

五一装修活动方案设计(通用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

五一装修活动方案设计篇一

- 1、庆祝五一劳动节和五四青年节
 - 3、为有唱歌爱好的学员提供一个展示的舞台
 - 4、选出具备一定音乐素养的学员，为公司年会挖掘人才
- 公平、公正、公开、展示油员工的人文艺术精神

油气（泰州）石化党工团

油气（泰州）石化实习全体人员

20xx年4月28日

喜洋洋ktv

- 1、分个人赛和集体赛
- 2、个人赛自由报名参与
- 3、集体赛以班组为单位

- 1、选手抽签决定出场顺序

2、选手按照抽签顺序上台演唱自选曲目，由评委根据选手的演唱评分

3、评委团队由领队、党工团小组长以及每个班组小组长组成

1、歌曲的风格不限，曲目不定，时间在3至5分钟。

2、选手抽签要在4月27号晚上7点在会议室进行，选手要在4月27日之前决定好歌曲曲目。并报到工会小组长处。

1、具备一定的音乐素质，音色统一，气息流畅（20分）

2、歌词吐字咬字清晰（20分）

3、在唱歌过程中不跑调，离调（20分）

4、正确把握歌曲的旋律和节奏，不脱节，不抢拍（20分）

5、理解歌曲内涵，把握对乐曲旋律及歌词理解，情感投入到位，在处理上有自己独到之处（20分）

个人赛评一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名。集体赛评一二等奖

ktv包房：300元

饮料：100元

奖品：300元

总共：700元

五一装修活动方案设计篇二

举办活动

- 1) 在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传
- 2) 与当地一家大型连锁婚纱影楼进行合作宣传
- 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）

1) 婚房装修方案展示

2) 现场交订金，装修85折，送xx时尚婚纱摄影套餐一份（价值1480元）

3) 时尚家居家电产品现场6折起订购

4) 现场抽奖，3000元钻戒马上奖给当场最幸福的新人（限2名），著名婚礼主持人免费主持婚礼活动（限2名）

1) 请当地著名的婚礼主持机构现场主持活动

2) 现场举办新人配合类游戏得小家电礼品

3) “美丽瞬间”爱情誓言活动（由新人在特殊背景布前进行爱情宣誓，并由摄影机构拍摄成相片，装裱成巨幅相框后送给新人）

1) 与xx婚纱摄影机构和婚礼策划机构合作

2) 婚房与卧房设计方案展示

3) 家居家电厂商合作

本方案专门针对于婚房，这对于培育公司优势是很好的宣传。以婚房主题进行促销宣传。

五一装修活动方案设计篇三

一、活动目的：

为了丰富广大群众的文化娱乐生活，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。

二、组织机构：

领导小组组长□xxx

副组长□xxx

成员□xxx□xxx(办公室成员及工会小组长)

三、活动项目

(一)活动第一项：由工会主席xxx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□xx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xxx进行。

1羽毛球——xxx负责

(1)、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——xxx负责

(1)、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-----xxx负责

(1)、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”----xxx负责

(1)、全部选手都可以参加，以摸到“福”为准，给予奖励。

5、拔河——由xxx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“xxx”自由活动□6□00“xxx”就餐。

活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。

xxx有限公司

20xx年x月xx日

五一装修活动方案设计篇四

---活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材 促销内容)

经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

二、活动具体内容

1、5月2日家装团购会(半天)

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十

2---5月8日全天

※活动地点：中州店 ※活动内容□a□店面洽谈会；

※活动促销：

1) 凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2) 凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算；2、参观样板间；3、可参加样板间征集活动；4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3) 凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

三、三大承诺：

- 1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。
- 2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。
- 3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

在距离五一节还有一个多星期的时

4---

一米装饰十大承诺保您装修无忧

- 1、缴纳定金之后，全年(2012年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。
- 2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。
- 3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。
- 4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。
- 5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。
- 6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让

业主牵着公司的6---

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

8---

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)
- 5) 施工现场和样板间要进行布置，将现场卫生收拾干净，挂上活动海报，10---

五一装修活动方案设计篇五

家装主题一日游

举办活动

- 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)。

1□xx品牌地砖xx品牌地板6折起团购。

2□xx品牌厨房xx品牌卫浴7折起团购。

3□xx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。

5) 来就送500元主材家居代购券，在团购最大优惠基础上，由我家装公司再让您省下500元。

6) 本次活动现场只报名不收取订金，客户报名后只需于我们活动截止日前到我公司签署设计协议即生效，真正无风险的'完美家装之旅。

1) 5月1日上午9:00家装一日游班车出发，上午参观地板、地砖、橱柜、卫浴材料，下午参观家具、家居产品，下午三点以后参观三套施工现场、三套样板间，最后于家装公司现场或大型样板间或某宾馆举行现场抽奖、赠送礼品。

2) 每一站都有精美礼品和团购优惠活动。

3) 全程由我公司提供午餐、饮料，最后由我公司将每客户送到家门口，全程绝无购物客户可以不花一分钱，参加就有精美礼品。

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