

# 2023年公司庆祝五一活动方案策划书(汇总7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。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。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇一

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、开心假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“开心假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

“锣开五月、开心假期”

- 1、我开锣、您省钱。
- 2、玩转假（价）期

4月25日——xx年5月15日

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇二

国际劳动节又称“五一国际劳动节”、“国际xx日”，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。以“永远跟党走”为主题，活跃团的生活，增强团的凝聚力。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xx山捡垃圾和演讲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。

1、上山捡垃圾。

2、在山顶举行以“劳动最光荣”为主题的演讲比赛。

四、活动时间20xx年5月1号

五、活动对象

xx学校xx班全体学生

xx风景区

- 1、首先发放调查问卷，了解同学们对此次活动的看法。
- 2、在网上发起投票活动，引导网友积极献言献策。
- 3、召开班委会，并指定负责人。
- 4、与xx风景区负责人联系并讨论接待问题。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇三

庆“五一”暨祖国好，家乡美诗朗诵。

通过开展诗朗诵比赛活动，歌颂咱们伟大的祖国，赞美咱们美丽的家乡，激发少先队员爱国，爱家乡的热情。同时，以诵读活动为契机，引领和推动我校读书活动的开展，形成良好的诵读氛围，促进我校校园特色文化建设。

xx月xx日上午。

- 1、比赛方式分年级组进行，一、二、三年级为低年级组。四、五年级为高年级组。
- 2、\_月xx日前确定朗诵内容，尽量避免朗诵内容重复，并上交一份底稿。
- 3、各中队要积极搞好参加朗诵训练。
  - 1、以xx分制进行打分，去掉一个最高分，去掉一个最低分，取中间的`分值。
  - 2、评分项目：  
内容(\_分)：主题鲜明，内容积极健康。

语音(\_分)：普通话标准流畅，音色优美，吐字清晰，声音洪亮。

技巧(\_分)：朗诵形式进行了合理设计，感情把握到位，具有一定的感染力。

台风(\_分)：进出场有序，台风端正，表演落落大方，精神饱满，动作表情协调自然。

服装(\_分)：服装整洁、统一。

颁奖项设为，低年级组、高年级组各取一等奖\_名、二等奖\_名、其余均为优秀奖。

此次活动参加的评委为我校部分语文教师及领导。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇四

欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登xx活动”。

登xx山。

总指挥□xxx□

工作组成员□xx各工会小组长。

(1) 时间□20xx年x月x日下午x□

(2) 地点□xx山风景区。

(3) 形式：自由组合，自由活动。

(4) 考勤：下午x前在山顶公园xx谷处登记，并领取100元活动费。

(5) 要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自我身体状况和健康条件，确定登山的速度，量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇五

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

(一) 实行会员制卡的益处：

- 1、长期广告效应。
- 2、有助于留住老客户。
- 3、收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二) 会员划分

(三) 会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

#### （四）会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

#### （五）会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

#### （六）会员管理（消费者信息收集）

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息（消费人数、该次消费者间人员关系（关系包括家庭、同事、朋友等）、消费金额、消费菜品、用餐习惯等）。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水

平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品（锅底）开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等（如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅）

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：

- 1、引导消费者消费不同菜品和新产品。
- 2、帮助消费者进行的口味搭配。
- 3、套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品XX坊”。

### （一）目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

### （二）宣传形式

- 1、制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2、内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3、散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4、报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

1、内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2、时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇六

活动内容：

在4月28日到5月7日期间，凡在某各分店购物满300元的`顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运xx四日游的名额，到xx天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖xx四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

在4月27日到5月26日期间，凡在某商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

五一期间某共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。

## 公司庆祝五一活动方案策划书篇七

欢度五一感恩回报千万家

20\_年5月1日-3日(周六—周一)

1、惊喜换购仅需1元

超市一次购满元，凭发票到服务台加1元换购商品(价值3-5元

左右)。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的. 现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)\_现金券一张，买60元送2张，多买多送。

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在月日至月日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买\_专柜满\_元时使用一张，满\_元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效；