

最新劳动节的活动策划方案 劳动节活动策划(通用10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

劳动节的活动策划方案篇一

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动(天天润也可以考虑)。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力。

2、以优惠的措施，促进各自产品的销售。

1、活动区域固定居民

2、观光旅游人士

3、各自的目标消费群

XXX

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准。

- 1、歌舞演出
- 2、有奖问答
- 3、发放宣传单
- 4、楼盘、产品咨询

楼盘促销

- 1、多层单位的特价房先到先得。
- 2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但不再享受任何折扣优惠。
- 3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。
- 4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。
- 5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定。

- 1、9：00主持人开场白
- 2、9：05节目
- 3、9：15楼盘项目、家电产品介绍
- 4、9：25节目

5、9：45有奖问答

6、10：00节目

7、10：15发放宣传单及咨询

1、展板2块，铁架焊制可折叠收放

2、易拉宝一个

3、音响一对含无线话筒

4、拱门1——2个(双方各提供一个)红地毯

5、咨询台1—2张、椅子6张

6、宣传折页、资料袋若干

7、礼品伞200支

8、冰箱、空调若干台(经销商提供)

9、家电类宣传展板由经销商制作安排

10、帐篷4顶(经销商提供)

1、活动短信：5万条

2、电视流字1周

3、宣传单页(各自制作、发布)

4、户外广告牌(长年效应)

1、活动短信：5万条xx元/条=x元(各出50%)

- 2、电视流字1周 xx 元/天= x 元(各出50%)
- 3、演员费用：约 x /天人 xx 人 $x5$ 天= x 元(经销商)
- 4、场地费用 $\square x$ 元/天·地 $x5$ 天= x 元(开发商)
- 5、拱门审批 $\square x$ 元/天 $x5$ 天= x 元(经销商)
- 6、绶带：4条 $x30$ 元/条= x 元(经销商)
- 7、地毯、台布：约 x 元(开发商)
- 8、展板 $\square x$ 元/个 $x2$ 个= x 元(开发商、含喷绘)
- 9、汽车租赁 $\square x$ 元 $x5$ 天= x 元(各出50%)
- 10、户外广告喷绘约 x 元(开发商)
- 11、其他费用共计 x 元

劳动节的活动策划方案篇二

4月28日--5月3日($\square xx$ 店)

1、广告语："游王府，吃川菜，送清爽"。

4月28日--5月3日五一假期间，凡持当日游览 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

4月29日--5月1日放假期间，在 xxx 店用餐者以桌为单位，均可凭结账单参加抽奖活动，凡抽出写有"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 "

4月28日--5月3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，4月28日-5月3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

4月29日--5月3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！而做好具体的市场环境分析也是极为重要的：

确定促销主题就是怎么包装问题。促销的主题至关重要，因为它决定了整个促销活动对市场的吸引力，也是宣传广告、餐厅装饰、服务形式、销售方式的中心内容。选用什么样的主题，取决于促销的目的和目标市场的承受能力。任何促销主题的包装，要考虑目标市场的 " 口味 " 和特点，要考虑诉求于市场的表达方式，要将其促销内容及 " 卖点 " 突显出来，还要讲究创意，没有创意的促销包装是难以有吸引力的。

餐饮促销方式可是多种多样的，而且不断地推陈出新。归纳起来，有特别介绍、主题美食、优惠促销、信函促销、文艺表演、厨艺表演等。

促销方案再好，想法再新颖，不去执行，那也只是一些想法。而只行动了，才能把所有的想法都变成现实。而在执行过程中没有很好的管控，促销活动就有可能偏离轨道。

把所有的促销策划方针方略以促销方案的形式确定下来，才能让商家们更好的去执行，也才能让所有的促销人员更好的去配合完成。

劳动节的活动策划方案篇三

：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！

一、“劲爆”

2、“寻宝”主题活动。本店将在店面设立冰点价元钻戒，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g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。

二、“劲爆”

1、凡主题活动期间购买钻石满元，赠送元a货玉佩。

- 2、购买钻石满元，送黄金编织戒指和a货玉佩。
- 3、佩购买钻石满元，送黄金编织手链和a货玉。
- 4、购买钻石满元，送黄金编织手链和编织戒指。
- 5、购买钻石满元，送元钻石吊坠。

三、劲爆

凡在主题活动期间内，为关爱“五一”客人，凡51年出生，51周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

劳动节的活动策划方案篇四

“五一”是孩子们自寒假以来相对比较长的假期，尽管只有三天，但对于学生们来说，这已经是很让其兴奋的假期了。有许多孩子在这个假期里得到了许多收获。为了逐渐培养孩子们养成留心观察周围事物以及善于思考的习惯，我安排了本节课，这是教学计划中所没有的课程，但是我认为这与孩子们的生活非常贴近，他们应该非常愿意表达。但是在实际上课时，不同的班级却出现不同的效果。有的班级气氛十分活跃，学生可说的话题内容比较多，如旅游、挖野菜、捉鱼、放风筝、逛商场等，学生写的作文也有其独特的感受。而有的班级气氛却较沉闷，参与发言的人很少，学生思路打不开，因此，写起来就有些吃力，即使写了，也是平淡如水，读来无味。后来，我每上完一节课，便及时反思，并对教学过程进行调整，上到最后一个班时，学生写的对五一的感受相对来说就已经很好了。

活动反思：在活动中本班幼儿已经有了劳动节的知识，能说出五一国际劳动节，初步了解劳动节的含义，在观看多媒

体时幼儿能大胆的说出自己看到的内容，语言表达叫完整，而在谈谈自己在家和在幼儿园劳动的事，幼儿的话匣子就打开了，每一个幼儿都举手想要告诉小朋友自己的劳动。而在制作小花的`过程中，由于幼儿的能力不同，学习的过程就各异了，有的小朋友模仿着老师的动作就能学会，幼儿一连几次都没有学会，还需要老师手把手的教……总之，每一个幼儿都完成了自己的制作，看着自己的作品幼儿非常的有成就感。

学生们体会到了五一劳动节劳动者的光荣与伟大，懂得尊重劳动者的劳动成果了，也深刻地体会到了劳动最光荣的道理。

劳动节的活动策划方案篇五

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x的.企业形象。

四、活动口号：五一逛快易拍，购物中大奖;低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：4月30日---5月4日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop[]广播宣传，六、场景布置：大门口条幅，夏季吊旗，特价区吊牌12块，上下电梯3块宣传指示牌，平步梯广告贴纸，中空巨幅两条，七、活动策略：

2) 五一逛x[]购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

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)

8) 5月x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

劳动节的活动策划方案篇六

5月1日—5月7日

活动一.：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。

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(6-13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：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

活动方法：

七、活动策略：

2) 五一逛xxx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xxx□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xx□购物中大奖”颁奖晚会

劳动节的活动策划方案篇七

今天是劳动节，是全世界劳动人民的节日。接下来是小编为大家准备的5.1劳动节活动方案，希望对大家有帮助。

五一劳动节、五四青年节，形成假日经济的小黄金周，这赋予人们一个娱乐、休闲、消费活动的契机，这对释放潜在的消费需求尤其是周边旅游需求，带动交通、宾馆、餐饮、娱乐、购物等有很大作用，也为我们开展5.1国际劳动节主题营销活动带来商机。

(一)项目活动时间： 4月25日—— 5月15日

(二)阶段安排

阶段

主要工作

时间安排

责任部门

项目推广

1、项目宣传、人员组织、培训

2、项目营销推广

4月10日—5月4日

省函件局、各地市函件局

项目总结反馈

1、客户营销效果分析、客户维护反馈

2、全省项目收入统计、分析、总结

5月5日-5月15日

(一)政府部门：五一劳动表彰宣传、五四青年表彰宣传。

(二)行业客户：重点做好针对黄金周通信、金融、房产、商超、旅游、快速消费品等行业客户的促销宣传活动。

(一)创新产品功能，开发节日商函市场

可为客户提供信函型商函、邮简型商函、邮资封片、幸运卡、邮送广告、百变形象邮、邮送广告以及账单搭载广告等商函产品。

- 1、信函型商函：可内置优惠券、打折卡、礼品券、调查问卷等；
- 2、邮筒型商函：制作“五一节”活动邀请函、产品介绍推荐信；
- 3、明信片型商函(定制型、销售型)：商家寄送节日祝福、提醒式邀请函、传递祝福的载体。
- 4、百变形象邮：突出产品形象宣传，如珠宝手饰、香水手表等实物型产品，能够直接形象的展示产品特色。
- 5、邮送广告：可发布促销信息、结合剪角式小礼品兑换券、优惠折扣券等。如，可开发本册式、散页式的《五一周边游—旅游专刊》等五一旅游产品。
- 6、幸运卡：电影院等娱乐场所“五一节”门票、商家节日特色产品促销等。
- 7、样品实物商函：可在商函内夹寄礼品、样品、试用品等小物品，提升商函的广告宣传促销效果。

(二)推广“信函传媒”品牌商函产品。结合“信函传媒”开展五一节行业营销，如推广以“五一”为主题的“五一节·大礼包”、“五一节·旅游乐”、“五一节·欢乐购”、“五一节·资讯达”、“五一节·财富通”等多个子产品。

(四)推广联合商函。针对广大中小客户，可引导2个及2个以上客户联合寄递拼版商函。

(一)为广大企事业单位开展“五一节”主题活动提供以商函为核心的整套商务解决方案，并提供配套服务。

(二)提供个性化投递服务。有条件的局可开设个性化投递信

箱，为客户提供限时投递、定时投递、小礼品配送等个性化投递服务。对于有“五一节”logo的商函，可开通“绿色通道”，确保实现投递的服务承诺。对于退信，要先退回业务揽收局，做好退信名址整理，再征求客户的意见处理退信。

(三)项目闭环反馈对项目进行闭环管理，主动向客户提供项目反馈报告，帮助客户对项目的实施情况进行跟踪。

(四)项目推广，专人负责。各局要成立五一节商函项目组，负责本局五一节商函项目推广，指定专人对接省公司，负责指导所属县局、分支局按biu六步法开展营销工作，做好本地项目运作的动态跟踪，及时向省函件局反馈项目运作的最新成效，省函件局将及时提炼经验，供各局开展复制营销。

劳动节的活动策划方案篇八

“五一”劳动节是教育幼儿热爱劳动的最好时机，为了让幼儿了解和懂得尊重他人的劳动，激发幼儿的劳动激情，培养幼儿的劳动意识和劳动能力。让幼儿养成爱劳动的好习惯，懂得劳动最光荣的道理，促进幼儿的全面发展。

- 1、教幼儿知道国际劳动节是几月几日。
- 2、懂得劳动最光荣的道理，在劳动中体会快乐。
- 3、让幼儿通过各种活动，培养幼儿的劳动意识和劳动能力，学做自己力所能及的事。

一、通过谈话让幼儿知道劳动节的日期。

二、讲解“五·一”节的来历及意义，告诉幼儿这是全世界劳动、工作的人都过的一个节日。

来历：1886年5月1日，美国芝加哥20多万工人为争取实行八

小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得胜利。为纪念这次伟大的工人运动，第二国际宣布将每年的5月1日定为国际劳动节。

意义：工人斗争取得可喜成果，工人的工作时间普遍缩短。在工人的压力下，一些国家的政府颁布了有利于工人利益的法律，增强了工人阶级的斗争信心，也为国际工人运动积累了宝贵经验。

三、认识谁是劳动的人，他们都做哪些工作

(1) 观看录像片断，边看边穿插提问和引导，启发幼儿理解劳动者是用自己的劳动为大家服务的人。

(2) 谈谈自己身边的劳动者。请幼儿分成若干小组拿出家人的照片说一说他们都是干什么的。教师引导孩子们发现他们的工作和小朋友生活的关系，引导幼儿尊重他们。

- 1、 欣赏并学唱歌曲《劳动最光荣》。
- 2、 了解歌词含义，能有感情的唱儿歌。
- 3、 感受歌曲中劳动最快乐，劳动创造最光荣。

活动准备：歌曲《劳动最光荣》视频及音乐。

导入

教师和幼儿进行讨论，引出儿歌。

提问：

- 1 你们知道5月1号是什么日子么？
- 2 你们觉得劳动为什么是光荣的？

3 关于劳动有什么好听的儿歌呢？

教师总结：五月一日是国际劳动节，一个人在劳动或者学习中充分体会到成长的喜悦、收获的快乐，当他这些积极的情绪和体验积淀下来，最终形成的是自尊、自豪、自信——“光荣”由此而萌发。老师这呢，有一首关于劳动的儿歌，让我们一起来听一听吧。

1、欣赏儿歌《劳动最光荣》。

提问：这首儿歌好不好听？你听到了什么？

2、欣赏音乐视频。

提问：这首儿歌叫什么名字？你们想不想学唱这首儿歌呢？

3、学唱儿歌。

教师范唱；

幼儿听着琴声有感情的唱；

提问：你们觉得这首儿歌怎样唱？用什么方式去唱？

4、分组演唱。

男孩女孩比比赛，看谁唱的最好听。

5、进行创编动作。

讨论：老师觉得小朋友们唱的真好听！我们来一起想一想，为这首儿歌加上一些动作吧。

总结幼儿自创动作，与幼儿一起边唱边跳。感受劳动带给人们的快乐，激发幼儿的劳动激情。

劳动节的活动策划方案篇九

学校将通过让学生自愿捐助个人物品(如：文具、玩具、书籍，或其他生活用品)或动手制作手工艺品、盆栽、装饰品(不可以义卖食品)等，在“五一节”前，初定第x周20xx年x月x日下午2：30-5：00在学校进行义卖、义买等活动，使学生从小树立热爱劳动勤动手意识、理财意识、节约意识、热心公益、团结互助意识，引导学生诚信交易，培养学生诚信意识。

本次活动各班级所得款项由家长委员会统筹，全用于扶贫济困和为学校“书香漂流”图书角购买图书。(先由各班亲会统计，之后上交到学校家长委员会财务处，由家长委员会成员监督下使用。)

20xx年x月x日下午2：30-5：00

学校运动场(学校会安排指定全校各班的义卖地点)

举办年级及其他年级师生、家长

- 1、活动前做好会场布置。时间：当天12：30-2：30(师生家长共同完成)
- 2、活动前各班提前准备义卖物品，建议由班亲会牵头组织筹备，每一个学生捐献1-2件义卖物品(以自愿为原则)，义卖物品需家长同意。
- 3、每位学生要准备好零用钱，积极参加本次活动。
- 4、各班根据活动内容和形式安排好班级售货员、推销员、环保员等。
- 5、各班按照商品价值合理标价(最好是商品价格不超过20元)

6、各班摊位由学校统一安排，综合科组负责大体布置及出示意图。

1、各班组织一支销售队伍。人数不限(可以安排轮换)。如：售货员、推销员、环保员、保安员、会计等，(各班可佩带自己设计的统一标记，如服务卡、头饰、帽子等)。(家长也可以过来帮忙，但要以学生为主。)

2、物品要求：学生自己多余的学习用品，看过的图书，用过的玩具，以及一些多余的小摆设、小工艺品，捐献物品要求健康、卫生、质量完好。班主任老师、班亲会家长要对物品进行验收，合格物品才能进入义卖市场。鼓励学生积极动手，自主制作或寻求家长协作亦可。

1、收银台人员认真清点钞票，并记好账，未售出的物品归还原主。

2、各班摊位由学校统一划分(到时出示意图)，各班可根据本班特色加以装饰，由班亲会成员及正副主任负责组织学生布置。

3、在活动中，指导学生自觉排队购买，自觉保持校园卫生，各摊位、展台活动结束后搞好场地卫生。

4、请各班统计好义卖所得款，活动结束后交到学校财务室(安排家长委员会财务负责清点统计，结果将及时公告)。

各班要认真细致策划，注重活动效果，届时将进行评比，评出优秀义卖最佳摊位、最具特色摊位、文明推销员、最佳班亲会团队等。

劳动节的活动策划方案篇十

通过开展丰富多彩的.五一节活动，同学们充分展示了自己的

精神风貌，热情很高，收获很大，更加明确了自己的奋斗方向。现总结如下：

- 1、学生了解了五一节的由来、意义；了解了世界各国劳动者通过斗争，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，这是五一劳动节的精髓所在。
- 2、学生了解并关爱中国各年代的劳模，懂得了“劳动光荣，奉献最美”，并树立了向他们学习的思想，立下了自己的誓言。
- 3、学生通过关爱自己身边无私奉献的劳动者，懂得正是他们创造了美好的生活，产生了由衷的敬意。
- 4、培养了学生热爱劳动的良好品质，从现在做起，从我做起，用积极劳动、关爱他人的实际行动，弘扬中华民族的优良传统，表达我们创建文明校园、构建和谐社会的热情，展示新世纪中学生良好的精神风貌。

我们相信，有了全体同学的支持和参与，我们的学校和社会将会更加和谐、更加文明，更具魅力！