

小班劳动节活动方案(汇总10篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

小班劳动节活动方案篇一

：4月30日-5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

：五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2) 五一逛x购物中大奖(具体方案见附页)

3) 低价降到底，好运转不停(具体方案见附页)

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛x购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

7) “六一儿童节才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报

名，5月13日第一场预赛(具体方案见附面)

8)5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9)5月12日“五一逛x□购物中大奖”颁奖晚会

小班劳动节活动方案篇二

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、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”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、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

4月25日——5月15日

- 一、开锣省钱、玩美假期
- 二、诗歌花语、完美母亲节
- 三、爱心行动、完美助残日
- 四、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵：**商场五一促销活动方案：在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5月1日至5月7日）

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

b□开锣时刻、争分夺秒（活动时间□xx年5月1日至xx年5月7日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使

用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

3、玩转价期（活动时间□xx年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

小班劳动节活动方案篇三

五一劳动节定在每年的五月一日。以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的商场劳动节活动方案，希望能够帮到大家。

阳光大礼 五一全民乐惠购

副标题：百城千店 惠动山东

济南市

4月14日-5月6日

(1)、全场优惠折扣

(2)、特价单品和特价套餐

特价单品不宜定得太低，马桶不得低于599元，淋浴柱不得低

于499元。

套餐包括整体卫浴套餐、五金套餐和其它小组合套餐。

(3)、买满即送

赠品名称 赠送条件 赠送数量

精美餐具家庭装 消费满3000元以上 1套

亲子三口杯四件套

塑料水杯 2选1(个)

开瓶器 买即送

(4)、以旧换新

小区推广人员配备：销售人员或店长1人，导购员或临促2人，共3人负责一个小区。

可选项：

(1)、现场活动

路演：根据各地活动规模大小来确定是否开展路演及控制路演场次，开展路演一定要注意控制成本，歌舞表演作为氛围营造的工具，演员的阵容不需要很专业，建议经销商与当地高校的校园歌手、舞蹈队建立长期合作，可以节省一大笔费用，主持人的选择要注意，有懂得将公司的品牌、促销活动内容等不停地介绍，企划经理和销售经理一定要事先与主持人做好沟通并在现场不停地提醒。路演活动一般都结合抽奖内容。

序号 项目 详细内容 一级市场行情价(元)

5 歌手 校园歌手 150 本文由本站收集整理

7 舞蹈演员 校园舞蹈演员 150

10 舞台 5m(宽)*8m(长)*5m(高) m 900

室内静态展示：在建材市场的中庭或市场大门入口处要争取位置在促销活动期间做产品展示，成本价效果好。

(2)、抽奖

抽奖的形式主要有两种：一种是在店面内购买后即可抽奖，一种是在促销活动的最后一天集中抽奖(配合路演活动)。作为一种销售促进的工具，各地经销商根据自己的情况确定是否开展及开展抽奖的形式。

(3)、签售

签售可做为五一促销活动的一个节点来开展，形式可以是总裁签售或经销商老总的签售，可做为拦截竞争对手的大活动的一个竞争手段来开展。

(4)、返现

返现的形式也有很多，力度根据经销商的毛利水平可大可小。最理想是利用特价产品返现金券，把顾客的订单做大，如购买599元的特价马桶再送200元现金券，指定用于购买浴室柜、浴缸、淋浴房等大件产品使用或总体消费满2019元以上使用。

推广策略

1. 活动告知：报纸、电视、电台等媒介投放，户外广告、条幅等。

(1)、报纸： 主要选择当地发行量较大的报纸投放软文和硬广。

a□软文：

软文一：“五一”上演品质秀，助力翻新装修市场。

软文二：“五一”上演品质秀，邀您“以旧换新”。

b□硬广： 选择当地发行量较大的报纸投放1/4版或1/2版的硬广，输出促销活动内容，硬广版面详见设计模版。

c□夹报： 选择当地发行量的报纸做夹报，投放区域选择在主城区比较多旧小区的区域。

(2)、电台

选择当地收听率较大的交通台或音乐台投放，时间段选择在早上、中午和晚上三个上下班时段，每天6-8次的投放频次。

(3)、电视

电视广告主要以浮字形式的促销活动内容告之，原则上不投硬广，可考虑投家装专栏的活动专题报导。

(4)、户外广告

尽可能争取建材市场的户外广告牌资源；

选择建材市场周边或人流量大的地段的户外广告牌做短期促销活动广告；

投放与否、投放数量根据当地促销活动的规模而定；

户外广告版面详见设计模版。

2. 现场推广活动：

路演活动：要控制规模和场次，控制表演的费用；

尽量争取建材市场内中庭做产品展示；

活动期间要安排临促在建材市场内外派发单页；

有条件的话开展小区推广活动，或与建材市场联合开展小区推广活动。

3. 店面包装、布置：（所有专卖店都要执行）

店面包装物料相关版面详见设计模版。

4. 建材市场包装、布置：

有条件的地方必须争取建材市场的内外广告资源，扩大促销活动的影响力；

建材市场包装的物料包括龙门架、高立柱、拱门、空飘、刀旗、堆头箱、条幅、户外喷绘、吊旗、地贴、包柱等，相关版面详见设计模版。

5. 导购员培训：

各区域促销活动之前必须组织导购员进行培训，对活动的内容、赠品的发放等要统一说词；

6. 销售竞赛：

对分销商也要制定相应的提货奖励，开展销售竞赛；

活动结束后务必召开促销活动总结大会，总结活动成功和失败的原因，并表彰优秀的销售人员和分销商。

活动组织控制

1. 促销活动的推进计划

(1)、基础物料设计(各地根据当地活动内容对相关物料做调整)

项 目 方案运用 规格 数量 设计时间 制作时间

1、平面物料设计

宣传折页

吊旗(2项) 店面走廊氛围营造、悬挂

地贴(2项) 方形地贴，导向地贴，地面氛围营造

主题标贴 圆形设计，贴在产品左上角

海报\空白海报 店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

x展立架 活动的说明及介绍(主形象x架\促销活动x架)

立体pop\kt板 用于展架、横架、产品上

2、专用定制物料

形象x立架(2种)

空白海报 店内墙面、门口玻璃上，可手写，预备应急情况

空白价格标签 用于产品，营造活动氛围

其中“新品体验”采用大尺寸

空白标签可手写，预备应急情况

立方体堆头 450x450

汽球(印logo) 悬挂店面门口汽球

气拱门 两个，前后门各一个

帐篷

太阳伞

助销礼品

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、玩美假期”活动, “锣开”是大力度的促销活动, 为消费者省钱的时间到了, “玩美假期”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、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

4月25日——5月15日

- 一、开锣省钱、玩美假期
- 二、诗歌花语、完美母亲节
- 三、爱心行动、完美助残日
- 四、健康生活、玩美假期

背景:五一黄金周

内涵:商场五一促销活动方案:在五一消费者省钱的假期,消费者的五一应该在华达玩美。

外延:降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间:5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期,在市民准备前往旅游目的地之前的采购,部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的契机。

活动内容:实质是捆绑,销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体,将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群,尤其是单身消费群体,主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念,推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括:菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒(活动时间:xx年5月1日至xx年5月7日止)

活动内容:实质是限时抢购,在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性,能够让消费者产生购买欲望。

早上8:00—9:00以家庭主妇商品为主

下午14:00—15:00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达财务章方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间:xx年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

小班劳动节活动方案篇四

促销期限: 5月1日—5月7日

活动一。: 日化节—亮丽人生

活动方法:

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

现场布置:

太阳伞若干(供应商自备),氢气球8个以上(供应商自行广告

宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

文艺活动安排:

1、最后胜利(5月1日—7日)

活动形式:采用拍卖会的形式,每天推出一档,每档20—30样商品,超低价起拍。

活动时间:时间从上午9:00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)

活动形式:内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(5月3日)

活动形式:婚纱展现场模特表演

4、人生风采(5月4日)

活动形式:摄影展

现场展出摄影作品;设置一处景点,现场免费拍摄(1人限拍1次);免费化妆会;美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)

活动形式:“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童(3岁)凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线(5月6日-7日)

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

小班劳动节活动方案篇五

“五.一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮，再加上恰逢春夏交替之时，应紧紧抓住销售，以促销为载体，提升客流，扩大销售，清甩春装库存，为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

4月xx日——5月xx日

每个季节都有礼!——“五一”有礼!

(一)、劳模有礼

5月xx—xx日，凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范，可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件，服务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣xx件)。

(二)、购物有礼

凡在4月xx日---5月xx日活动期间，购物单票金额在xx元以上的顾客，即送洗衣粉一袋。购物累计金额xx元以上的顾客，送价值xx元遮阳伞一把；累计满xx元的前十位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金吊坠一枚；累计满xx元的前两位顾客，可领取价值xx元的红宝石黄金手链一条。(图书、双星、三楼黄金首饰不参与，团购不参与，其它柜组全部参与!)

(三)、母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”

1、为庆祝5月13日母亲节的到来，5月1日起□xx只“祥鹤”□xx个祝福，为xx位顾客准备，送给xx位慈爱的母亲!(凡购物的顾客均可凭小票到正门口工作人员处领取“祥鹤”，并留下你的真挚祝福，亲自悬挂在中厅许愿树上。)

2、5月13日---母亲节当天，凡在我商场购物满xx元的前xx名顾客，加xx元即可获得“康乃馨”鲜花一束。

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

(统一色调——蓝色)

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五.一”促销主题的

宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传(包括-展架)。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五.一”有礼!(部经理配合实施)

1、4月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。(每天活动工作人员名单另文下发)

4、4月xx日、5月xx日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票;不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元；

3、室内外布置□xx元；

4、活动奖品预算□xx元；

5、报纸广告□xx元

总计□xx元

其中：4月xx日——5月13日(母亲节)共xx天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

小班劳动节活动方案篇六

地5大道

费家营十字东南角（德克士对面）

5月1日—5月3日

□11□00—18□00

五一节促销，是旺季来临的标志。继三四月行销低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。吸引更多的消费者关注本商城，更多精彩实惠信息呈现。

一、公司策划举行购物即抽奖活动，活动地5大道商场内。

二、活动期间，当天购物满99元的顾客，获相应金额购物券；凭购物券至兑奖处即时刮卡，领取对应奖品。

奖项中奖结果（举例）奖品数量刮开中奖符号

特等奖30克金条1名特等奖

一等奖海尔冰箱或洗衣机2名一等奖

二等奖品牌自行车3名二等奖

三等奖毛绒玩具4名三等奖

纪念奖日化产品若干名纪念奖

说明：刮刮卡只限五一活动期间使用

1兑奖票必须保持清洁及完整无损，逾期的小票无效。

2采用即时兑换奖票，现场兑奖，获三等奖以上的当场广播祝贺通知

3安全起见，兑奖处现场配备一名保安协助，工作人员配备2人负责兑奖品

4所有奖品展示在费家营十字东南角（德克士对面）特设展台，奖品展示布置

6甘肃大诚投资有限公司保持活动最终解释权

7活动期间工作人9：00到岗位，各司其职，活动结束后要清洁现场

9商户于物业办公室领取购物券，财务做好配合登记发放工作

一、抽奖场地确定（28日完成）地5大道周围布置宣传横幅（28号完成）

二、通道口摆放水牌，注明活动规则及奖品设置（29号完成）

三、路面广告位内容设计更换（24个），电梯出入口美化（8出口x2□□29日完成）

四、商场内部吊旗□pop设计安装（3样式）（30日完成）

五、a3双面宣传海报，联合商户共同发放（30号完成）、刮刮卡、购物券发放（28日完成）抽奖现场易拉宝（30日到位）。派发分工：商委会成员组织15人分发14000份，覆盖商场周边个小区，商场预留1000份宣传。

六、室外抽奖现场所用帐篷（1个）桌子（2个）30日于库房领取

七、由策划部负责兑奖及奖品发放

颁奖方式：

2、三等奖发放：第一天2个，第二、三天各1个

二等奖发放：每天1个

一等奖发放：第一天、第二天各1个

特等奖发放：第二天17点左右（根据平日人流量高峰预定，起到最大宣传效应）

小班劳动节活动方案篇七

4月30日—5月8日

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好

地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的`社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

五一逛快易拍，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

2) 五一逛x购物中大奖（具体方案见附页）

3) 低价降到底，好运转不停（具体方案见附页）

4) 5月1日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) 5月4日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) 5月5日“五一逛x购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出（内部员工）

7) “六一儿童才艺秀”报名正式启动，4月25日至5月10日报名，5月13日第一场预赛（具体方案见附面）

8) 5月8日母亲节，母亲购物有礼。凡于5月8日来我商场购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

9) 5月12日“五一逛x购物中大奖”颁奖晚会。

小班劳动节活动方案篇八

举国欢腾庆五一，开心购物去xx

5月1日-5月7日

日化节-亮丽人生

联合3-4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干(供应商自备), 氢气球8个以上(供应商自行广告宣传备用)、气拱门一条(20米)、外场展区(4个)、服务台前展区(其它品牌)、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区(舞台、音响设备)

1、最后胜利(5月1日-7日)活动形式: 采用拍卖会的形式, 每天推出一档, 每档20-30样商品, 超低价起拍。活动时间: 时间从上午9:00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。共享五一文艺演出活动(与英才音乐学校联合举办)

2、风情万种(5月2日)活动形式: 内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深(5月3日)活动形式: 婚纱展现场模特表演

4、人生风采(5月4日)活动形式: 摄影展现场展出摄影作品; 设置一处景点, 现场免费拍摄(1人限拍1次); 免费化妆会; 美容美发专家咨询会。

5、爱我中华(5月5日)活动形式: “世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展从4月25日开始, 少年儿童(3岁)凭一幅作品在服务台前报名。5月5日展出报名作品, 再加上现场参赛作品综合得分, 评出一、二、三等奖3名, 其余为纪念奖。比赛内容: 以“锦绣中华”为主题作画一幅。奖项设置: 一等奖: 二等奖: 三等奖:

6、明星在线(5月6日-7日)活动形式: 模仿秀卡拉ok大赛分为少儿组(童声放送)、青年组(明星大挑战)、老年组(老有所)

乐-戏曲票友之夜)三组从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7:30-9:30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

小班劳动节活动方案篇九

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、玩美假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“玩美假期”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、玩美假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期

x月x日——x月x日

1、开锣省钱、玩美假期

- 2、诗歌花语、完美母亲节
- 3、爱心行动、完美助残日
- 4、健康生活、玩美假期

背景：五一黄金周

内涵□x商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达玩美。

外延：降价促销、限时抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

a□促销板块

开锣套餐、惊喜无限（活动时间□x月x日至x月x日）

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单

身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

x月x日“劳动光荣餐”为滋补系列

x月x日“开锣首席餐”特色系列

x月x日“玩美心情餐”绿色系列

x月x日“时尚青年餐”营养系列

x月x日“青春飞扬餐”美容系列

x月x日“开心、玩转餐”休闲系列

x月x日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同（主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售）。

b□开锣时刻、争分夺秒（活动时间□x年x月x日至x年x月x日止）

活动内容：实质是限时抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，（数量有限，抢完为止）

（注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达财务章方才有效）。

内部注意：内部员工及员工家属不得参与本次活动，违者必纠，所有抢购商品均为纸条放在盒子里（盒子为密封）堆放在抢购堆头上，顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品，每天限抢300份商品。

4、玩转价期（活动时间□x年5月6日晚20：00开始）

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

小班劳动节活动方案篇十

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高**美容院在该地区的知名度

活动要求：

准备5000元**货品作活动用(公司送出10套内衣)

活动时间：

4月20日(促销时间：4月20日——5月1日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。（4.15-4.19）

二、会议流程：（18：30——21：00）

- 1) 主持人宣布晚会开始
- 2) 美容师表演《感恩的心》
- 3) 老板代表致感谢词
- 4) 颁奖 a 感谢2003年对**美容院给予的最大支持、消费最高的 忠实朋友_____ 特奖大礼一份_____ ； 凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到**美容院领取)
- 5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容 师、自己在美容院得到的`欢乐、帮助可举列子)
- 6) 内衣秀
- 7) **协会会长隆重推荐**产品
- 8) **美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有) a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间，欢迎到**美容院咨询 10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

- 1、 准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)
- 2、 租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定) 布置会

场(音响、座位、盘果、横幅、气球等) 水果、糕点及奖品的准备 附：奖品送出对象：1)2005年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元(现场发奖) 2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间(会后三天内到美容院发)

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须 19日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。

9、内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)

10、确保货物、内衣、气球等物品到位。