

# 最新五一活动策划方案大学(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 五一活动策划方案大学篇一

- 1、迎接五一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3 搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间□20xx.4.24—25(实际操作效果好，延长到4.27)

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
  - 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
  - 3、22日检查库存和现场物料。
  - 4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。
- 1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。
  - 2、8款样机输出：1款特价机163g□2款上量机108a□138a□2

款新品171d□186sm□1款电脑表现162ay□活动主销机型209、1款形象机226ay3□

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为五一旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为79台。

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：

1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。

2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的不是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。

3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活

动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。

4、样机的节日化输出，立牌□pop□特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

1、活动背景分析，即活动的目的。一般活动目的有：新品上市、处理滞销品、加大分销以减轻库存、品牌宣传、提升销量、竞争对手促销跟进、重大节庆日例行促销。对于厂家而言，除了以上的目的，还有以下的2个隐性目的：搞好客情关系以争取主推、价格管理以让一些机型价格的透明度增加。所以每一场活动的目的必须有一个明确，但不论哪一种目的，销量的提升是最初与最终目的。在这里我们要注意一个问题，厂家与商家在追求的`销量的目的是一致的，但在价格的设计上却存在矛盾，尤其是通过代理分销的商品。经销上从厂家代理商进货，厂家提供市场管理和支持。当厂家提供人力物力财力做现场活动时，肯定要求经销商在价格上给予支持。这是会出现一个现象，活动效果很好，但经销商情绪不高，因为没有利润保证。在实际操作中我就听到不少的客户在跟我谈到这个问题。

所以，活动的价格设计要虚虚假假，特价机的数量控制在2台的以内，如果可以的话，在其他机型帮客户调配利润。明确目的对于活动创意设计、申请支持都有帮助。

2、活动的创意设计。一个成功的活动，应该传达一个信息——你的活动为什么优惠，为什么活动期间购买就比平时便宜。对于这一步的工作的重点在于提炼活动的统一说辞。在很多活动现场的造势可能很火爆，但由于统一说辞的工作没有做，活动的主题没有突出。效果肯定可想而知。活动的创意可能就是一句话，比如：特价且送赠品又奖；节能冰箱全国巡回擂台赛等；厂家经理现场签名售价等。一般来说，只是

要突出厂家的活动位置，消费者对厂家的让利说辞还是比较相信的。对于活动创意也可以理解为活动的说辞设计，不同的时段，不同的区域设计不同的活动主题说辞。比如说厂家高层签名售机，在一级城市可能有效果，但也不能什么时间都合适，一般来说要炒作这个主题是有一定的前提：

1、在重大的节庆日。

2、活动的宣传。

看过《大腕》吗？做现场促销就要想葛优筹备那个葬礼一样，开始时不要去考虑结果。有多大就做多大，资源允许就做到你自己害怕为止。做了几个“大场”之后，包你信心大增。在我第一次策划现场时，那几天都很紧张，单页、海报等都发出去了，担心活动搞砸了。其实在此之前我参加了不少的现场活动。现场活动其实很简单，在这里我要说的是：做了就肯定有效果。因为到现在我还没有遇到过冷场的现场规模大，前期造势大，一般体现在要制作宣传单页。前段时间我遇到一个彩电厂家在一个周末做的一个以“某某彩电总经理签名售机”为主题的活动，活动出现冷场。为什么呢？是因为时间、造势配不起这个活动主题。如果改成一般的活动设计，厂家宣传促销，特价优惠又送礼那不是很好吗。

3、活动方案撰写。撰写的目的有两个，一是向公司申请资源。二是与客户沟通活动的支持。小型的例行促销按照案例的撰写就足以，大型的要加上人员的分工和详细的费用预算。这个方案一定要在活动的一个星期前完成。

4、与公司、客户等有关部门沟通，申请支持和协调分工。用你写好的方案向公司申请赠品、活动费用，并跟客户沟通活动操作细节。主要是特价机的价格设计、场地费、现场物料（音响器材、海报牌等）、人员支持。这是的沟通结果可能会与你方案设计的有所出入，一般建议在写方案时申请场地费用，除了费用的问题，其他的都可以自己做调整。

5、单页、海报设计制作。突出主题，写好后到广告公司跟设计人员一起完成，一般广告公司的专业会有一个满意的设计给你。

6、相关人员统一说辞、分工培训。对于活动参与人员进行简单的交待和培训，内容主要是你的活动的创意说辞。这也有利于活动的统一性，传达的信息明确。如是新品为主题的活动，需要培训产品知识和销售技巧。很多同行都为临时导购员的安排感到麻烦，我的观点是，临时导购员的作用是造势宣传、引导顾客和开单。造势宣传就是让临时工作人员在接待顾客是主要是传达活动的主题和突出厂家在活动位置。即是我们说的统一说辞。一般请不要让临时导购员参与销售，除非她的能力让你放心，要不她会给你带来不必要的麻烦，比如在介绍产品功能、产品议价上。

8、检查库存、赠品和现场物料。在活动的前2天进行。特价和主销机型要求保证库存。

9、现场操作。现场造势，拱门、帐篷、太阳伞、易拉宝等现场物料搭建，样机产品线的设计摆设。这时的样机需要精心打扮，让它尽可能“，美丽动人”。这里最关键的工作是销售工作的配合，要突出厂家在活动的位置，我这里有一个公式：职业打扮+名片+普通话=厂家经理。活动成功的一个关键是有强有力的人员促销。所以业务人员的销售能力非常重要，可在家电行业又有几个业务经理和产品经理还保持这份功力呢。可能已很少到一线去了吧！

10、清理现场和总结评估，并结算各种费用。活动一结束，就清理海报和特价标签。结算各种费用。最后是总结和对活动的评估。总结成功的因素，这些因素不一定就是你方案里的，完全有这个可能。所以，想要在这方面成为高手，总结是很必要的。对于活动的评估，一般是以活动期间的销量和活动后的一个星期的销量作为参数。除了这些外可能还有以外的收获，比如品牌区域宣传、良好的客情关系等。

从上面的分析看，现场活动的策划主要体现在：造势、统一说辞、客户支持、突出厂家活动位置、强有力的人员促销。这是一份简单但辛苦的活，活动现场的搭建和清理并不让人轻松。为了公司、为了工资我们还是扎扎实实的做现场吧，希望我的文稿对大家有所帮助。同时由于本人的行业、能力限制，可能有一些操作未能提及，请各位同行共同探讨。

## 五一活动策划方案大学篇二

拔河友谊赛。

增进同学之间的'交流，集体荣誉感及凝聚力。

欢庆五一，丰富学生们的校园生活，增强师生之间的相互了解、促进同学之间的友好相处，使得校园气氛更加活跃，加强各同学间的交流。

xx科技职业学校xx级全体同学。

20xx年x月x日x点。

校篮球场。

xx科技职业学校。

学生会体育部。

- 1、本次比赛分为男子组、女子组、男女混合组。以班级为单位组成各参赛队伍。
- 2、女子组限报x人。男子组限报x人。混合组限报x人。(女生□x人、男生□x人)
- 3、参赛队员必须是本班级同学□20xx届各班级必须参加。

1□x月x日各班级报名表于xx时交到学生会办公室。并由队长抽签决定比赛顺序。

2□x月x日下午xx时比赛正式开始，比赛实行晋级赛。最后选出冠军。

1、比赛时由于双方都是用力拉，所以拔完后一场后不可立即松绳，以免造成对方队员受伤，各体育委员谨记，转告给各班队员。

2、各班级需努力完成比赛。

3、比赛要做到文明比赛，遵循友谊第一，比赛第二。

4、比赛时不得有冒名顶替，拉拉队不可上场帮忙、一经发现立即取消。

5、由于比赛场面比较大，需裁判xx名，维护秩序工作人员xx名。

冠军奖状各一份(班级团体)。班级操行分加x分/组。

## 五一活动策划方案大学篇三

参加人数：1班、2班全体宝宝。

活动地点：教室。

活动时间：2020年x月x日下午3：00——4：00；

1、相互学习穿鞋子、折手帕、穿裤子的生活技能，提高宝宝动手习惯，培养宝宝的动手能力。

2、能愉快的参加集体活动，体验集体活动的丰富和有趣。

3、让每个宝宝都有展示的机会，获得成功感。

1、布置教室，感受“五一”节的到来。

2、手帕、裤子、鞋子若干、奖状、奖品人手一份。

3、音乐、照相机。

(1)、相互认识：

1、1班和2班相互听音乐找朋友。

2、老师告诉宝宝：五一节是国际劳动节。

(2)、宝宝分组比赛：

1、分组、贴牌。

2、教师示范活动的过程，宝宝倾听。

3、宝宝分组进行：穿鞋子、折手帕、穿裤子。

(3)、发奖：

1、分组进行奖状的领取和拍照。

2、领取 奖品。

## 五一活动策划方案大学篇四

国际劳动节又称“五一国际劳动节”，是世界上大多数国家的劳动节。定在每年的五月一日。它是全世界劳动人民共同拥有的节日。国际劳动节的意义在于劳动者通过斗争，用顽强、英勇不屈的奋斗精神，争取到了自己的合法权益，是人类文明民主的历史性进步，这才是五一劳动节的精髓所在。



所以，人们才这么注重劳动节。

1. 以到寝室、教室、包干区捡垃圾和主题讲座的方式来增强学生社会责任感，培养学生自觉性，提高学生的综合素质。
2. 通过劳动，来体会劳动最光荣的道理，为我们毕业生将来服务社会打下良好的基础。
3. 增强团的凝聚力。作为共青团优秀分子应该在各项活动中其带头作用，并引导大家向团组织靠拢，做一个优秀的共青团员。

由于寝室、教室、包干区是我们日常生活的地点，是我们的家，活动既可以锻炼身体，又可以放松心情，生活中这个家的同学数量众多，人流量过大，平时有的同学不注意就随手乱扔垃圾，让我们的家变了样，我们要以行动证明我们的家园必须好好爱惜、保护。

五一劳动节，劳动最光荣，让大学生参加此活动来提高个人素质，增强社会责任感，增强保护环境意识，增强团队凝聚力。

1. 教室、寝室大扫除，包干区捡垃圾。
2. 在教室举行以“劳动最光荣”为主题的班会。

2022年5月。

技师汽修xx班全体同学们。

教室、包干区、寝室。

1. 首先了解同学们对此次活动的看法。

2. 召开班委会，并指定负责人。
3. 打扫工具准备。
4. 人员的通知到位。

## 五一活动策划方案大学篇五

拔河友谊赛。

增进同学之间的交流，集体荣誉感及凝聚力。

欢庆五一，丰富学生们的校园生活，增强师生之间的相互了解、促进同学之间的友好相处，使得校园气氛更加活跃，加强各同学间的交流。

xx科技职业学校xx级全体同学。

20xx年x月x日x点。

校篮球场。

xx科技职业学校。

学生会体育部。

- 1、本次比赛分为男子组、女子组、男女混合组。以班级为单位组成各参赛队伍。
- 2、女子组限报x人。男子组限报x人。混合组限报x人。(女生□x人、男生□x人)
- 3、参赛队员必须是本班级同学□20xx届各班级必须参加。

1□x月x日各班级报名表于xx时交到学生会办公室。并由队长抽签决定比赛顺序。

2□x月x日下午xx时比赛正式开始，比赛实行晋级赛。最后选出冠军。

1、比赛时由于双方都是用力拉，所以拔完后一场后不可立即松绳，以免造成对方队员受伤，各体育委员谨记，转告给各班队员。

2、各班级需努力完成比赛。

3、比赛要做到文明比赛，遵循友谊第一，比赛第二。

4、比赛时不得有冒名顶替，拉拉队不可上场帮忙、一经发现立即取消。

5、由于比赛场面比较大，需裁判xx名，维护秩序工作人员xx名。

冠军奖状各一份(班级团体)。班级操行分加x分/组。