

# 最新企业劳动节活动方案 公司五一劳动节活动方案(精选7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 企业劳动节活动方案篇一

\_\_月30日下午2：30

### 二、地点

小学

### 三、活动项目

#### 1、男子定位投篮

裁判：

每人每轮投5粒篮球，每投中一粒球，奖给一块雕牌透明皂。

#### 2、男子、女子定位投铁环

裁判：

每人每轮投5个铁环，每投中一环，奖给相应奖品。

#### 3、女子夹珠子比赛

裁判：

1、分组进行，每组10人，每轮比赛时间3分钟；

2、每组按夹珠子量分：

一等奖2人，奖给洗发水一瓶；

二等奖3人，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5人，奖给雕牌透明皂一块。

#### 四、趣味游戏

1、背靠背夹气球比赛，走10米往还的距离。

2、各校选派两队参赛；

3、按速度分：

一等奖2队，奖给洗发水一瓶；

二等奖3队，奖给雕牌香皂一块；

三等奖5队，奖给雕牌透明皂一块。

#### 五、其他

1、所有参加活动的教职工将获得一份纪念品；

2、活动结束后芦山小学宴请参加活动的全体教职工。

## 企业劳动节活动方案篇二

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

1、主办部门：物业公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发（时间根据公司生产情况定）

4、领导小组成员：

401第一批领导小组成员：

领队□x□副总经理）

副领队□x□综合管理部经理□□x□工会副主席/团支部书记）

召集人□x□工会副主席/团支部书记）

402第二批领导小组成员：

领队□x□党支书/工会主席/副总经理）

副领队□x□副总经理□□x□工会副主席）

召集人□x

1、活动时间：

第一批：20年x月x日下午x时在公司统一乘车出发到乘飞机，20年x月x日从乘飞机返回后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定（以公司通知为准）

2、活动地点：市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

（乘大巴）（乘飞机）

物业公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。（如实际名单有变动将另行通知）

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。（分两批出发，第一批出发总人数约为人，第二批出发约为人）

- 1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。
- 2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。
- 3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时（出发前，返回前）一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。
- 4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病（如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等）。
- 5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。
- 6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。
- 7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。
- 8、注意人身和财产安全。

扑克副、小礼品

x元/人（含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等），预算费用总计约元。该项费用由公司统一开支。

活动过程中允许举办趣味游戏。

## 企业劳动节活动方案篇三

20xx年5月1日xx□00□

xx山。

辖区机关企事业单位、中小学校、部队；居住或工作在我辖区的个人均可报名参加。

本街道辖区居民可持身份证及其它有效证件自由组成社区联队；辖区内机关企事业单位、中小学校、部队等以单位形式参赛。

各单位组织xx人，自制队旗，在山下统一出发，以团队为单位，取前3名奖励，第一名xx元，第二名xx元，第三名xx元，到终点的单位均可获赠礼品。

- 1、要求参加登山队员身体健康。
- 2、各参赛队可统一着装，佩戴组委会统一制作的号码牌，自备队旗。
- 3、各参赛队要设有本队伍的组织机构，设领队及安全应急小组，负责做好本队的安全工作。
- 4、各参赛队员必须提前xx分钟到比赛场地报到；比赛开始后迟到超过xx分钟作弃权处理，对方自动胜出。

## 企业劳动节活动方案篇四

20\_\_年5月1日上午9：00。

## 二、地点

\_\_\_山。

## 三、参赛资格

辖区机关企事业单位、中小学校、部队；居住或工作在我辖区的个人均可报名参加。

## 四、报名方法

本街道辖区居民可持身份证及其它有效证件自由组成社区联队；辖区内机关企事业单位、中小学校、部队等以单位形式参赛。

## 五、竞赛方法

各单位组织20-50人，自制队旗，在山下统一出发，以团队为单位，取前3名奖励，第一名1000元，第二名800元，第三名600元，到终点的单位均可获赠礼品。

## 六、其它规定

- 1、要求参加登山队员身体健康。
- 2、各参赛队可统一着装，佩戴组委会统一制作的号码牌，自备队旗。
- 3、各参赛队要设有本队伍的组织机构，设领队及安全应急小组，负责做好本队的安全工作。
- 4、各参赛队员必须提前10分钟到比赛场地报到；比赛开始后迟到超过10分钟作弃权处理，对方自动胜出。

# 企业劳动节活动方案篇五

领导小组组长：蒋桂英

副组长：杨军

成员：杨和平、罗正东、兰毅、李树源（办公室成员及工会小组长）

（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

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

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

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”

全部选手都可以参加，以摸到“福”为准，给予奖励。

#### 5、拔河

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。

## 企业劳动节活动方案篇六

1、各班以“劳动最光荣”为主题，围绕“我会自己穿衣服”、“我会自己洗手”、“我会自己吃饭”等内容设计活动方案并开展活动。

2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种“劳动之星”。

1、各班以“劳动最光荣”为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。

2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。（擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜）

3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等)4、各班每周评选出本周的“值日之星”。

1、开展“爸爸妈妈真辛苦”调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的'辛苦，激发幼儿为父母分担家务劳动的激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展“家务劳动小能手!”的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。(发记录表)

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。(在记录表上进行评价)

5、每周一各班评选出班级“家务劳动之星”，实现家园共育。

劳动技能大比武：(分年级组进行比赛、每班男女各10人)

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

各班在每周评选出的劳动之星中推选2-3名幼儿参选幼儿园的“劳动小能手”评选，“劳动小能手”获得者发予劳动奖章进行鼓励。

# 企业劳动节活动方案篇七

## 一、促销目的：

利用五一这一特殊假日的特点，在其前后公众效应显著的一段时间，为烘托药店在节假日的营销气氛，结合自己的营销模式，提升门店核心竞争力，突显活动效果，加强客情沟通、药企合作及商品走量，并能根据顾客的消费心理来准确把握药店的销售脉搏进行一系列有针对性的推广活动。

1. 吸引人流，使节日盈利效应最大化；
2. 制造重复消费模式；
3. 延伸和充实品牌内涵。

## 二、促销思路：

- 2、提炼诉求产品卖点，在产品比对演示宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望；
- 3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高销售额；
- 4、让百姓形成“买的不是药，是健康”的氛围。

## 三、促销对象：

## 四、促销时间：

## 五、促销主题：

迎五一，好礼贺佳节

## 六、活动形式：

## 终端现场促销活动

### 七、促销活动方案：

#### 1、进店送温暖

五一节假日期间，在店门口为每一位进店的顾客送上一杯暖暖的姜茶，让顾客身心舒畅，还未购物就能体验到促销人员的热情及公司对顾客的关爱。能增加顾客对公司的好感及激发对产品的兴趣。

#### 2、捆绑销售

选择公司现有的普通家庭常备药品相互捆绑销售，并适当包装，将药品变成礼品，利用捆绑的价格和渠道优势，提升销售。礼品套餐可根据顾客的实际需要加减。

#### 3、赠品销售提供附加赠品，搭配销售；

赠品保证质量，档次符合，对象符合。如只要购买本公司的产品，再加0.1元即可获得精美小礼品，如符合春节喜庆氛围的精美台历、挂历、春联、马年吉祥物、万年历等等，也可以搭配与健康相关的体重计、小药箱等。

4、抽奖销售购物参与抽奖，采用集中开奖，普及面、中奖率适中，可信度高，不让群众感觉是以抽奖为噱头，而是实实在在给群众以实惠。如可迎合同国人喜好“彩头”的心理，采用“摇钱树”，树杈挂满红包，凡购买公司产品满xx元的顾客，加1元就有机会摘下一个红包(每人限一次)，每个红包都有奖品可获得(小至牙膏、鸡蛋、抱枕等，大至测血压计等)，100%中奖率，保证奖品拿到手！

5、专家免费咨询指导提供顾客消费信息咨询，现场提供顾客消费专业的帮助。

6、公关策略赞助社会公益事业，可扩大企业品牌知名度和社会亲和力。如，活动期间每收益10元就捐出1元给贫困地区等。