

2023年五一劳动节活动策划案大学(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

五一劳动节活动策划案大学篇一

拔河友谊赛。

增进同学之间的交流，集体荣誉感及凝聚力。

欢庆五一，丰富学生们的.校园生活，增强师生之间的相互了解、促进同学之间的友好相处，使得校园气氛更加活跃，加强各同学间的交流。

xx科技职业学校xx级全体同学。

20xx年x月x日x点。

校篮球场。

xx科技职业学校。

学生会体育部。

1、本次比赛分为男子组、女子组、男女混合组。以班级为单位组成各参赛队伍。

2、女子组限报x人。男子组限报x人。混合组限报x人。(女生□

x人、男生□x人)

3、参赛队员必须是本班级同学□20xx届各班级必须参加。

1□x月x日各班级报名表于xx时交到学生会办公室。并由队长抽签决定比赛顺序。

2□x月x日下午xx时比赛正式开始，比赛实行晋级赛。最后选出冠军。

1、比赛时由于双方都是用力拉，所以拔完后一场后不可立即松绳，以免造成对方队员受伤，各体育委员谨记，转告给各班队员。

2、各班级需努力完成比赛。

3、比赛要做到文明比赛，遵循友谊第一，比赛第二。

4、比赛时不得有冒名顶替，拉拉队不可上场帮忙、一经发现立即取消。

5、由于比赛场面比较大，需裁判xx名，维护秩序工作人员xx名。

冠军奖状各一份(班级团体)。班级操行分加x分/组。

五一劳动节活动策划案大学篇二

五一劳动节，是国家规定的法定节假日。五一假期的餐饮商机是非常明显的，与此同时，许多婚宴、寿宴、家庭宴请都会选择在这个时间段举办，一是因为小长假，亲朋好友难得相聚，二是春暖花开，无论是时间还是环境都非常适合。因此，会给餐饮市场带来非常大的盈利空间。餐饮酒店应抓住时机，做好宣传，不仅在五一长假中盈利，还应加强品牌宣

传，为后期的营业做长期考虑。

1. 活动，稳固老客户资源，挖掘新客户。
2. 提高酒店知名度、美誉度，塑造酒店良好的社会公众形象。
3. 利用节日造势营销，增加经济收入。
4. 增加企业与客户间的互动与交流，拉近距离。

“五一”三天乐，“游戏”更快乐。

20xx年xx月xx日——xx日。

1. 气氛布置。

广场气氛：在酒店门前空地放置竖幅、横幅、巨幅、刀旗、氢气球等引人注意的宣传物品。

社区气氛：在酒店附近的社区悬挂宣传条幅、活动海报，广告气球等，在社区和商场门口大量派发广告小气球，以增加人气和节日气氛。

店内气氛：酒店门口放置活动易拉宝，店内用气球、彩球等装饰，营造欢乐气氛。

2. 广告宣传。

(1) 员工在人员密集地发放宣传单页，增加受众群体。

(2) 向酒店客户群体发短信，送去祝福的同时，对酒店活动进行了宣传。

(3) 店内随处放置或张贴微信二维码，扫一扫有惊喜。

(4) 酒店微信平台，微信、微博群发活动方案或海报，员工进行转发。

1. 优惠活动：“满五加一”。

五一劳动节当天，顾客每点足五道菜品，店面免费赠送顾客一道菜（下次消费时可用，有效期为一个月，且此项优惠不与其他优惠活动同时享用）

2. 劳动最光荣，巧运乒乓球。

道具：两个空篮子、一个长操作台、若干乒乓球、若干根吸管。

参与者：来店就餐的顾客，两名至三名。

方法：在操作台的两头各放置一个空篮子，参与活动的顾客每人发一根吸管，第一个顾客从篮子里用吸管吸起一个乒乓球，转身交给下一位，依次交替，直到乒乓球被安全运送达到另一个空篮子里，在规定时间内，运送达到5个以上，可以获得饮料一一份等瓶；运送达到8个以上，可以获得精品凉菜。

菜单套餐：

三人用□xx元/套（1凉、4热、2点心、1拼盘）。

六人用□xx元/套（6凉、8热、4点心、1拼盘）。

八人用□xx元/套（6凉、9热、4点心、1拼盘）。

五一劳动节，三天小长假，不仅会迎来旅游高峰期，对酒店而言，还是一个提高营业额的良好契机。通过营销活动的宣传推广，不仅可以增加酒店的知名度，提升酒店在当地的影响力，还可以稳定老顾客，开发新客户，不断提升营业收入。

可谓是一举两得。

五一劳动节活动策划案大学篇三

欢度五一感恩回报千万家

- 1、现金券只能在指定专柜使用；
- 2、现金券在月日至月日期间消费有效；
- 3、现金券不找零，不兑换现金；
- 4、购买x专柜满x元时使用一张，满x元时使用2张，依次类推。
- 5、现金券盖有本公司公章均为生效；
- 6、本次活动的最终解释权归x购物中心。

五一劳动节活动策划案大学篇四

本次活动是庆五一劳动节趣味运动会，以小组为单位组织公司职工参赛，每位小组成员参赛项目不能超过两项。小组负责人需要在周_中午下班前把小组具体参赛职工的名单和参赛项目交到公司。

召开时间□xx月xx日上午九点至下午五点。

召开地点□xx□

具体小组及负责人：

xx□

工作人员：各位工会委员。

考勤□xx□

统计□xx□

发放礼品□xx□

裁判□xx□

1、乒乓球投篮：各个小组选派4位职工参赛，每人有5球的机会，把乒乓球投进塑料垃圾桶中，投篮距离为5米，计算4位职工的投中的总数，评出一、二、三名。

2、足球射门：各工会小组选派3位职工参赛，每人有5球的机会，把足球踢进球门即可（距离约为半个篮球场的长度），计算3位职工的进球总数，评出一、二、三名。

3、踢毽子：各工会小组选派3位职工参赛，不限时间，计算一次所踢的个数，然后计算三位职工的总数，评出一、二、三名。

4、跳绳比赛：各工会小组选派4位职工参赛，其中两人负责挥绳，其他2人跳绳，2位职工都必须能跳绳，可以2人同时，也可以分先后，由裁判负责数数，每小组有两次机会，取数量多的一次，评出一、二、三名。

5、除参赛职工外，其他职工需要到场，将由工会和工会小组组长共同考勤。

每位参赛职工每参加一项可以领取一份奖品，按工会小组统计的参赛名单和参赛项目发放。请各位工会小组组长将参赛名单在比赛结束后交到xx荣处，并领取奖品。

本次趣味运动会的比赛结果和出勤情况将纳入公司工会小组评比中，请各工会小组踊跃参加。

五一劳动节活动策划案大学篇五

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。

活动思路：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。

活动主题：

“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——xx年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：华达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。

内容：

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”华达特色系列

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。