

# 最新五一节活动方案小班 五一节活动策划方案(大全20篇)

年会策划需要密切关注预算控制，确保经济合理性和效益最大化。推荐阅读以下精选项目策划实例，帮助您更好地理解项目策划的要点。

## 五一节活动方案小班篇一

知道五月一日是国际劳动节，是所有劳动人民的节日。

了解各行各业人们的劳动，并体验劳动是件辛苦又快乐的事。

经验准备：假日里，布置幼儿去附近的理发店理发，到超市购物等，了解人民的劳动。

课件准备：挂历插图，工人、农民、缝纫师、厨师、捕鱼者、司售人员、服务人员的工作实拍图，理发店、医院动画视频。

出示日历图，向幼儿介绍“五·一”国际劳动节。

——大家想一想日历上的字为什么是红色的？这是什么节日？谁的节日？

小结：这是五一劳动节。全世界劳动、工作的人都过的一个节日。是所有劳动人民的节日。

播放图片，认识进行不同劳动的人，初步了解他们做的工作。

1. 边看图边穿插提问和引导，启发幼儿理解劳动者是用自己的劳动为大家服务。

——你在这些地方看到了些什么？都有谁？他们是怎样劳动的？

2. 让幼儿互相介绍自己的爸爸妈妈的工作。

3. 引导幼儿进行思考。

——我们说了很多的劳动者，还有哪些劳动者是你想到但是没说到的呢？

请幼儿观看理发店、医院情景视频，帮助幼儿进一步了解劳动是件辛苦而又快乐的事，发现他们的工作和小朋友生活的关系。

——理发店的叔叔阿姨都做些什么事？

——医院里的医生都做些什么？每天给病人看病辛苦吗？

——这么辛苦为什么他们还要做这些？

——你觉得他们的心情怎样？为什么？

——如果没有他们会怎样？

带领幼儿参加幼儿园劳动(捡石子、捡树叶、扫地)，并欣赏劳动后场地的整洁环境，启发幼儿与同伴交流，让幼儿进一步体验劳动的辛苦和快乐。

## 五一节活动方案小班篇二

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。

## 五一节活动方案小班篇三

- 1、唤醒沉睡顾客，并促进老顾客转介绍购买
- 2、带动五一及母亲节的.销量
- 3、提升品牌影响力

4月30日——5月2日

“五”重大礼，“一”购到底

- 1、曾经买过，一定送：老顾客凭任何购物凭证，到店即可获赠单层保温饭盒一个；
- 4、特款产品，特价送：分店需处理的产品，顾客可特价购买，价格分店自定；
- 5、即使不买，还能送：
  - (1) 老顾客转介绍成功购买，即可获赠双层保温饭盒一个；
  - (2) 只要在朋友圈转发活动，即可获赠油壶一个；

备注：本活动内容与储值活动、贵宾9折可同时参与。

## 五一节活动方案小班篇四

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。

## 新产品开发策略

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)

## 组合型销售策略

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。

## 促销宣传策略

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x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

传单：

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。

电视广告：

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。

## 五一节活动方案小班篇五

劲爆五一、全方位的`疯狂盛宴。

造人气，吸引客人的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大客人心中的品牌！

2、“寻宝”主题活动。本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在主题活动期间购物都有好礼送。

主题活动期间，凭当日电脑单享受一次抽奖主题活动，奖品分为特等奖。名为“一生一世”钻戒一枚。一等奖。精品首饰皮盒或情侣杯。二等奖。金叶保温杯或真情金叶。

1、凡主题活动期间购买钻石满2999元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送19999元钻石吊坠。

## 五一节活动方案小班篇六

劲爆五一、全方位的疯狂盛宴。

造人气，吸引客人的.眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大客人心中的品牌！

2、“寻宝”主题活动。本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在主题活动期间购物都有好礼送。

主题活动期间，凭当日电脑单享受一次抽奖主题活动，奖品分为特等奖。名为“一生一世”钻戒一枚。一等奖。精品首饰皮盒或情侣杯。二等奖。金叶保温杯或真情金叶。

- 1、凡主题活动期间购买钻石满2999元，赠送299元a货玉佩。
- 2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。
- 3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。
- 4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。
- 5、购买钻石满10051元，送19999元钻石吊坠。

## 五一节活动方案小班篇七

连锁商场或超市总部将各个分店反馈回来的商情信息以及带有共性的影响销售的`住处加以综合分析，慎重考虑和周密计划之后制定统一的促销方案下达给各分店，制订促销方案必须掌握以下要点：

- 1、树立企业形象，参与市场竞争。连锁商场或超市应发挥自身多分店规模经营优势，制订统一的促销活动措施。这样就可以使一些经营业绩不是很好的分店获得广告业的支持，赢得消费者。连锁企业通过大型促销活动和企业形象宣传达到提高企业的知名度，扩大企业在消费者心目中的影响，获得消费者对企业的认同感的目的。
- 2、刺激消费，增加销售额在企业的正常销售阶段，通过采取一项或几项促销手段，推波助澜，以提高销售额。
- 3、优化商品结构，将滞销的商品推销出去，以调整库存结构，

加速资金流转。

4、向顾客介绍新商品联合生产厂家共同参与的促销活动可以直接向消费者推荐新的商品。强货宣传消费新观念、新时尚、新生活方式以及与之对应的新商品，在缩短了接受某种生活观念的过程中，不仅普及了新产品也使商家获得了利润。

测算促销费用开展各种促销活动，费用的大小与促销规模成正比。这些必要的费用支出的大部分是用来进行销售刺激的。比如折扣、赠物、降价等。由于这些费用支出要从销售额中得到补偿，所以促销活动方案的制定必须要考虑企业的实际承受能力。

促销活动可以针对任何一个进店购物的顾客，也可以是经过选择的参加购物的一部分人。比如让利销售，商场在全面降价时就是针对一切来店购物的顾客；如果采用规模购买让利活动，顾客购买商品就必须达到规定的数额后才能享受让利；如果组织一些特殊的活动，那就只有参加活动的人才能受益。总之不管采取哪种方法，促销方案都要规定得明确而具体，同时在广告宣传中要有醒目的提示，使顾客了解促销活动的內容。

- 1、方案的策划与制定。
- 2、商品标价签的修改。
- 3、方字宣传品的准备、印刷与分发；
- 4、广告的设计、制作与安置；
- 5、营业场所人员的调配和工作安排。
- 6、商品库存数量的落实以及销售额的预测。



促销活动时间要结合推销商品的特点因地制宜，因时制宜。

1、促销活动通常安排在节假日，起止时间与节假日基本同步，或提前几日开始，推后几日结束。

2、对于某一种或者几种商品开展的促销活动时间一般说来先择时间7天为宜。

3、大型百货商场采用的突出主题的促销活动时间通常较长，一般为一个月左右。

每一次促销活动结束后都要对整个活动进行总结。

## 五一节活动方案小班篇八

1、凡在x-xx日至x-x期间，凭购物小票可在收银台处加1元可换取价值x元商品，满xx元顾客加x元可换购价值xx元商品，购物xx元以上顾客加5元可换购“时尚运动t恤”一件（x.x日前换小票，活动日开始一票换物。换购商品为袜子，背心、简易t恤等，此活动需设置最低消费标准。）

2、凡一次性购物满68元顾客，凭当日单张购物小票可到收银台免费办理积分卡一张；在活动时间内可享受双倍积分。当日购物满588元客户可赠送会员卡，可在任何棉之家连锁店内享受会员折扣。（特价商品、换购赠品后不参加积分活动，兑换积分卡后及时收回小票）

3、会员专利优惠产品，为吸引更多会员客户购物，设置少量款式服饰进行折上折，即在活动折扣基础上再享受会员专利。（此方式需要新款、高利润产品为依托）

4、买赠及折扣最常规手段，达到一定消费额后返还比例赠品（例，满38送袜子，满68送背心及等价吊带、满128送运动衫等。具体赠送礼品需要尽快确定购买。折扣产品不参与此方

案)。

5、购物反馈x□xx-x□x日进店消费顾客，可于活动期间持购物小票到店内抵现金使用，（要提前确定好反馈比例）

1、人员准备，提前按岗位明确，责任到人，避免活动期间有环节出错。

2、货品准备，购置好促销品及具体折扣，保证参与活动产品供应（建议进购一批专用促销服饰）。

3、赠品、附件准备，赠品数量充足，保证供应。确认好所需附件，提前购买全。

（店内所经营产品及需采购赠品，杯子，脸盆等家用品，衣架，皮条等附件品）

4、沟通方面，确认好参与活动店面，日期以及各店活动方式。

## 五一节活动方案小班篇九

4月30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。

今年的五一节天气较好，大大地促进了商场的人流活动及购买欲，我们商场从4月29日到5月1日短短三天的销售额比去年猛增了30%，这其中一方面有天气的帮助，另一方面我们促销准备工作做得好，做得早，从而激发了人们的购买欲。

活动时间安排紧紧扣住五一假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xxxx元，并将这种形式延续到5月2日。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

本次活动前期宣传费用，4月28日《XX刊》封底整版xxxx元，展板和x展架xx元，宣传费销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

d□此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在9日活动内销售联通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看

如：女装区满100送50元a类券、满200送100元a类券；运动区满100送30元b类券、满200送60元b类券□a类券只能在女装区使用□b类券只能在运动区使用。

1、媒体选择：本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日（周六）销售比上个周六却下降17、6%，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显。从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：

各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

#### 5、前瞻性和时尚性表现不够：

企划部成员应常走出去，了解最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

创维在深圳全面推进“举国欢腾迎国庆创维豪礼送不停”促销活动，并于10月1日在华强顺电、华强国美、华强苏宁等重点商场举行签名售机活动，顾客凭签名卡在10月1日—2日购买hd和逐行系列电视及背投产品可享受九折优惠。创维在全市所有重要商场均有新品展销活动，并用数字信号作演示，现场占据主场地位，数字高清电视推广气氛浓烈。对tcl及其他电视品牌中高档产品销售影响较大。

## 五一节活动方案小班篇十

坚持以育人为本，以学校为基础，开展丰富多彩的艺术活动，使学生在参加活动的过程中成为受教育的过程，培养健康的审美情趣和良好的艺术修养；体现向真、向善、向美、向上的校园文化特征，促进学校艺术教育的发展；体现冠英学校学生风采。

彩色20xx

20xx年4月30日上午8：30时开始

冠英学校操场

冠英学校全体师生。

小学部、中学部。

活动安排：

政教处

主持人□xxx

音响效果□xx

会场布置□xx

位置安排：

幼儿园、小学部、中学部

摄影□xx

评委□xx

统计□xx

会场秩序维持：年级组长、班主任

奖状书写□xxx

评比奖励办法：

一等奖节目2个，二等奖节目5个，三等奖节目6个。奖一等奖节目的'班主任教师及年级组长。

1、4月1日——4月29日各班班主任和科任老师组织学生排练。

- 1、2年级每个年级一个节目，4—8年级每个年级两个节目。
  - 2、4月17日前各年级组长上报节目。
  - 3、4月20日前一年级、二年级的班主任上交新队员名单。
  - 4、4月28—29日下午第七节课进行分年级检查节目。
  - 5、4月27日上午各班把表演用的录音带、碟子交到杨绍强老师处，并写上班别和曲目。
  - 6、4月7日第七节课新队员宣誓训练。
  - 7、4月29日中午召开评委会。
  - 8、4月22日—30日下午主持人排练。
  - 9、4月29日放学后奖状、帷幕准备就绪。
  - 10、4月29日安排好给新队员配戴红领巾的少先队员。
  - 11、4月29日，各班就活动中的相关安排及其注意事项进行强调。
- 
- 1、升国旗，奏国歌。
  - 2、宣布新队员名单。
  - 3、授予队员标志，新队员宣誓。
  - 4、学校领导讲话。
  - 5、各班表演节目。
  - 6、颁奖。

## 五一节活动方案小班篇十一

20xx年5月1日xx7日开展了七天五一促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。

再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的五一广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

五一大型文艺晚会把整个五一庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：



在本次五一活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

- 1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。
- 2、监督表格没执行，是本次五一的一个遗憾。
- 3、门店的现场执行力度不够，
- 4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。
- 5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。
- 6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次五一最大的遗憾。
- 7、门店在五一活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。
- 8、门店在五一商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。
- 9、门店在五一活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。
- 10、在五一活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思！

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

## 五一节活动方案小班篇十二

为丰富教职工的文体生活，倡导“我活动，我健康”的生活理念，进一步增进同事友情，增强学校凝聚力，学校决定举行迎五一教职工运球接力赛，具体方案如下：

全校教职工分成20个小组，每组10-11人，各小组推荐9人参加比赛。采用抽签方式随机分成5个竞赛组，每组赛出一等奖1名，二等奖2名，三等奖1名。比赛前，同一竞赛组的4个小组所有成员在规定的篮球场一端的底线后集合(起点线)，听哨音同时开始比赛，第一位运球者从起点线的后延开始运球，绕过前方篮球场另一端篮球场底线的标志物后折返，运过起点线后传给同组第二位组员，以此类推，全组所有成员结束后，以第9位组员将球运过起点线的先后顺序，决定比赛名次。

1. 小组每一位参赛成员都必须按要求运球完成规定的路线。
2. 球与运球者身体接触的过程中，不得连续带球走两步或两步以上。
3. 运球者每次运球绕过前方标志物后方可折返，且必须人、球全部通过起点线后方可传给下一位运球者。
4. 运球中如果不慎掉球，需由运球者本人将球捡回，且必须回到掉球处重新运球。
5. 比赛进行中，小组所有成员须全部站在起点线以后，不得对场上运球者提供帮助或干扰比赛。

总策划：

总负责：

宣传:

联络:

摄像:

总裁判:

裁判: 每组推荐一人任裁判

记录员: (怀孕、伤病等人员)

1. 所有参与比赛者需自备运动鞋, 着宽松、轻便便于运动的服装。

2. 每小组不直接上场比赛的组员采用退位轮换的方式到下一小组做裁判工作(即第1组到第2组, 第2组到第3组, 第3组到第4组, 第4组到第1组)。

3. 各组队员必须严格按照运球规则进行比赛, 一经发现违规现象, 不论成绩如何, 该小组比赛名次为该竞赛组的最末名次。

## 五一节活动方案小班篇十三

通过此次传唱红色经典歌曲比赛, 加强同学们的爱国主义热情, 弘扬民族精神, 使同学们懂得我们的. 幸福生活来之不易, 从而更加刻苦学习, 为红领巾添光增彩。

\_月30日下午

大操场

1—6年级

- 1、演唱内容：一首红色歌曲
- 2、演唱时间：不超过5分钟。
- 3、演唱形式多样化：可采用齐唱、合唱、领唱朗诵加演唱等不同的演唱形式。
- 4、参赛班级自备伴奏带、伴奏碟，不得清唱。
- 5、演唱者表情自然、大方、着装要统一、整洁、美观。
- 6、各班可根据歌曲内容自行设计动作和准备道具。
- 7、指挥节奏准确，有表现力和感染力。
- 8、提倡每班全体学生都参加。
- 9、节目单下周二上交教导处。

1、演唱者声音整齐、音色统一：歌唱声音要清晰、和谐。  
(20分)

2、演唱的感情要到位：能够较好地表现出歌曲的情绪，表现歌曲的音乐形象。(20)

4、服装统一、整洁、美观。(20分)

5、指挥节奏准确，有表现力和感染力。(20分)

注：评分最后结果以100分制进行计算，去掉一个分和一个最低分，最后算出该节目的平均分。

按年级评选：一等奖一名、二等奖一名、优秀奖一名。

# 五一节活动方案小班篇十四

为进一步丰富辖区居民的文化生活，提高社区文明程度，展示多元社区文化，建设宜居、文明、祥和的和谐社区，经社区研究决定，在辖区大力开展“打造品牌文化，建设和谐家园”活动。现制定以下活动计划：

## 一、指导思想

本次创品牌文化活动以“三个代表”重要思想和党的xx大精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，通过打造多种形式的文体队伍，组织开展形式多样、内容丰富、居民喜闻乐见的文化活动，展示社区新面貌，打造文明和谐社区。

## 二、活动内容

(一)设立社区文化艺术节。拟定每年4月份的最后一周为社区文化艺术节，节日期间组织社区文体队伍开展一些比赛、表演、交流活动。

(二)大力开展广场文化、楼院文化及家庭才艺展示。组织文体队伍进楼栋、进家庭及开展社区读书活动、家庭才艺展示等，动员辖区居民参与活动中来，增强居民对社区文化艺术节的认同感。

(三)开展一次声乐、器乐比赛活动。为了进一步繁荣社区文化生活，促进社区优秀民乐团队的交流，推动群众性民乐的发展和水平的提高，社区定于201x年元旦期间，举办优秀民乐比赛。本次比赛活动的宗旨为：创名牌，促和谐，推普及，树形象。

(四)开展社区文化交流活动。定期组织开展一些交流活动，丰富活动内容，提升活动水平。组织社区文化队伍参加一些庆典礼仪活动，努力打造社区特有的文化品牌，使社区文体

队伍逐步走上自我发展、自我完善的道路。

### 三、工作打算

(一)在现有秧歌队、太极拳(扇)队、腰鼓队等传统民俗文化队伍基础上，新培育发展一批以器乐、声乐和书画、美术等为主的文化活动队伍。吸引更多的社区居民参与到社区文化活动中来，推动社区全民文化活动建设。

(三)制作一些文化名片。向有关婚庆公司、礼仪公司发放，提高社区文体队伍的知名度。

(四)加大宣传力度。通过新闻媒体、广播、宣传橱窗等宣传手段和途径，宣传社区文体队伍活动开展情况，提高社区文体队伍的知名度和居民的认同感。

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

## 五一节活动方案小班篇十五

为了庆祝今年“五一”国际劳动节，以“我健康，我快乐”为主题，举行庆祝活动，特作如下方案。

□xx年4月23日至4月29日

- 1、各级组要高度重视，级组长要亲身组织；
- 2、参加比赛队员要准时到位参加比赛。

组 长：练伟东

副组长：黄祥初、彭新容、李国绥

成员：梁运娣、刘巧茹、张雁枫、温伟坚、卢咏红、  
李文中、李淑娟、邓贵良

：全体教职工

2、趣味体育比赛。

1、趣味体育、乒乓球比赛场地、器材由体育科组负责；

2、会场横标及摄影由温伟坚负责。

学校党支部

学校工会

xx-4-10

附一：

第二届教职工乒乓球男女混合团体比赛规程

承办单位：县二小体育科组

时间□xx年4月23日至28日(星期四、五、一、二)下午4:30—6:20。

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。

： 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xx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。

## 五一节活动方案小班篇十六

劳动是生活的基础，是幸福的源泉，也是每个人走向成功和辉煌的惟一途径。在“五一”国际劳动节来临之际，我校决定开展以“红领巾爱劳动”为主题的系列活动，让同学们了解“劳动节”的由来，了解我国不同时代的劳模风采，将“劳动最光荣”这个主题思想转化到我们每位少先队员的实际行动中，通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养少先队员积极劳动的热情，养成爱劳动的好习惯，并能珍惜他人的劳动成果。



## 红领巾爱劳动

20\_年4月30日——20\_年5月2日

低年级（1—2年级）：

- 1、在“五一”放假期间与爸爸妈妈一起对自己的家进行一次彻底的大扫除；
- 2、知道“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的含义，并能做到我的餐桌上没有一粒剩饭（菜）；
- 3、学会自己穿衣服；
- 4、学会自己整理书包；
- 5、能帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、洗碗、扫地、拖地等。（将劳动的场景拍成照片，每班上交两份。）

中年级（3—4年级）：

- 1、知道2个全国劳模的名字和他们的事迹；
- 2、清理自己的“小天地”（铺床、叠被子、整理书桌、打扫自己的房间等）；
- 3、帮爸爸妈妈做一件力所能及的家务事，洗菜、淘米、洗碗、扫地、拖地等；
- 4、做一份“劳动最光荣”手抄报，每班上交五份；
- 5、在父母的协助下，会蒸米饭，学会做一道菜等。（将劳动成果拍成照片，每班上交两份。）

高年级（5—6年级）：

- 1、知道4个全国劳模的名字和他们的事迹，积累到积累簿上；
- 2、清理自己的“小天地”（铺床、叠被子、整理书桌、打扫自己的房间等）；
- 3、“我和妈妈换一天岗”，做一天妈妈每天要做的家务活，体验劳动的甘苦；
- 4、做一份“劳动最光荣”手抄报，每班上交五份；
- 5、写一篇“以劳动者是最光荣的”为主题的文章□b5稿纸每班上交五份。

## 五一节活动方案小班篇十七

连锁商场或超市总部将各个分店反馈回来的商情信息以及带有共性的影响销售的住处加以综合分析，慎重考虑和周密计划之后制定统一的促销方案下达给各分店，制订促销方案必须掌握以下要点：

- 1、树立企业形象，参与市场竞争。连锁商场或超市应发挥自身多分店规模经营优势，制订统一的促销活动措施。这样就可以使一些经营业绩不是很好的分店获得广告业的支持，赢得消费者。连锁企业通过大型促销活动和企业形象宣传达到提高企业的知名度，扩大企业在消费者心目中的影响，获得消费者对企业的认同感的目的。
- 2、刺激消费，增加销售额在企业的正常销售阶段，通过采取一项或几项促销手段，推波助澜，以提高销售额。
- 3、优化商品结构，将滞销的商品推销出去，以调整库存结构，加速资金流转。

4、向顾客介绍新商品联合生产厂家共同参与的促销活动可以直接向消费者推荐新的商品。强货宣传消费新观念、新时尚、新生活方式以及与之对应的新商品，在缩短了接受某种生活观念的过程中，不仅普及了新产品也使商家获得了利润。

测算促销费用开展各种促销活动，费用的大小与促销规模成正比。这些必要的费用支出的大部分是用来进行销售刺激的。比如折扣、赠物、降价等。由于这些费用支出要从销售额中得到补偿，所以促销活动方案制定必须要考虑企业的实际承受能力。

促销活动可以针对任何一个进店购物的顾客，也可以是经过选择的参加购物的一部分人。比如让利销售，商场在全面降价时就是针对一切来店购物的顾客；如果采用规模购买让利活动，顾客购买商品就必须达到规定的数额后才能享受让利；如果组织一些特殊的活动，那就只有参加活动的人才能受益。总之不管采取哪种方法，促销方案都要规定得明确而具体，同时在广告宣传中要有醒目的提示，使顾客了解促销活动的內容。

- 1、方案的策划与制定。
- 2、商品标价签的修改。
- 3、文字宣传品的准备、印刷与分发；
- 4、广告的设计、制作与安置；
- 5、营业场所人员的调配和工作安排。
- 6、商品库存数量的落实以及销售额的预测。

促销活动时间要结合推销商品的特点因地制宜，因时制宜。

1、促销活动通常安排在节假日，起止时间与节假日基本同步，或提前几日开始，推后几日结束。

2、对于某一种或者几种商品开展的促销活动时间一般说来先择时间7天为宜。

3、大型百货商场采用的突出主题的促销活动时间通常较长，一般为一个月左右。

每一次促销活动结束后都要对整个活动进行总结。

## 五一节活动方案小班篇十八

01加油消费领好礼！

活动期间

进站加汽油可获赠

农夫山泉矿泉水1瓶或心相印抽纸1包！

进站加柴油可获赠

精美手套1双和农夫山泉矿泉水1瓶！

02加多少送多少！

活动期间

到站消费汽油满200元

即返200元加油券！

加的越多，返的越多！

## 活动规则

- a.每40元为一个赠送阶梯，不足40元部分，不作返券；
- b.加油券为40元面值，满200元可用1张；
- c.加油券有效期为60天，加油券可转赠好友。

## 03充值返利享免单！

### 活动期间

充值汽油卡1000元立享200元免单

充值汽油卡1500元立享300元免单

充值汽油卡20xx元立享400元免单

(免单活动仅限当日单台车加油可享)

充值汽油卡满10000元返利10%!

## 04累计积分享油惠！

到站加油累计积分可享受多重油惠！

消费5元积1分

积分可兑换礼品或者可以到便利店购物抵用。

## 五一节活动方案小班篇十九

### 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：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)

三、(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

(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——李树源负责

(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-----杨军负责

(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”----杨和平负责

(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。

## 五一节活动方案小班篇二十

为迎接“五一劳动节”，4月29日上午，东津沱社区为社区居民献上丰富多彩的.文艺节目，共同庆祝节日的到来。

活动当天，为丰富社区居民文化娱乐生活，在东津沱菜市场前空地上，社区志愿者、社区老体协成员和重庆邮电大学移通学院大学生志愿者们先后为社区居民表演节目，好听的歌曲、好看的舞蹈、好笑的小品赢得观众的阵阵掌声和喝彩。

据社区工作人员介绍，选择以文艺表演的形式和社区居民共度

“五一劳动节”，是为了让他们在平日忙碌劳动的闲暇时间，放松身体和心情，在小长假过后，以更加良好的状态投入到各行各业的工作之中去。