

# 最新五一活动方案总结(精选10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 五一活动方案总结篇一

根据教育局下发的“关于迎五一活动”通知精神，结合我校实际，现将我校活动情况总结如下。

专门召开了相关人员会议，进行了专项研究，制定活动的方案。认真的对工作进行了布置。

早晨学生进校后，由卫生老师利用广播对全校进行了宣传动员工作并提出了详细的清扫要求。号召全校老师学生以积极的态度、饱满的热情、以实际行动认真地完成好此次“干干净净迎五一”活动。各班班主任老师根据学校要求结合班级实际加以强调。

由于我校周六、周日、有自学考试，下午安排考务事宜，因此领导决定利用上午一节课的时间全校进行清扫。

- 1、清理学校周边环境。包括前操场、大道、后小院、学校绿化带。
- 2、清理室内外地面、桌椅、卫生角、物品摆放、夹层玻璃、窗台、门格、墙裙等。

参加人数：

全校学生650多人，教师40人，共计740多人。

典型事例：

由于低年级学生小，劳动能力较弱，担任一年级班主任工作的老师们便克服种种困难，亲自动手带领学生干，尤其是1。2班的老师还有一年就要退休，不顾年级大，也像年轻教师一样，打水、扫地、抹地、扎着凳子擦玻璃，累的满头是汗，毫无怨言。以一名党员的先锋模范作用，带动学年组的全体教师认真搞好此次清扫。

我校还有许多老教师、身体欠佳的老师都能够以大局为重，克服困难，积极地参与此次活动。

活动成果：

经过全校师生的齐心努力，全校环境焕然一新，到处是整洁、清新和优美。共清理了20余个教室、全校的走廊和楼梯、墙面上的灰网达40余处，清理了操场、校门前大道、花坛白色污染达50余处。

## 五一活动方案总结篇二

师出有名

超市促销一定要做到“师出有名”，不能天天都搞促销，那样会麻痹消费者神经，直接导致促销失去原有的功效。常见超市促销名头可以划分为以下四大类：其一，是指每逢重大节假日的促销活动，包括了春节、正月十五、五一、端午节、母亲节、十一、中秋节、圣诞节、元旦等，特别是春节、五一、十一这是超市促销的三大旺季；其二，是指超市的店庆促销活动，这是超市所独有的，竞争对手难于跟进的，这个时机需要重点把握；其三，是指新品上市的促销活动，这个可以联合新品厂家搞专场的促销活动，但这类促销活动因参与品牌较少，往往很难做大；其四，是指重大事件的促销活动，这个比较难于把握，需要超市企业要有远见和观察力，能第一时间捕捉到当地发生的一

些热点事件或焦点事件进行搭配促销。

前三类促销名头比较常见,笔者就不多赘言,而最后一类促销名头,不仅能给超市带来销量的大幅提升,更能提升超市的知名度和影响力,更堪称是经济效益与品牌效益的“双丰收”。如有些超市为了配合当地政府的全民健身活动,特举办了“您的健康,我们的心愿”全民长跑运动会,凡在超市购物满一定金额即可报名参加活动。而这样的促销活动既提升了超市的销量,又扩大了超市的知名度和影响力。

## 出奇制胜

超市促销一定要做到“出奇制胜”,很多情况下,“打价”或“买送”促销手段已麻痹消费者神经而不再成为强有力的销售推动工具。此时,超市促销更应当做到创新。

如单一的“买送”促销手段在超市里比较常见,当消费者对这种促销手段感到疲倦后,超市完全可以换一种思维方式,把“买送”变成“换券”。这样一来,就会给予消费者新鲜感,并迅速吸引消费者的眼球,起到“出奇制胜”的效果。其实,这种促销手段在一些百货企业里已经成功尝试过了。2008年年底,深圳茂业百货华强北店推出了全国零售行业罕有的促销“500现金换1200礼金券”的促销活动,不仅吸引了消费者的眼球,也打开了消费者的钱包。据了解,此次活动打破了深圳茂业百货的多项纪录:单日销售超过5000万、单日客流超过10万、最高每小时销售额达到500多万、众多专柜单日销售突破100万、总销售近2亿。

又如在2009年5月,为了庆祝15周年店庆,物美集团联合200多家厂商在北京启动了大型爱心捐助活动。80万张更以“满就送”的方式送给消费者,为了获得福利,不少消费者在购物时都不自觉地增加了消费金额,活动取得较好的效果。

## 提前筹备

超市促销一定要做到“提前筹备”，事先做好各项促销活动的准备工作，不要到了促销当日才手忙脚乱。

一般而言，提前筹备的工作需要做好以下四大事项：其一，将筹备的工作责任落实到每一个人，要严格按照规定的时间完成，同时要按时间表进行检查，促销前更要确认各项工作的具体落实到位；其二，如果促销活动的策划和执行不是同一个团队，活动前策划人员要对执行人员以口头、书面、图示、现场演示等各种方式充分说明促销活动的操作内容和注意点，同时策划组需要派人全程跟进执行过程并予以辅导；其三，超市陈列、上货、广宣品布置等工作尽量在前一天晚上做好，避免促销活动当天才去做，更不要在超市生意高峰期做，以免引起现场混乱，给超市造成不便；其四，促销活动开始前应核实相关人员通讯录，保证通讯畅通。

## 赢在执行

超市促销一定要做到“赢在执行”，促销名头再响亮，促销手段再高明，提前筹备再细致，如果在最后的促销执行环节上出了问题，那么，前面所有功劳就都打了水漂！

一般而言，促销活动执行要注意以下四大事项：其一，促销第一天，销售人员和执行人员要提早到场，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列以及标价，当天主管要全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处以调整改善，并对促销人员进行现场辅导；其二，促销期越长，越容易出现“断货”现象，必须规定销售人员高频回访，检核库存，确保库存充裕；其三，促销目的不仅是销售产品，还包括与消费者的互动，需要做好与消费者的沟通工作；其四，人员的管理，包括礼仪、服装、工作纪律、考核方式、需填表单、薪资及奖罚制度，当天主管更要不定期进行巡场，对现场工作人员是否按岗位职责积极认真工作作出检核打分，并通知当事人。

## 事后总结

超市促销一定要做到“事后总结”，思考每一次促销活动的操作过程，对不足之处进行检讨及改善，以便在下次的促销活动中避免再出错，更好地完成每一次促销活动。

静下来去总结每一次促销活动，并做好数据分析。这次促销活动是否达到预期的销售目标，比去年同期增长还是下降，活动中哪些商品销售的好，了解竞争对手的销售情况，促销活动中哪些不足，找出不足的原因进行分析，为下次促销活动累积经验和教训。当然，还需要召开总结大会，但这不是批判会，不要在会上互相批责。

## 五一活动方案总结篇三

二、促销主题：“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

四、分析本次促销活动

一。现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

二。游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进\*派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

### 三。现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

\*\*\*\*\*

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

#### 一。广告宣传，

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

#### 二。员工积极性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。应该安国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

#### 三。增强竞争力

**a**建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

**b**健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

e做好日志、月志工作。管理人员必须每日书面汇报工作状况及突发事件的发生与处理。超市还应定期举行员工大会，总结经验，进行员工激励，制定发展目标等。

## 五一活动方案总结篇四

一、社区主任向参会人员讲述了五一劳动节的由来及节日的起源、意义等，听完了讲解，大家报以热烈的掌声，纷纷表示我们大家不能忘记历史，珍惜今天的幸福生活，要更加认真努力的工作。

在当前开展学习雷锋的活动中，为传承雷锋的精神在群众中起好带头作用，多做好人好事，尽自己的力量帮助那些需要帮助的人，平时在生活中维护好居住小区的院落卫生，敢于制止不文明的行为。

二、开展了文艺表演活动。

表演的节目有：大合唱《学习雷锋好榜样》、《咱们工人有力量》；四人健身操；男女声二重唱、女声独唱。

三、“广场邻里情”广场文化活动。

“邻里一家亲”家庭才艺大赛，邻里趣味运动会(以小区为单位)用优秀的文艺节目献给广大劳动者，庆祝国际劳动节。

此次庆“五一”节开展的以上活动，满足了广大辖区居民的精神文化需求，促进了居民的身心健康，既丰富了广大居民的业余生活，更调动了广大居民的参与的积极性，增强了团结、促进了友谊，增强了凝聚力，使广大的居民以旺盛的精力和崭新的精神面貌投入到今后的生活中去。

把文化活动送到群众身边的目标，丰富了我辖区市民的群众文化生活，极大地活跃了我辖区市民的精神文化生活，弘扬了中华民族传统文艺活动，促进了我辖区文化活动的普及和提高，加强了文化活动之间的艺术交流，让广大群众切实享受到文化发展的成果。

## 五一活动方案总结篇五

28日，地处南京路商圈的天津世纪都会盛装亮相，打破南京路核心商圈没有综合性购物中心的现状。此外，连日来各大卖场优惠活动陆续启动，“五一”消费热潮提前到来。

昨天上午，记者在天津世纪都会采访时了解到，这家购物中心集时尚品牌、美食、电影、亲子、教育、娱乐消费等于一身，成为南京路核心商圈的首家综合卖场。其中橙天嘉禾影城的面积超过5600平方米，可同时容纳854名观众同时观影，全面升级南京路商圈的影院供给；首次进津的知名餐饮品牌绿茶通过全新的“青花瓷”主题把全新的餐饮风格和时尚菜品呈现出来；亲子品牌茉莉幻想更是在卖场内打造了超过5000平方米的儿童体验乐园。据了解，南京路商圈今年动作频频，天津世纪都会亮相后，大悦城和平店年内也将在原津乐汇百货的位置落户。

除了新店亮相外，“五一”小长假到来前，本市其他热门商圈的百货商场、购物中心也全都动起来，为“五一”消费高峰期预热。在南门外大街商圈，大悦城的“球鞋市集”率先在卖场内的“if如果街”亮相，来自各大时尚潮流品牌的最新、



超限量的运动鞋汇聚一堂，在展示和售卖的同时，还将首次带来涂鸦、拍立得、街舞、街头篮球、轮滑、滑板、极限自行车等动感表演和互动。在友谊商厦，“非常五一”活动也在今天提前启动，众多国际大牌全面参与其中，优惠力度十分诱人。在海信广场的“特卖嘉年华”，多家知名品牌精品的折扣均达到三折，“五一”的热潮已经全面开启。

“五一”未到，福州百货商场已硝烟四起。记者昨天获悉，在榕各大百货商场将于明后天集中开启大折扣、南洋美食节、1元购、萌宠运动会等节日主题促销活动。

明天，东百元洪城将开启9周年庆，连续39小时不打烊。活动期间，购买流行服饰1元换2.3倍，午夜折上再享8.5折起。香港一线珠宝品牌黄金限量每克减35元，珠宝品牌黄金最高每克减60元，化妆品7.5折起。此外，广场还将推出9周年9重生日礼，比如1元购价值千元鞋包、1元众筹50元购物/美食券、1元消费全天免费停车、1元购物免费办卡及9米巨型蛋糕免费吃等。

宝龙城市广场“五一”节期间也将启动周年庆活动。届时，全场餐饮5折起，消费满99元可免费停车2小时。30日当天，广场正门将赠送万份水果。

还有商家将“五一”节促销和母亲节促销一并进行。东百爱琴海店相关人士称，4月30日至5月8日，将开展love超人妈妈母亲节特别活动，届时，全馆服饰5折起，雅莹、恩裳等淑女装预存500元增值550元。消费满额还送桥亭活鱼小镇、陶乡涮涮锅等美食现金券。5月逢周五、周六、周日，全馆餐饮吃多少送多少。活动期间，消费者任意消费还有机会抽取价值4000元的日本4日双人游。

仓山万达广场“五一”促销活动也将于4月30日开启，百货全场5折起，折后500元再送50元，香港一线黄金限量每克减35元，消费满51元还能抽电影票、闷烧罐等“五一”大礼

包。不仅如此，广场指定商户将推出招牌菜5折活动，金街指定美食1元钱。另外，凭广场任意消费小票还可享受两人观影一人买单。

除了常规促销活动外，各大百货商场还将开展不少创意主题活动。比如4月29日至5月8日，东百元洪购物广场将举办大型南洋美食节，南洋巴比q泰国榴莲酥、夏威夷油炸冰淇淋、泰式椒麻鸡、菲律宾蟹肉棒等40多种风味小吃将集体亮相，让市民尝遍东南亚美食。5月1日，仓山万达广场将举办萌宠运动会。宝龙城市广场西门也将搭设超100平方米的水池和超50平方米的沙池游戏体验区，寻找“捕鱼达人”和“黄金矿工”。

业内人士称，“五一”历来是上半年的黄金销售节点，当前市场大环境不好，竞争不断加剧是事实，各大商家对这一难得的销售节点可谓全力以赴，因此促销力度也都大于以往。

“五一”小长假来临，近日，记者走访长春各商场了解到，目前，各大商场已经开启各种各样的促销模式，春装、户外用品等成为重点打折商品。

从上个周末起，长春多家商场就已抢先启动了各种各样的“五一”大促，用“满减”、“抽奖”等手段促销，刺激市民消费。

4月30日，在重庆路附近一家大型商场看到，二楼和三楼的服饰类各个专柜都打出了2折-3折的促销标语，还有的专柜直接标注某品牌的服饰30元起，以及满“200收120”等满减满赠活动。

在电梯旁立着一块宣传板，上面写着，在4月28日到5月2日这段期间，商品满100元收68元，而且购物消费满额还赠礼品。

四楼楼层经理告诉记者：“旧款的春装和冬装在做最后清仓

处理，特卖价格十分诱人。各品牌推出的折扣活动一定会热销。”

在重庆路另一家大型商场，记者看到三楼的女装自动扶梯旁，已经摆出了各种奖品，有电饭煲、被子、碗等。据楼层负责人介绍，从4月29日到5月2日，只要在三楼购物满800元，就有机会获得这些奖品。

“趁假期逛逛街，正好换季了买点便宜又喜欢的衣服，挺好！”长春市民李女士说。

除了春装外，各商家都趁着小长假的机会打起了“踏青”出游牌，户外用品成为了商家的重点展销商品。

记者在某商场看到，在踏青用品区域，不少消费者正在挑选商品。工作人员介绍，从三月中旬至今，店里的客流量和销量都明显增加，除了专业户外用品之外，适合家庭踏青娱乐使用的帐篷、烧烤架等户外用品的销量至少比平时增加两倍。

“越来越多的消费者都愿意趁假期到户外走走，现在自驾游的人也越来越多，价格三、四百元之间，可容纳三到四人大小的帐篷成为热销款。”工作人员说，按照惯例，每年3月和8月是运动户外服饰集中促销的时期。一般3月的活动以低折扣甩卖旧款为主，运动服饰销售好于户外服饰，而8月则以推广新品为主，户外服饰更受欢迎。

记者在红旗街一家大型商场看到，各品牌的冲锋衣、背包、睡袋、帐篷和登山杖等产品也都挂上了“热销”的标签。“这个假期，我准备带孩子和老人去净月潭走走，买双户外鞋。”正在选购户外徒步鞋的市民周先生说。而市民王女士则是要趁假期和朋友们去自助bbq因此她选购了户外烧烤炉、防潮垫等多种用品。

“目前销售最好的是百元左右的双人帐篷和家庭型的户外烧

烤炉。”该商场的销售人员告诉记者。

## 五一活动方案总结篇六

但是实际上从四月中旬就开始了。

首先是四月一整个月的小区驻点宣传活动以xxx店为圆心向四周新老社区驻点。针对老社区主要是以旧换新新社区则是新的乔迁居民装修用户结婚家庭。宣传手段是派发单页免费办理会员卡登记以旧换新用户预存订金等。刚开始别人对我们的真实性产生质疑全部都是持观望态度但是时间一长对我们也打消了顾虑就都很踊跃的报名参加。

### 总结

2. 规范驻点宣传人员加强宣传力度驻点员工都必须将工作服穿戴整齐戴好工牌这样可以使顾客对我们产生信任感不会认为我们是挂羊头卖狗肉。另外宣传不再是守株待兔而是主动出击。发宣传单页给客人并详细介绍活动内容。

3. 针对不同的小区主推的活动力度也不同。老社区主要是以以旧换新活动为主鼓励客人现场交旧并一次性办理交旧登记客人一旦交旧为少麻烦和顺利拿到以旧换新费用都一定会到卖场购新的。新社区以预存订金为主新搬入的客人都是要装修要结婚的一次性会购买全套家电就让客人预存订金不仅可以翻倍使用而且还能现场领取赠品优惠多多。

其次是4.29——5.2的卖场活动

每天都是从早上8:00一直营业到晚上12:00左右。

4.29是亲朋友好友和会员的团购夜4.30是驻点社区的团购夜5.1是万科业主的团购夜只要凭有效证件就可以领到打折卡

一张。另外加上家电顾问全程陪同购物帮助客人选择适合的家电为顾客争取最大的价格优惠和赠品力度。

为了能更好的服务顾客分散人流卖场增加了多处收银台发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处主要任务是如果有人来买家电套餐就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多家电顾问们手头都有不少的单子实在是分身不暇这时候经理如果批准了就可以由我来接待。

## 总结

1. 秉承公司的经营理念“创新经营贴心服务”。在接到有人需要家电顾问的时候最短时间联系到家电顾问为顾客服务如果联系不到立马顶上事先经经理批准不能让客人久等。因为我们也是经过长期培训的在做不到最好的情况下做到顾客满意是我们的宗旨。
2. 配合各个部门顺利的完成销售和服务。因为人太多了每个柜台、收银台还有总台都挤满了人。在等待客人缴费的期间发现有客人与客人、客人与收银员之间产生轻微的摩擦就主动上前劝阻使收银手续的办理更加流畅虽然只是接待购买家电套餐的客人但是接待台摆在总服务台旁所以当有人来咨询也会主动帮助服务台接待分散人流量使工作更好的开展。
3. 做好每一笔销售不让顾客流失。虽然是第一次接待套餐但是要力求做好。遇到不清楚的事情要立马询问资质久的员工、柜长和经理千万不能自作主张。搞不定的单要申请资源但是也要视情况而定如果客人要求过分了超出了底线也只好跟客人说抱歉了。这次五一活动搞下来人确实有些累不过也学到了不少的东西还是值得的。以上是我活动期间的个人总结不当之处敬请谅解。

# 五一活动方案总结篇七

“五一”回报社会大赠送

据工作人员介绍，效果显著，每天平均三百人次

## 一. 现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折.

## 二. 游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进\_\_派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

## 三. 现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐.

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性. 应该安国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐. 所以，员工的积极性直接影响到促销效果.

a建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

随着经济的发展和形势的变化，零售市场如今到处生根发芽，竞争日趋惨烈。面对这种局面，我已深知需完成角色转换，修正态度，抓紧学习，从实际出发，从细节着手，以图加强职能培训，整顿卖场氛围，调整员工心态，狠抓顾客忠诚度，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对于\_\_节节日期间的工作进行反思和总结如下：

## 一、盘点\_\_节期间的工作

a□加强卖场的人力资源□a类销售科别□a类商品的管理。

b□对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

c□积极组织管理岗员工的学习，加大对a类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现

的问题进行了分析。

## 二、存在的问题

超市在总部领导下，年度\_月份月合计销售：\_\_万元，月度销售目标\_\_万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a□大环境受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因高新区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□促销场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前\_—\_天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

员工以及促销人员积极性不高，商品只是不够全面充实，缺乏培训、促销卖点不清晰。畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢光棍节节月份多为公历纪年中的\_—\_月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

c□卖场商品选择性不够，同类商品额过多，造成卖场陈列过程中不能几种按照类别陈列，卖场陈列尤显凌乱。

堆头陈列位置多未能按照其所属类别分区分类，例如：酒水区出现奶制品堆头，礼盒区出现饮料类堆头。致使顾客购物



时不能快速找到所需商品，且无法对同类商品有直观选择性的购买。另，同一堆头上虽同时陈列同一供应商的商品，但这些商品并不属同一类别。

新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“卖场商品都是新的”这一经营理念。另，酒水堆头多为本地较为常见的品类，泸州、扳倒井等。我店已有商品竞争者均有在售，而竞争者已有商品我店并未进场。我店至少缺乏此一项上的竞争力度。

d□商品质量问题和顾客投诉高一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和光棍节大闸蟹事件等。

e□人员流失率过高员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

管理人员工作不到位，未能及时并详尽的了解员工的心理活动状态以及变化。因员工更换频繁，收银、理货对商品了解的不足，业务机能不够熟练所导致的顾客普遍在卖场滞留时间过长而引起的消费\_降低，以及埋单时间过长造成的顾客抱怨。投诉。

f□硬件设施急需改善在光棍节节日高峰期，硬件设备突显不足。以收银口为例，断网现象时有发生，很大程度上，延误了顾客探亲访友的预定时间，顾客在等待3—5分钟左右时会有近1/4者选择别家购买，而其中绝大多数这选择了竞争者的卖场。断网修复后收银台前散落满地的购物车购物篮中的

商品可见一斑，也叫人触目惊心。

另，购物车的严重不足，大型购物车本店现有\_\_辆，这远远无法满足光棍节节日高峰期时的顾客需要，因此出现的顾客在卖场寻找购物车的现象屡有发生，对\_\_节这样的节日而言，这无疑会损失许多客单价较高的顾客到店选购。

g□超市目标不够明确目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重。

贯彻目标不仅仅止于制度，应旨在培养并营造员工的工作心态和工作状态，环境影响人，而人又都是环境的产物，营造一个良好的工作状态和工作氛围应尽早纳入卖场经营理念中来。

## 五一活动方案总结篇八

\_\_年5月1日--7日开展了七天五一促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了劲爆生鲜，仅限1天疯狂特价，限时抢购的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收

费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的五一广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

五一大型文艺晚会把整个五一庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次五一活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次五一的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次五一最大的遗憾。
- 7、门店在五一活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在五一商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

## 五一活动方案总结篇九

根据矿区教育办公室通知精神和我校庆祝“五一”国际劳动节活动安排，4月15日下午□xx学校工会以“欢庆“五一”，构建和谐”为主题的庆祝活动分别在篮球场和教职工活动中心拉开帷幕，广大教职工积极参与，分别进行了教职工(男女混合)篮球运球投篮接力赛和教职工乒乓球(男女单打)赛两项竞赛。场面热闹，气氛紧张，情绪热烈，到处洋溢着欢声笑语。

### 一、教工乒乓球单打赛

4月15日—4月30日期间，通过比赛分别决出男子组和女子组前八名，其中我校副校长张鲁秀获得男子组第一名。此次活动共有70多名教职工参赛，比赛竞争激烈，比赛氛围友好。通过这种小巧灵活的比赛活动形式，丰富和活跃了教师的业余生活，在友好的比赛气氛中，增加了教师之间的思想交流，凝聚人心；达到了以活动锻炼身体，愉悦心情，缓解工作压力的目的。

### 二、“校园之声”师生诗朗诵

4月30日下午2：20，在我校多媒体教师的大力协助下，首次采用了多媒体投影技术即舞台音像数据化管理技术，在灯光控制，音源美化，图像处理等方面，给广大师生展示了一个绚丽多姿的光影舞台，为广大师生搭建了一个计算机动画终端技术的介绍平台，同时也反映出我校多媒体教师在计算机实用技术的应用领域中运用自如的高超技术。本次活动精彩纷呈，十余名师生选手朗诵风格各异，有娓娓道来、深情演绎的，有慷慨激昂、一路高歌的。通过这次活动，加深了师

生之间的感情，促进了校园和谐。

### 三、组织迎“五一”教职工篮球运球投篮接力赛

4月26日—4月30日期间，篮球运球投篮接力赛，是以团队形式参赛，竞争激烈。通过这种轻强度、趣味性和合作型运动有机结合在一起的活动形式，有利于带动中青年教师、男女教师参加比赛的积极性和兴趣性，有利于加强学校领导与教师之间、教师与教师之间的思想交流和情感沟通，有利于建设和谐的组织管理文化和校园忠诚文化，体现合作型社会对新时代教师的素质要求，丰富和活跃了教师的业余生活。

四、4月20日下午4：10全体教职工参加，由体卫艺办公室、政治教研室和电教室举办的“远离烟害，亲近美好生活”健康知识讲座。通过这次讲座，让教职工认识到身体是工作的本钱，在平时的教学中，不要忘记了保养自己的身体。

这些活动的开展既丰富了教师业余文化生活，又活跃了教师的身心发展，更调动了广大教师职工参与的积极性，加强了团结，增进友谊，增强了学校的凝聚力，体现了和谐校园的理念。使广大教师能以旺盛的精力和崭新的精神面貌投入到工作中去。

## 五一活动方案总结篇十

4月29日至5月3日，公司所属各单位开展徒步健身、趣味比赛、先进表彰等一系列活动，迎接“五一”劳动节的到来。

公司党委副书记、纪委书记关崇屹在5月1日当天，来到克拉玛依维管段对干部员工进行了亲切慰问。维管段工会结合当前安全生产工作，在五一期间开展了“安康杯”签名、安全生产知识、“一法三卡”宣讲，安全建议征集活动，提高职工安全生产意识收到了良好的效果；采石爆破公司给格库铁路s3标作业队职工们送去了矿泉水、防暑药品等慰问品，组

织职工们开展了踩气球、夹玻璃球、掰手腕等活动，狂风卷着漫天的黄沙遮天蔽日，却掩盖不住传来的阵阵欢笑声。诚信检测中心举行了“趣味接力赛”活动，夹弹球、歌曲接力、踢毽子和成语接龙，增强了职工的凝聚力和向心力；北疆项目部举办了先进职工表彰大会，对2015年-2016年度项目一线涌现出的5名先进工作者和1名先进生产者进行了表彰，形成了崇尚先进、学习先进、争当先进的良好氛围；房建工程队组织职工开展乒乓球、羽毛球、跳绳、踢毽子等活动，营造了“员工与企业共同成长，工作与生活和谐并进”的良好氛围；房产中心组织全体员工去雅山开展了“弘扬团队意识，凝聚企业精神”徒步健身活动；5月1日，天津地区温度高达33度，工人仍然奋战在天津大北环施工一线加班加点抢进度，项目部对一线7个劳务作业队送去水果、矿泉水等慰问品。体现项目的人文关怀的同时，调动了广大工人的生产积极性；甘泉堡项目部组织员工开展了踏青游园活动，增强职工体质锻炼的同时，进一步培养了他们对企业的热爱。

为庆祝“五·一”国际劳动节以及“五·四”青年节，中铁八局一公司各单位组织开展多种活动，丰富节日生活。

“五一”期间，我们的劳动者们放弃了休假的时间，争分夺秒，积极奋战在施工一线，他们用辛勤的劳动、勤劳的汗水彰显出劳动者的光荣，以工人先锋的榜样坚守岗位恪尽职守。崇州琴鹤大桥项目部的员工们，日夜奋战大桥施工一线，克服多种困难，争分夺秒，全力确保6月中旬主汛期来临之前完成河床内主墩水下基础钻孔桩施工。成都地铁项目部积极大干迎“五一”，按照施工工期计划，仍在井然有序的施工中。混凝土加工项目部装载机操作和机修班维修的师傅们还在尽职尽责的完成着每一项任务。拉林项目部全体员工“五一”期间继续鏖战在青藏高原，克服恶劣的气候环境，用辛勤的汗水和百折不挠的精神，书写着八局人的辉煌。江津项目部为早日让排洪隧道贯通，防止汛期提前到来，发扬中铁铁军的苦干实干精神，加班加点抢工期，积极推进项目建设。蒙华项目二工区努力拼搏，顺利浇筑完成dk959+965框架涵洞

基础。

为丰富项目员工节日期间的文化生活，提升广大员工的向心力和凝聚力，激发员工的工作积极性，促进项目文化建设，营造积极向上的氛围，公司各单位也相继开展了丰富多彩的问题活动，庆祝节日的到来。重庆地铁项目部参加由重庆地铁建设指挥部主办的“铁人!奔跑吧”庆五一迎五四主题活动，活动既锻炼了员工们身体，陶冶了生活情操，又提升了项目部的团队凝聚力。沈西项目部为进一步了解青年员工的学习、工作与生活，在“五一”、“五四”期间，由党工委书记率队，采用“项目部集中座谈，“各作业队分批次座谈”的方式，围绕工作、学习、生活等多个主题，针对基层项目青年关注问题，组织青年员工进行了深入的交流，为他们解惑答疑、树立自信、舒缓压力。龙洲湾项目部为深入开展全民健身运动，展现全体职工积极向上的精神风貌，树立了健康生活、快乐工作的理念，在渝南大道职教城段组织举办全项目职工长跑5公里距离比赛活动。蒙华项目部一工区组织全体员工开展了飞镖、套圈、定点投篮、乒乓球、羽毛球、拔河丰富多彩的文体活动，为节日期间仍然坚守在施工一线的职工献上节日的问候。蒙华项目部二工区开展了主题为“青春激情无限”活动，有团队竞技赛、男女乒乓球、男子台球、女子呼啦圈，充分展现了现青年们团结协助自我拼搏精神。

各单位开展的活动，既展现了公司全体员工奉献精神，又丰富了员工们的文化生活，培养和增强了员工们的合作精神和集体荣誉感，提高了项目整体的凝聚力和向心力。员工们纷纷表示，在今后将继续以饱满的热情和高昂的斗志服务于企业。

“我们年轻，梦想永远背在肩上；我们年轻，快乐永远装进行囊。每一年的这个节日，我们风流倜傥，无限荣光；每一年的这个时刻，我们高歌亮丽，豪情万丈。”激情澎湃的诗朗诵还萦绕在耳边。这是为庆祝“五一”劳动节、“五四”青年节，丰富员工业余文化生活，加强员工之间的交流，增强凝

聚力，中铁城建三公司第七项目部党工委、团委组织开展了以“舞动青春，彰显魅力，团结奋进，凝聚力量”为主题的系列活动，进一步激发青年员工爱岗敬业的工作热情。

他们组织了诗朗诵比赛，大家积极报名，踊跃参加，六名参赛者项目部全体员工呈现了一场视觉和听觉的“盛宴”。项目经理侯传彦、党工委书记李洪春为优胜者颁发了纪念品。

随后，组织了知识竞赛，问答题涵盖了文学、体育、音乐、历史、建筑工程基本知识等方面，设置了必答题、抢答题两大部分，效仿“一站到底”的答题方式，将知识竞赛推向高潮。特别是抢答环节，宋国恩和尚明军的激烈竞争成为了全场的最大看点，大家纷纷表示由衷地钦佩他们知识面之广，亲友团们不时献上热烈的掌声和愉悦的欢呼声。

项目经理侯传彦、党工委书记李洪春参与了活动，鼓舞全体员工要凝心聚力、齐心协力。在游戏环节“平衡杆”中，侯经理积极参加了游戏，他们克服困难、想对策，在第三次试抬中就成功的将竹竿从肩部稳稳地下移至腿部。参与者都表示这个游戏具有一定的难度，而且需要参与者必须心往一处想、劲往一处使，否则是无法完成游戏的。李书记总结道：我们要从游戏中有所感悟，人心齐、泰山移，就是这个道理！

说起“烤串”，无疑是东北人的最爱。吃一口自己亲手烤的串，喝一口清凉的啤酒，这就是家乡的味道！为了缓解职工的思想之情，他们组织了自助烧烤，邀请在津员工家属一起参加，在特别的节日里，送去项目部各级组织的关怀和问候。

通过开展庆五一、迎五四系列活动，使职工们在放松心情的同时，进一步凝聚职工思想，引导青年员工齐心协力，用实干精神在项目上燃烧自己的青春。

为提升士气、鼓舞干劲、加强企业文化建设，4月30日，兰州亚太集团股份有限公司，在兰州新区“亚太生态园”举办了2016



年迎五一春游联欢活动。亚太下属各集团、各分公司管理团队及员工代表1500余人参与了此次活动。

兰州新区“亚太生态园”位于兰州新区经16纬14路十字、亚太伊士顿电梯厂对面。园区占地面积200余亩，由兰州亚太集团股份有限公司投资1.5亿元建设而成，是西北最大室内恒温江南生态系统。“亚太生态园”集生态观光、餐饮娱乐、休闲聚会、会议接待、婚宴等为一体，可一次性接纳1500人同时就餐。生态园内舞台设施一流，音响、灯光led大屏等设备一应俱全。娱乐和会务配套齐全，设有ktv房、会议多功能厅、客房、儿童娱乐设施等。“亚太生态园”菜系丰富多样，囊括川菜、粤菜、陇菜、民族风味特色菜等各大菜系，可满足诸多客户的口味需求，为客户提供了广阔的选择空间。同时，“亚太生态园”为客户提供了异彩纷呈的户外体验，人工湖垂钓、绿色公园、户外烧烤、棋牌、有机蔬菜采摘等，让你充分接触大自然，尽情享受美丽的田园风光，徜徉其间，流连忘返。

兰州亚太集团股份有限公司投资建设的“亚太生态园”，由国内顶尖园林公司设计，是兰州新区的典范之作。置身其中，宛如世外桃源。园区内热带观赏植物多样，同时配有特色文化主题设施，溪水灵动、环境优美。各项配套设施反复调试后，设备运行优良，兰州亚太集团股份有限公司全体员工共同努力，真正把“亚太生态园”打造成为兰州新区集高端休闲度假、商务活动、生态养生等三位一体的现代化都市休闲胜地。

当日上午，兰州亚太集团股份有限公司下属各集团、各分公司以团队为单位，在“生态园”室外环湖附近进行户外烧烤等休闲娱乐活动。傍晚时分，大家齐聚生态园内共享联欢晚会。晚会上，由亚太歌舞团和各公司自己编排的舞蹈表演、独唱等近二十个文艺节目一一亮相。期间，一首《我的好兄弟》将会场气氛推向了高潮，一场缤纷的视觉盛宴在举杯共祝“中国梦、亚太梦”的美好祝福声中圆满落幕。

兰州亚太集团股份公司是甘肃地产界首家实现控股上市公司的企业集团，是集房地产开发、工业制造、金融服务、生物医药、矿业开采等为一体的多元化大型股份制企业集团。公司成立20年来，始终以一个优秀企业公民的责任感、使命感，积极履行社会责任，先后荣获“甘肃省十大慈善企业”“兰州经济推动力十大企业”，连续四届入选甘肃省房地产开发企业30强前三甲，蝉联四届“兰州十大优秀企业”，在历届甘肃民企100强评选中名列前茅。

兰州亚太集团股份公司始终坚持特色企业文化建设，每年在各节日来临之际、各时间节点，进行各种文艺活动、劳动竞赛活动、公司庆典等，不断建设提升亚太集团的特色文化内涵，使全体员工的工作积极性得以调动，进一步凝聚团队核心力，活跃企业员工文化生活。

[]