩具

4名

三等奖

纪念奖

日化产品

若干名

纪念奖

说明：刮刮卡只限五一活动期间使用

注意事项：

1兑奖票必须保持清洁及完整无损,逾期的小票无效.

2采用即时兑换奖票,现场兑奖,获三等奖以上的当场广播祝贺通知

3安全起见,兑奖处现场配备一名保安协助,工作人员配备2人负责兑奖品

4所有奖品展示在费家营十字东南角(德克士对面)特设展台,奖品展示布置

6甘肃大诚投资有限公司保持活动最终解释权

7活动期间工作人9:00到岗位,各司其职,活动结束后要清洁现场

9商户于物业办公室领取购物券,财务做好配合登记发放工作

宣传计划：

一、抽奖场地确定(28日完成)地5大道周围布置宣传横幅(28号完成)

二、通道口摆放水牌,注明活动规则及奖品设置(29号完成)

三、路面广告位内容设计更换(24个),电梯出入口美化(8出口x2)(29日完成)

四、商场内部吊旗□pop设计安装(3样式)(30日完成)

五、a3双面宣传海报，联合商户共同发放(30号完成)、刮刮卡、购物券发放(28日完成)

抽奖现场易拉宝(30日到位)

六、室外抽奖现场所用帐篷(1个)桌子(2个)30日于库房领取

七、由策划部负责兑奖及奖品发放

2、三等奖发放：第一天2个，第二、三天各1个

二等奖发放：每天1个

一等奖发放：第一天、第二天各1个

特等奖发放：第二天17点左右(根据平日人流量高峰预定，起到最大宣传效应)

中班劳动节活动方案篇四

为了庆祝“五一”国际劳动节，以“我健康，我快乐”为主题，举行庆祝活动，特作如下方案。

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:20xx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

中班劳动节活动方案篇五

阳光大礼五一全民乐惠购

副标题：百城千店惠动山东

济南市

4月14日—5月6日

(1)、全场优惠折扣

（2）、特价单品和特价套餐

特价单品不宜定得太低，马桶不得低于599元，淋浴柱不得低于499元。

套餐包括整体卫浴套餐、五金套餐和其它小组组合套餐。

（3）、买满即送

赠品名称 赠送条件 赠送数量

精美餐具家庭装 消费满3000元以上 1套

陶瓷保鲜盒三件套 消费满1500—2999元 2选1（个）

亲子三口杯 四件套

雨伞 消费满800—1499元 1把

烟灰缸 消费满200—799元 1个

塑料水杯 2选1（个）

开瓶器 买即送

（4）、以旧换新

小区推广人员配备：销售人员或店长1人，导购员或临促2人，共3人负责一个小区。

可选项：

（1）、现场活动

路演：根据各地活动规模大小来确定是否开展路演及控制路

演场次，开展路演一定要注意控制成本，歌舞表演作为氛围营造的工具，演员的阵容不需要很专业，建议经销商与当地高校的校园歌手、舞蹈队建立长期合作，可以节省一大笔费用，主持人的选择要注意，有懂得将公司的品牌、促销活动内容等不停地介绍，企划经理和销售经理一定要事先与主持人做好沟通并在现场不停地提醒。路演活动一般都结合抽奖内容。

序号项目详细内容一级市场行情价（元）

- 1、主持人校园主持人200—300
- 2、舞厅主持人300—500
- 3、一般电台主持人500—800
- 4、省市电台主持人700—1200
- 5、歌手校园歌手150本文由求学网收集整理
- 6、专业歌手200—300
- 7、舞蹈演员校园舞蹈演员150
- 8、专业舞蹈演员200—300
- 9、相声和魔术演员200—1000
- 10、舞台5m（宽）*8m（长）*5m（高）m900
- 11、专业音响700—1200

室内静态展示：在建材市场的中庭或市场大门入口处要争取位置在促销活动期间做产品展示，成本价效果好。

（2）、抽奖

抽奖的形式主要有两种：一种是在店面内购买后即可抽奖，一种是在促销活动的最后一天集中抽奖（配合路演活动）。作为一种销售促进的工具，各地经销商根据自己的情况确定是否开展及开展抽奖的形式。

（3）、签售

签售可做为五一促销活动的一个节点来开展，形式可以是总裁签售或经销商老总的签售，可做为拦截竞争对手的大活动的一个竞争手段来开展。

（4）、返现

返现的形式也有很多，力度根据经销商的毛利水平可大可小。最理想是利用特价产品返现金券，把顾客的订单做大，如购买599元的特价马桶再送200元现金券，指定用于购买浴室柜、浴缸、淋浴房等大件产品使用或总体消费满20xx元以上使用。

推广策略

1、活动告知：报纸、电视、电台等媒介投放，户外广告、条幅等。

（1）、报纸：主要选择当地发行量较大的报纸投放软文和硬广。

a□软文：

软文一：“五一”上演品质秀，助力翻新装修市场。

软文二：“五一”上演品质秀，邀您“以旧换新”。

b□硬广：选择当地发行量较大的报纸投放1/4版或1/2版的硬广，输出促销活动内容，硬广版面详见设计模版。

c□夹报：选择当地发行量的报纸做夹报，投放区域选择在主城区比较多旧小区的区域。

（2）、电台

选择当地收听率较大的交通台或音乐台投放，时间段选择在早上、中午和晚上三个上下班时段，每天6—8次的投放频次。

（3）、电视

电视广告主要以浮字形式的促销活动内容告之，原则上不投硬广，可考虑投家装专栏的活动专题报导。

（4）、户外广告

尽可能争取建材市场的户外广告牌资源；

选择建材市场周边或人流量大的地段的户外广告牌做短期促销活动广告；

投放与否、投放数量根据当地促销活动的规模而定；

户外广告版面详见设计模版。

2、现场推广活动：

路演活动：要控制规模和场次，控制表演的费用；

尽量争取建材市场内中庭做产品展示；

活动期间要安排临促在建材市场内外派发单页；

有条件的话开展小区推广活动，或与建材市场联合开展小区推广活动。

3、店面包装、布置：（所有专卖店都要执行）

店面包装物料相关版面详见设计模版。

4、建材市场包装、布置：

有条件的地方必须争取建材市场的内外广告资源，扩大促销活动的影响力；

建材市场包装的物料包括龙门架、高立柱、拱门、空飘、刀旗、堆头箱、条幅、户外喷绘、吊旗、地贴、包柱等，相关版面详见设计模版。

5、导购员培训：

各区域促销活动之前必须组织导购员进行培训，对活动的内容、赠品的发放等要统一说词；

6、销售竞赛：

对分销商也要制定相应的提货奖励，开展销售竞赛；

活动结束后务必召开促销活动总结大会，总结活动成功和失败的原因，并表彰优秀的销售人员和分销商。

1、促销活动的推进计划

（1）、基础物料设计（各地根据当地活动内容对相关物料做调整）

项目方案运用规格数量设计时间制作时间

1、平面物料设计

宣传折页

吊旗（2项）店面走廊氛围营造、悬挂

地贴（2项）方形地贴，导向地贴，地面氛围营造

主题标贴圆形设计，贴在产品左上角

海报空白海报店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

x展立架活动的说明及介绍（主形象x架促销活动x架）

立体pop \square kt板用于展架、横架、产品上

2、专用定制物料

形象x立架（2种）

空白海报店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

空白价格标签用于产品，营造活动氛围

其中“新品体验”采用大尺寸

空白标签可手写，预备应急情况

立方体堆头450x450

汽球（印logo \square 悬挂店面门口汽球

气拱门两个，前后门各一个

帐篷

太阳伞

助销礼品

中班劳动节活动方案篇六

为了迎接国际五一劳动节，每个单位都会策划一些节目，我们小朋友园今年也别出心裁的制定了一系列的活动……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。

为迎接“五一劳动节”的到来，让小朋友对“五一劳动节”有了深刻的认识，引导小朋友认识周围的劳动人民，萌发小朋友热爱劳动人民的情感，懂得珍惜劳动人民的成果。我们大二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。

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、组织小朋友义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

5、手工：制作“美丽的花”。

组织小朋友将自制花朵送给小朋友园各行业的劳动者，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。

中班劳动节活动方案篇七

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：

顶呱呱的目标消费群

三、促销时间：

四、促销城市：

全国顶呱呱零售网点。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：

运用强有力的价格利器，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.....

中班劳动节活动方案篇八

五一劳动节餐厅做促销活动一般可以采用以下方式：

1、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；2、短信打折券、现场短信交友；3、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；4、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；5、服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失；6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜。既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

案例□xx餐厅五一营销策划方案

时间□x月x日——x月x日(xx店)活动内容：

1、广告语：游王府，吃川菜，送清爽。

x月x日——x月x日活动期间□xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售，原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参 48元/份(原价88元)。

x月x日——x月x日活动期间，凡在益智斋用餐的宾客可免费

游览xxx花园。让宾客充分体会到涪里的川菜，川菜中的经典意境。

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

执行与管控

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

确定