

# 最新小学五一活动方案策划(大全7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 小学五一活动方案策划篇一

为增强我校师生坚持锻炼身体的健康意识，营造团结协助、和谐发展的团队精神，展现师生昂扬奋进的精神风貌，在春意盎然之际，我校将于“五一”、“五四”左右，组织我校学生开展登山活动，本次登山活动的具体方案如下：

登山寻春，展现魅力

5月4日下午2：10从学校出发。

各班选派男、女生各5名参赛

坛厂九校至高坪四社新公路尽头

1、总指挥：苏忠国

2、登山起点负责人：杨德尧(负责人)、王勇、陈相、李阳

3、登山终点负责人：胡云春(负责人)、李国舰杨鹏、杨甲国、许定位。

4、安全负责人：肖飞。

5、医护负责人：姜玉太、朱志伟、苏再勇、杨帆。备药包、备车、时刻为实施急救待命。

6、后勤保障：丁方银

7、摄影宣传：代恩平。

8、各班参赛选手及其他学生的安全由班主任选后勤服务人员及护理人员，沿队员登山路线做好后勤及安全工作，班主任随行，及时处理好各类突发事件。

1、登山分组。本次登山活动分六组：初一年级男、女生组；初二年级男、女生组；初三年级男、女生组。

2、各班于4月29日前将参赛选手名单交团委贺秀娟老师处。

3、准备好登山奖状及奖品，由团委苏忠国负责具体落实(5月4日前)。

4、联系有关单位准备好登山期间的车辆秩序维护(杨校长负责)。

5、另安排其他教师实施维护。(具体人员另行能知)

6、准备团旗一面，提前竖立于登山终点(团委贺秀娟负责)。

7、登山分组号码(团委苏忠国负责)。

1、体育道德风尚奖2名，奖金50元。(集体)

2、前5名奖。各组评选出前5名，分别发给个人荣誉证书和纪念品。

3、登山集体奖。各班学生根据到达终点的先后分别获得一个名次，第一名15分，第二名14分，依次递减。男、女总分多者为该年级登山优秀班级，发给该班奖状和奖金80元。

1、本次登山活动为集体活动，要求广大师生积极参与，并提

前安排好工作，按时参加登山活动。

2、为确保登山安全，登山时穿着运动鞋、运动服，并根据体力和身体状况，调节好登山速度。

3、在登山活动中，要讲文明，做环保的使者。

## 小学五一活动方案策划篇二

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。

顶呱呱的目标消费群

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。

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。

购物七天乐，天天都快乐

副标题：四重大礼送你惊喜

xx各系列特价产品

1、促销策略

2、促销形式

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费

者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

现在来买，立刻送！（第二重礼）五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品8、8折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满200元送内裤一条，折上再送！

特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖价值400元的美容护肤品（也可用价值比较高的顶呱呱产品替代）

二等奖xx彩棉内裤一条或等值xx产品

三等奖xx袜子一双或等值xx产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根

据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

## 小学五一活动方案策划篇三

1. 舞蹈达人请你来跳舞；

目的：现场活跃气氛类型，暖场。

内容操作：

- 1) 安排会跳舞的人员在跳舞机里炒气氛，助跳、教跳等；
- 2) 随时请人跳舞，工作人员带上助气氛语言、呐喊、配合音乐嘻哈；

2. 即场show出最出众舞步，分分钟让你成为舞蹈达人；

目的：辅助炒作跳舞机

内容操作：

- 1) 让顾客即场show舞，引人围观；
- 2) 对“人气好的”、“出众的”等优秀舞者奖励娃娃一只；
- 3) 现场邀请他们加入“飞扬乐园e舞成名”微信群，后期可以约战；

物料清单

序号项目备注

1. 音响、麦暖场、主持

2. e舞成名群二维码牌进群用

1. “一”元系列玩法

优惠：凡一次性消费50元，即可享受：+1元畅玩飞车

2. “五”元系列玩法

优惠：凡一次性消费50元，即可享受：+5元畅玩沙池

\*前台做好告知优惠信息;kt板优惠信息推广;

玩法一：收集指定8款娃娃 奖励超大泰迪熊一只(1.6米)

玩法二：收集系列娃娃(共3只)的其中2个，即可免费获得第三只娃娃

玩法三：收集任意3只普通娃娃获赠10枚游戏币

## 小学五一活动方案策划篇四

促销类型：举办活动

促销宣传方案：

1)在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传

2)重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页

3)安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知 4)公司内部海报

5)施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

促销优惠方案：

1) \*\*品牌地砖\*\*品牌地板6折起团购

2) \*\*品牌厨房\*\*品牌卫浴7折起团购

3) \*\*品牌家具7折起团购

4) 装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修

现场活动：

2) 每一站都有精美礼品和团购优惠活动

促销准备：

主材商的合作谈判

联系家装一日游所用包车和就餐安排

准备施工工地和样板房

各小区户型解读和方案

方案评估：

本方案是将部分业主集中起来，以家装游的形式促进客户全方位了解家装产品。通过本次家装游，可以让业主感到自己采购主材和打理装修的艰辛，从而造成现场订单和事后订单。本次活动只报名不收订金能很大程度地化解业主的心底顾虑。

活动解说：

1) 上午9：00于指定地点班车出发，同时向每位客户发送全程

游指南(即家装一日游详细规则和优惠说明)

2) 每5名客户设置家装导游1名(可以由设计师担任)

3) 每一站等于是一个小会场，要求参与家装游的商家做好海报宣传和服务人员的安排

4) 每一站停留时间为40分钟，中午到指定饭店用餐(快餐即可)

6) 最后一站进行先报名(指团购报名)后发送团购优惠券和礼品

活动分析：

本次活动总投资除广告宣传外约为3000-8000元，主要的费用有包车费、快餐费、礼品费和场地费(指最后一站宾馆活动所用)，如果能够组织50户参观，费用约在5000元。加上广告投放(以1/4版做一期，费用6000元计)和宣传册费用，总体投入约在12019-15000元。如果能够促成20 户以上团购，就算本次活动圆满成功!

## 小学五一活动方案策划篇五

承办单位：县二小体育科组

时间□20xx年xx月xx日至xx日

地点：本校乒乓球室

各科级组共10个代表队（英语与体育共同组队）

1. 每队报领队（级组长）教练各1名（可兼队员），队员5名（至少有3个女队员）。



2. 凡在我校教职工, 身体健康者均可报名参加比赛
3. 报名截止:4月17日(星期五)送交体育科组邓贵良老师。

1、比赛执行中国乒乓球协会最新审定的《乒乓球竞赛规则》。比赛采用五盘三胜制, 每盘比赛至少有2个女队员上场, 每局11分制, 每2球交换发球权。

## 2. 各参赛队

根据抽签, 分2小组进行比赛。

3. 第一阶段采用分组循环赛, 取小组前二名进入第二阶段比赛; 第二阶段小组前两名采用交叉赛制, 决出1至4名。

4. 小组赛中如遇二队积分相等, 则相互间竞赛胜者名次列前; 如三队积分相等, 则以整个循环赛中的净胜局数多少决定名次; 如再相等则以抽签决定名次。

(一) 领队、教练和队员要文明参赛, 服从规程安排, 服从裁判。

(二) 参赛者应按时参赛, 迟到十五分钟视为弃权。弃权者判负。

比赛取前十名, 第一名奖330元, 第二名奖300元, 第三名奖280元, 第四名奖260元, 第五至十名奖240元。

## 小学五一活动方案策划篇六

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。

## 小学五一活动方案策划篇七

为了丰富旗下职工的文化娱乐生活，缓解职工的紧张工作节奏，满足职工日益增长的精神文化生活需求，倡导健康的文化生活习惯，培养大家对文体活动的爱好，树立正确的劳动价值观念，建立和谐劳动工作环境。

领导小组组长：

副组长：

成员：

(一)活动第一项：由工会主席蒋桂英发表庆祝“五一”活动演讲

(二)第二项：趣味活动、比赛内容及规则

所有团体项目由各部门选派代表代表本部门参加，(其中每项活动：业务部派三人参加，其它部门派一人参加，仓储部与办公室共同组队参加)

除灭火器演练活动在库区进行外，其它活动在“百花园”进行。

### 1、羽毛球——兰毅负责

单打：各参赛单位选手分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。(11分一局，三局二胜)

## 2、斗地主——李树源负责

每个参赛单位报两名选手分成两组，分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。

## 3、灭火器演习短跑——杨军负责

提灭火器短跑50米现场灭火：公司全体人员参加现场演练，各部门选代表参加，由区粮食局安全管理员讲解消防知识，灭火器的使用，现场灭火演练(邀请出租户的代表参加，目的学会使用灭火器)

## 4、摸“福”——杨和平负责

(全部选手都可以参加，以摸到“福”为准，给予奖励。

## 5、拔河——由罗正东负责

各参赛单位全部队员参赛，采取抽签淘汰方式进行比赛，前两三名予以团体奖励。

(三)、活动第三项：以上活动完后在“百花园”自由活动，6:00“百花园”就餐。

以上所有活动重在参与，参与中陶冶情操、增智强体，过一个健康、欢乐、和谐的“五一”。让所有员工在热闹的活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。