

2023年迎五一的活动方案(优质20篇)

一个成功的广告策划需要深入了解产品或服务的特点和目标受众，以及市场环境和竞争对手的情况。以下是小编为大家整理的一些成功的广告策划案例，供大家参考。这些案例涵盖了不同行业和目标受众，展示了不同创意和策略的运用。希望能够给大家带来灵感和启发，帮助大家在广告策划中取得更好的效果。

迎五一的活动方案篇一

2018年5月1日

xxxxxxx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xxxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxxx的美好前景，促进楼盘销售。与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象；并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风。台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxxx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪

小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xxxxxx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2)在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3)气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2)腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3)舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于2015年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名;

11: 00客户签约, 开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告, 告知xxxxxx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像, 制成vcd作为开盘活动的资料, 并由xx电视台制作新闻, 报道整个开盘活动现场的情况, 进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕, 采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2. 电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3. 电台广告宣传xxxx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5、礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持

人酬金)

6. 气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7. 鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxx元

迎五一的活动方案篇二

：教育幼儿从小热爱劳动，从自己做起，从小事做起，在自己的事情自己做的同时能为他人、为集体服务，培养幼儿的责任感和社会适应能力。让孩子们在“劳动真快乐”主题中亲身体验到“劳动的快乐、劳动的光荣”，从而萌发热爱劳动者、珍惜劳动成果的情感。

1. 时间□20x年4月26日~30日2. 地点：本园、各班3. 参加对象：全体教师和幼儿4. 活动负责人：各年级组长、各班班主任教师5. 活动内容：各班结合“五一”劳动节主题活动，进一步挖掘潜在教育资源，开展“劳动真快乐”的主题活动。同时对幼儿进行假期安全教育，提高安全意识和自我保护意识，并请家长协助进行安全教育。小班活动：帮爸爸妈妈做一件事情，如：收拾玩具物品，拿拖鞋，倒垃圾等。中班活动：为班级做一件事情，如：整理图书玩具，抹桌椅，浇花等。大班活动：为幼儿园做一件事情，如：幼儿园公共场所捡垃圾，擦洗墙壁瓷砖、楼梯扶手、门、窗台等(安全的场所)。

1. 各班活动要进行备课并在周计划中予以具体安排落实。2. 小班可结合“帮爸爸妈妈做一件事情”组织一节专门的`谈话活动。3. 大班年级组长做好各班活动内容、场地的协调。4. 活动期间组织有序，注意幼儿的安全。

迎五一的活动方案篇三

1、广告语：“游王府，吃川菜，送清爽”。

5月1日——5月7日黄金周期间，只要持当日游览xxx花园门票的宾客来店用餐，每桌可获赠清凉甜爽水果一份(或酸梅汁一杯)。

2、触摸“五一”幸运摸奖活动

5月1日——5月7日黄金周期间，在xxx店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动。只要是抽出写有“五一”字样的客人将获得xxx花园门票一张；凡抽出写有“五一xx店”字样的客人将可获得三轮车什刹海胡同游览券一张。

3□“xxx饭店蔬香樟茶鸭特价卖”

5月1日——5月7日活动期间□xxx店每日限20只xxx饭店蔬香樟茶鸭特价销售。原价96元/每只，特价60元/每只。活动期间还有两款特价菜以供宾客选择：上汤扒双鲍118元/份(原价198元)、葱烧赤参48元/份(原价88元)。

另外，为回报消费者，5月1日—5月7日活动期间□xxx店特推出“精品川菜、百姓价格”的三款套餐：亲子三人套餐188元、快乐六人套餐588元、全家福套餐(10人量)880元。

4、订“益智斋”餐厅送花园游

5月1日——5月7日活动期间，凡在“益智斋”用餐的宾客可免费游览xxx花园，让宾客充分体会到“xx里的川菜，川菜中的经典”意境。

五一劳动节餐厅促销可以采用以下方式：

- 1、客户服务：订餐、订房后的确认短信，来店前短信提醒或地址信息；
- 2、广告宣传：利用广告群发手段进行广告宣传，发布特价信息，提高人气；
- 3、节假日客户生日关怀短信：利用节假日或老客户生日提供价格优惠，吸引客人；
- 4、短信打折券、现场短信交友；
- 6、现场抽奖：客人发送短信有机会获得价格优惠，或者赠送特色菜；既提高客人兴致，也可借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

五一的餐饮节日商机是很明显的，有很多的婚宴、寿宴、家庭宴请等都会选择在这一时间段举办：

一是处在小长假期间，亲朋好友难得聚会；

二是正处于春暖话开时节，踏春、旅游需求旺盛，旅游的流动消费也会给餐饮市场带来不小的空间！

迎五一的活动方案篇四

让同学初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

小品表演、文具书包等。

（一）、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师（报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。）五一劳动节主题活动策划方案由精品学习网提供！

（二）、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

（三）、宣布活动开始。

（四）、具体活动。

主持人：“五一”劳动节就要到了。大家

知道这个节日是怎么来的么？下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、同学交流自己都在家做了哪些事（鼓掌勉励）

主持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小同学应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下（请五位同学比赛整理书包和穿衣）。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

主持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”？（不是）对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

（五）请辅导员老师讲话（同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。）（六）呼号（全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！）

（七）、退旗，敬礼

（八）、我宣布二（1）中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束！

迎五一的活动方案篇五

活动时间：5月x日—5月x日

活动规则：凡同一专柜单张电脑小票购物满100元者，可赠送50元代金券，满200元，可赠送100元代金券，以此类推，代金券在本商场指定区域内消费，其他区域不接受代金券。

二、购物抽大奖天天送大礼

活动时间：5月x日—5月x日

活动规则：

1、凡单张电脑小票购物满100元，均可参加抽奖，单张电脑小票限抽5张；

2、当场抽奖，当场兑奖，隔日过废；

3、奖项设置为：

一等奖：100元现金券

二等奖：50元现金券

三等奖：5元现金券

纪念奖：笔记本一个

三、电影文化夜场场都经典

活动时间□x月x—5月x日

活动规则：每晚放映一部电影大片，或举行一场精彩的文艺晚会；

四、入会送旅游情侣大派对

活动时间：5月x日—x日

活动规则：活动期间，凡购物满300元者，均可申请成为贵宾。顾客当天累计购物满1000元，贵宾满500元，或贵宾积分达1000分以上者，均可免费参加本商场举行的集体某某山等自助游活动。

迎五一的活动方案篇六

承办单位：县二小体育科组

时间□20xx年**月**日至**日

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。

□

1、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，迟到十五分钟视为弃权。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。

迎五一的活动方案篇七

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3—5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样的便宜！

二、欢乐购物中大奖（4月20日—5月10日）

活动的期间，凡是在家具城当日全场累积消费每满500元即可

参加抽奖一次，满1000元就可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

五、家具价格有奖猜（5月1日）

活动的当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均是有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出的时间：活动当天的上午10：00开始。

迎五一的活动方案篇八

为了迎接五一劳动节，作为新时代的大学生因该率先作为表

率。尽管我们生活的校园很干净，为了让我们的校园更加舒适，作为学校的'一份子出点微薄之力是应该的。

劳动者五一，作为消费者的我们，在劳动节的我们体验劳动生活。作为共青团员的一员。需要我们要社会主人翁意识，服务社会意识。在五一之际，我们需要更加美丽的校园，校园因为你我的努力而美丽。

各班五个代表，需要30把扫把，5个垃圾带。若干抹布。

1、4月25日召集各班团支书及学生会成员开会，转达我们这次活动任务。

2、4月26日由学生会成员访遍校园各角落，统计需要清理的地方。

3、4月27日由我们学生会简单安排工作组。

4、5月1日7点半召集各班代表，分配任务。

5、12点，活动结束。

活动中用具可从各班接，或者自备。本次活动无需任何花费。

六、活动中应注意的问题及细节：

1、在美化校园过程中，各位同学应当注意避免损坏学校公务。

2、各位同学应当放松心态，服务学校中来。

3、活动结束后，应当妥善归还用具。

各班共青团员、学生会成员。

迎五一的活动方案篇九

一年里有着许多的节日，“五一”劳动节即将来临，随着孩子逐渐地长大，结合小班幼儿的年龄特点和接受能力，为了让幼儿了解和懂得尊重他人的劳动。与幼儿园的实际情况相联系，让幼儿走出幼儿园，踏上社会，积极参与公共社会活动，培养幼儿从小懂得关心他人，关心身边的事，提高幼儿的责任感和社会适应能力。

- 1、知道五月一日是国际劳动节，是所有劳动人民的节日。
- 2、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。
- 3、激发幼儿爱劳动的愿望。

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。

- 1、教师介绍五月一日是国际劳动节，知道是所有劳动人民的节日。
- 2、请幼儿回忆参观理发店、超市的情景，进一步了解这些地方的工作人员劳动的辛苦。

教师提问：你在这些地方看到了些什么？他们是怎样劳动的？

- 3、幼儿讨论，帮助幼儿进一步了解劳动是件辛苦而又快乐的事。
- 4、带领幼儿参加幼儿园公益劳动（捡石子、捡树叶、扫地），并观察劳动后场地的整洁，让幼儿进一步体验劳动的辛苦和快乐。

迎五一的活动方案篇十

为了更好地展示江津教职工风采，确保江津区庆“五一”职工才艺表演赛取得好成绩，经研究，特拟定以下工作方案。

一、比赛事宜及具体要求

1. 比赛时间：

正式表演比赛时间：204月26日。

具体安排为：3月24日前，确定具体节目名称、编导；

4月58日，通过节目一审，节目初步成型；

4月15日，通过节目二审，节目成型，服装确定，道具到位；

4月25日下午，集中踩台。

2. 比赛地点：江津区师范进修校学术报告厅(东城小学内)。

3. 参赛节目具体要求：

相关各镇街总工会(工会工委)、区级各部门总工会(工会工委)为单位参赛。要求教育工会参赛节目由教职工表演的一个纯舞蹈节目(民族民间舞或古典舞等形式)，名称自定，时间不超过6分钟。

二、参赛组织

区教育工会作为一个参赛单位，负责本次活动的具体事宜。

三、人员抽调及要求

1. 具体抽调的人员：

田家炳中学：刁春燕、杨媛园等；

几江幼儿园：刘婧双、刘海燕、游婷婷；

西城小学：张敏，周小平；

向阳小学：朱玉容；

夹滩小学：陈亚利；

先锋小学：何珍；

几江实验小学：刁利平。

2. 具体要求：

(1)抽调人员于3月22日下午3点到教委101会议室开会，具体商量排练事宜；

(2)抽调人员根据节目排练、表演时间安排，调整好工作，确保表演排练时间；

(3)抽调人员自觉遵守活动纪律，注重自身形象。

四、其他

2. 教育工会具体负责与各方的联系协调、节目组织、人员抽调、后勤保障等各项事宜。江津区田家炳中学协助。

3. 本次活动联系电话

职业高中“给力青春、舞动奇迹”五一、五四文艺汇演活动方案

五月，是孕育希望的季节，五月，是放飞希望的季节，五月，

是展示青春风采的季节。为庆祝五一劳动节，迎接五四青年节，提升校园文化底蕴，展示我校师生精神风貌，校工会、团委决定举办“给力青春、舞动奇迹文艺汇演。为确保活动的顺利进行，现将有关事宜安排如下：

一、活动主题：“给力青春、舞动奇迹”

二、活动时间：年4月10-4月29日

三、活动地点：教学楼前

四、参加人员：全体师生

五、节目形式：

节目形式不限，歌伴舞、舞蹈、独唱(要有伴奏)、小品、朗诵、曲艺、相声等。

六、组织安排时间

(一)组织实施阶段：4月10日至4月22日，4月22日之前，由各班确定节目上报团委汇总，各班组织排练。

注：团委邮箱□szgtuanwei@

(二)节目审验阶段：4月25日下午2：30形体教室

(三)节目演出阶段：4月29日上午8:30(暂定)

七、节目标准

1、节目主题鲜明，积极向上，歌颂校园新风尚。

2、形式新颖，富于时代感，有创新意识。

3、精神面貌佳，表演生动活泼，声情并茂，富有感染力。

4、台风自然大方，整体效果好。

八、活动要求

1、每班各报1-2个节目参评、每个专业部至少1个节目、各个社团要利用此次活动以节目形式展示社团风采。

2、学生请于4月22日前交团委，教师节目报毛进远老师处，需用伴奏请提前送至团委。

3、各班要精心组织，周密安排，确保班级节目顺利开展。

九、评奖：

活动结束后，工会和团委将根据节目开展情况评选优秀节目、优秀个人和优秀组织教师，学校将给予一定奖励。

公司“迎五一”职工钓鱼比赛活动方案

为庆祝“五一”劳动节，丰富职工的文化生活，增强职工凝聚力，展现劳动者昂扬奋进的精神风貌，在五一来临之际，根据公司《企业文化建设、强身健体活动的实施方案》相关要求，定于4月29日(星期五)下午，组织职工开展钓鱼比赛活动，现制定如下的具体方案：

一、参加人员：

有一定垂钓基础、或是垂钓爱好者的公司在岗职工，男女不限。公司营业部、工程部、制水部、客服部、生产技术部、监察部、水质水表各派3名职工参加，行政部、计财部、企管部、党群部、安保部、物资供应部、人力资源部各派1名职工参加，拟定28人参加。

二、时间、地点：

2016年4月29日下午2点整在羊山办公楼后院鱼池旁集合，工会现场组织点名，点名不到按弃权处理。

三、活动流程：

- 1、本次活动自行解决垂钓工具和鱼饵，比赛时限一竿一线，可携带备竿一套，但不得同时下水垂钓。
- 2、垂钓时间3小时，按每人垂钓鱼的重量取前六名，设一等奖1人，二等奖2人，三等奖3人并进行适当物质奖励。
- 3、每人垂钓的鱼由公司统一分配到湖东、南湾职工食堂。

四、工作安排：

- 1、组织指挥：工会办
- 2、裁判及负责安全人员：工会委员及各分会主席
- 3、摄影拍照：党群工作部安排人员

五、活动要求：

- 1、本次垂钓活动，各部室要高度重视，合理安排组织职工参加，4月20日前将参加拟定参加垂钓人员名单报到工会办。
- 3、比赛开始和结束均以裁判长发出的信号为准，比赛结束信号发出后，立即收竿，超时者所钓鱼不计入比赛成绩。
- 4、整个活动中注意安全，不要在鱼池边大声喧哗、吵闹，影响他人比赛情绪。
- 5、比赛结束后，垂钓人员全体集合，等候裁判员统计成绩，

宣布名次。

迎五一的活动方案篇十一

客房：

活动时间：4月25号-5月10号

1. 特价房：五一期间客房特价房劲爆价百元住宿。（只限晚10点后无电脑的标间100元，下午2时退房）。
2. 五一当天全国、省、市、县、劳模持有效证件可3折入住客房，洗浴中心洗全程免费住宿，餐厅就餐7折优惠。
3. 五一期间手机尾号为51者、或生日为5月1日者可凭本人手机号和有效证件享受客房住宿6.8折优惠，洗浴中心洗88元以上者免费住宿，餐厅就餐8折优惠。
4. 5月8日母亲节当天前来入住的女士享受6.8折优惠住宿，餐厅就餐7折优惠。

ktv□

赵城宾馆ktv51天天乐，欢唱不限时，赠送精美果盘。

洗浴中心：

赵城宾馆洗浴中心五一期间100元全程服务24小时(保健按摩)。

餐厅：

1. 赵城宾馆庆“五一”餐厅隆重推出天天特价菜。
2. 赵城宾馆餐厅零点客人将享受8.8折优惠(不含酒水、海鲜)。

3. 赵城宾馆餐厅消费满500元有精美礼品赠送。(1条)

迎五一的活动方案篇十二

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。

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)

(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。

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。

迎五一的活动方案篇十三

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，爱党、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。

4月28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、4月25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10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（2分）：主题鲜明，内容积极健康

语音（4分）：普通话标准流畅，音色优美，吐字清晰，声音洪亮。技巧（2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（1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（1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1名、二等奖2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。

迎五一的活动方案篇十四

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、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，“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、_假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

____月____日-____月____日

篇章：

1、开锣省钱、_假期

2、诗歌花语、_母亲节

3、爱心行动、_助残日

4、健康生活、_假期

背景：五一黄金周

内涵：_在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在_。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、_价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：____月____日至____月____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”。

____月____日“劳动光荣餐”为滋补系列

____月____日“开锣首席餐”华达特色系列

____月____日“玩美心情餐”绿色系列

____月____日“时尚青年餐”营养系列

____月____日“青春飞扬餐”美容系列

____月____日“开心、玩转餐”休闲系列

____月____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：____月____日止)

活动内容：实质是抢购，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：_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。

#481335

迎五一的活动方案篇十五

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。

领导小组组长□xx

副组长□xx

成员□xx□xx□xx□xxx□办公室成员及工会小组长)

(一) 活动第一项：由工会主席xx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——xx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——xx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-----xx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”----xx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“百花园”自由活动，6：00“百花园”就餐。

活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。

迎五一的活动方案篇十六

为了增强我校校园文化建设，提高我校学生思想文化素质，活跃校园气氛，创建和谐校园，结合我校实际，经校团委、工会研究决定，本学期开展以“加强校园文化建设”为主题的校园活动，特作出如下安排，望各班积极组织参加。

副组长：

成员：

1、演讲比赛参赛办法：由各班推荐同学参加预赛，在预赛选出优秀选手10人，在活动当天进行决赛，取一等奖一名、二等奖二名、三等奖三名、优秀奖四名进行奖励。

2、文娱活动比赛

(1)每班组织一个大合唱要求：人数40人(站三排一排13人、指挥1人，可请夏婵娟老师伴奏)，演唱歌曲自选下列参考曲目中的一首。

附参考曲目：

- 1、没有共产党就没有新中国；
- 2、长江之歌；
- 3、欢乐颂；
- 4、走进新时代；
- 5、雪绒花；
- 6、保卫黄河；
- 7、歌唱祖国；
- 8、众人划浆开大船；
- 9、中国，中国，鲜红的太阳永不落
- 10、五十六民族五十六朵花
- 11、光荣啊！中国共产主义青年团；

12、我们把祖国爱在心窝里；

13、我和我的祖国；

14、国歌；

15、颂歌献给亲爱的党；

16、游击队之歌；

17、中国娃；及其它适合于合唱、健康、具有爱国主义及当代中学生气息的歌曲。

奖励办法：各年级取一、二、三名及优秀组织奖一名进行奖励。

(2)每班组织一个自选节目要求：节目形式人数不限(演唱、舞蹈、相声、小品、诗歌朗诵等)，要求积极、健康向上、具有爱国主义及当代中学生时代气息。

班级自选节目不进行评分，只作表演不设奖项。

(3)书法、绘画作品比赛要求：作品形式不限。书法、绘画每班不得少于两幅作品(书法由潘家明老师负责、绘画由吴洪艳老师负责)。该项比赛作品由各参加人员将作品交负责人，截稿日期4月23日，评比时间：4月24日，获奖作品在活动期间展出。

教师也可以参加。

3、教师队表演节目

(1)为了提高活动娱乐性，给学生作出榜样，教师组织一个大合唱，陈圆老师具体负责，人数40人(指挥陈圆、伴奏夏婵娟)。

参加人员：甘元林、潘运德、龙永宪、陈群、黄春、朱仕荣、袁刚琴、朱明先、饶正秀、罗帮丽、陈乔先、张大平、邓婷、殷永先、刘兴琴、刘明凤、吴洪艳、刘兴权、唐健、赵坤、陈福海、陈远锋、王启立、方国贞、尚荣志、王维权、叶真勇、杨友谊、张华平、李景波、周兴明、程明学、陈其斌、宋光辉、马嘉、倪祖俊、任永富。

(2) 组织一个小型校园集体舞表演，人数8人，由魏刚老师负责。参加人员有魏刚、陈园、吴洪艳、夏婵娟、任永富、黄春、朱明先、陈远锋。

4、新团员入团宣誓

暂时定于4月30日(如天气情况有变或特殊原因临时通知)

陈园吴洪艳

1、文娱评委：

王永琴、张华平、陈乔先、王启立、潘运德、陈群、赵坤、徐德勇、龙永宪、唐健。记分统计：罗永军、马嘉。

2、“抗凝冻、迎奥运”演讲评委徐德勇、潘运德、龙永宪、潘家明、殷永先、陈福海、倪祖俊、王启立、方国贞、陈群。记分统计：罗永军、马嘉。

20xx年4月16日——18日。

由任永富同志负总责，其中舞台设计：潘家明、刘顺元、吴洪艳、魏刚、陈园；音响：宋光辉；安全保卫：陈其斌、陈远锋。

迎五一的活动方案篇十七

欢庆五、一百日迎奥运！

通过此次活动，为园区各企业员工创造良好的沟通交流平台，充分营造健康向上、文明、活跃园区；促进园区文化开展，完善良好的园区文化，提升我司对外的整体社会形象。

20xx年5月1日下午14：00至22：30分

利金城科技工业园办公宿舍楼首层、篮球场

轻松活泼，雅致亲切，既体现奥运精神，又营造浓浓的五、一劳动者节日气息，同时又不过于奢华。

1、场地安排：

办公宿舍楼首层场地与篮球场根据开展节目的要求用警戒带分成若干区域，以便同时开展各类节目，四周绿化带插上彩旗等饰物，营造五、一节日氛围，体现奥运精神。

2、配套设施考虑：

在办公宿舍楼舞场周围及相邻广场布置若干坐椅、台桌等设施，供参与节目及观众人员休憩之用，从而会集人气。

相邀二至三个经营饮品类、零食类、小吃类档位在办公宿舍楼外场指定位置临时设点，配套经营，并做好卫生管理。临时档可考虑不需电力、水源要求的对象（照明采用蓄能灯）。

3、工作人员安排：

水电班负责电力保障及晚间舞会dj工作，值班保安负责现场的秩序工作，安排清洁工保洁，管理处管理人员负责现场节

目调度、活动秩序控制、场面氛围营造，全体工作人员负责协调活动进行，组织营造现场热烈的气氛。

4、区域划分：

使用必要的标识警示牌，采用绳子或警戒带划分节目区、观众区、休息区

5、创意考虑：

可考虑在五、一节前由公司统一外做一批印有利金城集团图标与欢庆五、一、迎百日奥运等字样的t恤衫，供现场工作人员统一着装，同时留余一部分用于奖励参与活动人员，以便提升现场气氛，促进人员积极作用，宣扬利金城品牌。

1、投篮比赛：

由企业统一组织或现场人员组合分三人一组，设五组，共十五人，每人投篮三次，依次淘汰，最后取第一组胜利者。

2、套圈：

由机电班制作大约十个直径为30cm的圆圈，设二十到三十个礼品，礼品考虑可乐、小玩具等，分四至五排排列，参与者站在距第一排礼品二米处，圈中者即可取走礼品，每参与者发五个圈。

3、掰手腕：

以预报名或现场愿意参与者组合，预定四十人，每两人掰一次分胜负，设一组进行，最后取前三名，评选园区大力士。

4、自行车慢骑赛：

由企业统一报名，预定十组，每组三人，共三十人参加，距离二十到三十米，在自行车不倒脚不着地不停车情况下最后一个到达终点者获胜，以考验参赛者技巧，最后取前三名获胜者。

5、连体竞跑：

设三人一组，中间一人脚用袋子或其它物品与旁边两人脚捆在一起，设距离二到三十米，每三组同时进行，共四十五人，考验参赛者人员统一协调精神，最后取一组胜利者。

6、拔河比赛：

由企业统一报名参赛，预定六到八组，每组设八人，由参赛企业自行组队，考验企业团结合作精神，若有男队或女队，可视情况男女分开赛，最后取男队、女队冠军。

7、运水接龙：

由企业统一报名参赛，设五人一组，分六组，共三十人，每二组同时进行，由参赛者口叼盛满水水杯，人间距为五米，将水传递，最快传递、水剩余最多者获胜，可由男女组合成队，考验组合队伍人员配合能力。最后取获胜一组。

综上所述：参赛人员大约二百五十至三百人，获奖人员三十人左右。

1、以趣味性、平民性的方式开展此次活动，为员工提供沟通交流的平台。

2、参赛人员必须持园区企业工牌方可参加。

3、所有活动必须管理处工作人员指引进行，避免人员意外发生。

4、各企业提出要求，必须在管理处工作人员认为确实可行的情况下方可进行。

（可考虑园区企业赞助部分礼品或临时设定摊位出部分小礼品）

1、恤衫定做五十件

2、纯净水三箱、可乐三到五件、小型布娃娃

3、小礼品若干：牙膏、牙刷、香皂、挂饰、水杯等

4、标识牌制作、条幅…

迎五一的活动方案篇十八

一、活动背景分析

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者（包括厂商、渠道商、零售商）的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场分额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市场。

二、活动时间

xx年5月1日—7日（暂定）

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见□xx也爱做，彩铃创作先锋。

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

- 1、目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
- 2、目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。
- 3、目前的手机促销活动时间方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的. 机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新

颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这一个活动，可以让顾客了解到xx手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢五一黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

1、锁定目标消费群体：18—40岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱？亲情？和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。

（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街每隔80米，高3、5米的地方悬挂条幅（每个条幅的标语都不相同），一共三个条幅。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”□“xx也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

1米高，长为4、5米，宽为2、5米的台子，用红地毯铺上。

背景长4、5米，宽2米。

上行写□xx手机五一火热上市□xx手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果）

下行写：大奖等你拿（奖字写的大些，并且用另一种字体）

舞台左右各放两个音响

舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好（以免风大，吹倒盒子砸到群众），在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

舞台前在摆个气模

3、柜台设置：

柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

柜台里放个木制三脚架高2、5米，用来贴海报

真机放在柜台里

柜台上放模型，模型下放着相应的传单

柜台的手机应按价格摆放

每个柜台旁都安装一个太阳伞（防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者）

每个柜台有两位销售员

二、人员选择

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力，还要配一个电工（防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的）。

2、柜台销售人员选择：

首先这些人员要有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解xx每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来（从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩）。

三、服装的选择

1、舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员（女）的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有xx字样，并佩带柜台销售

人员的标志。

四、舞台表演

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节奏性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2、游戏可选择孩子参与（孩子富有吸引一定的吸引力，能吸引消费者的注意），可根据舞台的大小选择参与者，例如：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括xx两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在xx手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜□xx也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用xx手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖xx手机一部，参与投票的观众也将获得xx手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插进行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对xx最近新研制推出的手机进行介绍，、大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机（不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果）。

4、买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2—4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答

正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买xx手机一部或者购买限量珍藏版手机一部（这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力）。

一、宣传周期

4月20日—31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“xx”究竟是什么东西。（电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。）

5月1日—7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用：5

场地费用： $0.1 \times 5 = 0.5$

员工津贴： $12 \times 0.01 \times 5 + 4 \times 0.005 \times 5 = 0.7$

条幅： $0.005 \times 3 = 0.015$

宣传单： $0.1 \text{元} \times 10000 = 0.1$

免费派送礼品费用：0.5

演出人员工资：0.2

音响器材租用：0.5

其他费用：0.2

现场布置费用：0.05

小计：7.865

一、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃无限量自由免费下载（通过到指定销售店铺进行）。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

二、团购优惠

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。

团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。xx可以通过1—5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

迎五一的活动方案篇十九

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

小品表演、文具书包等。

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事(鼓掌勉励)

支持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”?(不是)对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。

(六)呼号(全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束！

迎五一的活动方案篇二十

“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。

会员卡营销策略

(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

普通会员金卡会员

（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。

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。