

最新小学五一劳动节教育活动方案 五一劳动节活动方案(精选10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

小学五一劳动节教育活动方案篇一

为迎接“五一劳动节”的到来，让幼儿对“五一劳动节”有了深刻的认识，引导幼儿认识周围的劳动人民，萌发幼儿热爱劳动人民的情感，懂得珍惜劳动人民的成果。我们中三班在节日前夕开展了“劳动人民最光荣”的主题活动。希望通过此活动，教育孩子们从身边做起，从小事做起，好好学习，练好本领，长大了用自己的劳动去创造更多的神奇，用自己的力量为祖国为社会服务。

1、介绍“五一”国际劳动节。

了解五一劳动节的由来，初步理解五一劳动节的含义。

2、绘画“各行各业劳动人民”美术作品。

介绍各行各业的劳动人民，初步了解不同劳动者对社会的不同奉献。

3、谈话：说说“我的爸爸妈妈”

相互介绍自己的爸爸妈妈的工作，知道他们工作的辛苦。

4、组织幼儿义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

5、手工：制作“美丽的花”。

组织幼儿将自制花朵送给幼儿园各行业的劳动者，并说一声祝福的话。

6、学唱歌曲《劳动最光荣》。

能用身体动作表现歌曲内容，愿意在大家面前演唱歌曲，表达自己对劳动人民的热爱。

小学五一劳动节教育活动方案篇二

5.1-5.7

五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售(素金不参与优惠活动)

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话

的详细广告。

总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. 宣传费用约3000元；
2. x展架：85元；
3. 总计：3000+85=3085元。

小学五一劳动节教育活动方案篇三

1. 圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠以超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送：

凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送xx顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(2) 在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元；

3.x展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

小学五一劳动节教育活动方案篇四

欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登xx山活动”。

登xx山。

总指挥□xx□

工作组成员□xx□各工会小组长。

(1) 时间□20xx年x月x日下午。

(2) 地点□xx山风景区。

(3) 形式：自由组合，自由活动。

(4) 考勤：下午xx前在山顶公园鸣春谷处登记，并领xx元活动费。

(5) 要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自身身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

小学五一劳动节教育活动方案篇五

为了进一步推进学校素质教育的开展，学校拟定在5月份开展“我有一双神奇的手”劳动节活动，以提高队员的实践动手能力，培养队员之间的团结合作精神，增强队员自强、自理的意识，提高队员全面素质。

五月十八日至二十六日

一至六年级

现场竞赛。

（详见下表）

（详见各年级活动安排）

每个年段共设有4——5个比赛项目，总分100分。每班可根据具体要求，每个项目派出三至四名同学参赛（不可重复），在规定时间内完成各个项目的比赛，每个项目均当场评分，最后累计班级总分，评出年级优胜。

- 1、一、二年组主要开展生活自理能力方面的比赛，开展系鞋带、穿鞋子比赛、穿衣服、系红领巾比赛、捏橡皮泥比赛、叠衣服比赛等比赛项目。
- 2、三年级重点开展巧手扎辫比赛、缝钮扣比赛、叠衣服比赛、摘菜比赛、捏橡皮泥比赛等项目。
- 3、四年级重点开展巧手扎辫比赛、缝钮扣比赛、叠衣服比赛、摘菜比赛、缝垫子比赛等项目。
- 4、五年级重点开展水果拼盆比赛、变废为宝制作赛、插花比赛、缝钮扣比赛。

5、六年级重点开展水果拼盆比赛、缝钮扣比赛、插花比赛、实验设计操作比赛。

具体安排：略

小学五一劳动节教育活动方案篇六

二、地点□xxx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：

(一)要求参加登山队员身体健康；

(二)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；

(三)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。

(四)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。

小学五一劳动节教育活动方案篇七

一、背景分析：

二、活动时间：

20xx年5月1——5月6日

(一) “5·1” 庙会，享时代风尚！

1、活动时间：5月1日

2、活动地点：商场门前及商场内

3、活动内容：

(1) 在商场门前举办“文化”庙会：

(2) 在商场内举办“商品”庙会：

该商场内设独立“冰点”特价商品区；并且在商场内购物(特价商品区除外)，都可参与“钱生钱，购物更超值”活动(该活动详情见下)。

(二) 钱生钱，购物更超值

1、活动时间：5月1——6日

2、活动地点：商场内

3、活动内容：

消费者只要于5月1日至6日一次性购买一定价值的商品，就可在购物当天获得相应金额的“消费金”，并且随着天数的增加，您所拥有的“消费金”也随之升值！

具体活动内容如下：

a□购物30x元—69x元：

b□购物70x元—99x元：

c□购物100x元以上：

您在购物当日可获得3x元的“消费金”，次日“消费金”升至6x元，第三日“消费金”升至9x元，第四日“消费金”升至12x元，第五日“消费金”升至15x元，第六日“消费金”升至18x元，第七日“消费金”升至20x元。

“消费金”的用途：

a□可免费选取与“消费金”同额度的商品；

b□“消费金”的额度可作为再次购买商品的’优惠使用，差额补齐。

（“消费金”的用途a与b□只能任选其一）

注：1、产生“消费金”的购买行为不能使用“消费金”作为本次购物的优惠。

2、“消费金”的金额只在相应日有效，逾期作废；“消费金”不兑换成现金

小学五一劳动节教育活动方案篇八

无疑问有好的促销手段才能提供我们更好的发展空间。大家要根据自己店铺利润、行业来确定。你不要一个单纯的特价，包邮。这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。下面给大家分享些促销手段作为参考：

(1) 打折促销打折促销是最常见、最普通的一种网络促销手段，但这种促销手段方式需要有价格优势和比较好的进货渠道，常用的打折促销方式主要有以下几种□a.限期折一节假日、元旦、春节促销等;b.限量折一达到某个要求的时候，限制名额促销，如前100名免运费，或前50名抽大奖等待;c.会员打折一某些网店为了吸引更多的回头客，都会采用会员打折制度。(会员制度是淘宝自带功能，会员折扣可以在交易中自动打折)如累计消费500元，为普通会员，享受全部商品9.8折;累计消费1000元，升级为高级会员，享受所有商品8.8折;累计消费20xx元，成为vip会员享受8折优惠。

(2) 商品绑定商品绑定主要是指在不提高，或稍微增加价格的前提下，提高产品或服务的附加值，让消费者感到物有所值。由于网上直接价格折扣会让顾客产生降低了商品品质的怀疑，利用商品附加值的促销方式会更轻易获得顾客信任。商品绑定的方式主要有如下几种□a.买a送b如买一个学生书包，送一个学生铅笔盒;b.买a搭配b减价：如买一袋大米加一袋黑米立减80元;c.买m个送n个：如买1000根铅笔送50根;d.买a加n元换购b:如买580元的棉衣，加20元即可换购80元一副的棉手套。

(3) 包运费包运费是目前淘宝网上使用较多的一种促销手段，一般都是满多少件或满多少元包指定的区域快递，如购满两件包江浙沪快递，购买300元包全国快递等。

(4) 网上抽奖促销抽奖促销是很多网店都乐意采用的一种促销方式。抽奖促销是以一个人或数人获得超出参加活动成本的奖品为手段进行商品或服务的促销，网上抽奖活动主要附加于调查、产品促销、扩大用户群、庆典和推广某项活动等。消费者或访问者通过填写问卷、注册、购买产品或参加网上活动等方式获得抽奖机会。但是进行网上抽奖促销抽奖活动应注意以下几点□a.奖品要有诱惑力：可考虑大额超值的奖品吸引消费者参与;b.活动参加方式要简单化：网上抽奖活动要

策划的有趣味，不易太过复杂，难度太高，这样很难吸引访客;c.抽奖结果要公平公正：由于网络的虚拟性和参与者的广泛性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，及时请公证人员进行全程公正，并及时通过e-mail□公告等形式向参与者报告活动进度和结果。

(5)赠送红包赠送红包一般新手采用的比较多，这种促销方式借助于支付宝的功能，它需要在支付宝账户中冻结一部分资金，作为红包资金送给顾客。例如：卖家要发送5元的红包给10个顾客，那其账户中的50元现金将被冻结，收到红包的顾客会有5类似抵用券的红包，但这5元只能在卖家的店铺中使用，而且也是有期限的。

小学五一劳动节教育活动方案篇九

一、背景分析：

二、活动时间：

20xx年5月1—5月6日

(一)“5·1”庙会，享时代风尚!

1、活动时间：5月1日

2、活动地点：商场门前及商场内

3、活动内容：

(1)在商场门前举办“文化”庙会：

(2)在商场内举办“商品”庙会：

该商场内设独立“冰点”特价商品区;并且在该商场内购

物(特价商品区除外)，都可参与“钱生钱，购物更超值”活动(该活动详情见下)。

(二)钱生钱，购物更超值

1、活动时间：5月1—6日

2、活动地点：商场内

3、活动内容：

消费者只要于5月1日至6日一次性购买一定价值的商品，就可在购物当天获得相应金额的“消费金”，并且随着天数的增加，您所拥有的“消费金”也随之升值！

具体活动内容如下：

a□购物30x元—69x元：

b□购物70x元—99x元：

c□购物100x元以上：

您在购物当日可获得3x元的“消费金”，次日“消费金”升至6x元，第三日“消费金”升至9x元，第四日“消费金”升至12x元，第五日“消费金”升至15x元，第六日“消费金”升至18x元，第七日“消费金”升至20x元。

“消费金”的用途：

a□可免费选取与“消费金”同额度的商品；

b□“消费金”的额度可作为再次购买商品的优惠使用，差额补齐。

(“消费金”的用途a与b只能任选其一)

注：1、产生“消费金”的购买行为不能使用“消费金”作为本次购物的优惠。

2、“消费金”的金额只在相应日有效，逾期作废；“消费金”不兑换成现金

小学五一劳动节教育活动方案篇十

“五一”国际劳动节是全世界劳动人民共同的节日。劳动创造了财富，劳动推动了人类社会的发展，劳动者的健康最可贵！关爱劳动者的健康就是关爱社会的和谐发展，关爱人类的文明与发展！

弘扬奉献精神关爱劳模健康

为关爱默默耕耘、辛勤劳作的劳模及广大市民的身体健康，弘扬劳模们爱岗敬业、无私奉献的精神，襄樊市总工会、襄樊市第四人民医院在“五一”国际劳动节期间，联合推出“弘扬奉献精神，关爱劳模健康”公益活动，旨在提高劳动者的身体素质，强化劳动光荣的社会风尚，加快和谐襄樊建设。

4月26日—5月26日

赠送380元的健康体检套餐。

为感谢全市劳动人民为社会做出的贡献，在“五一”国际劳动节之际，开展交50元享受价值380元的健康体检，县市级以上劳动模范凭荣誉证书免费，具体体检项目如下：

活动期间检查费优惠50%、治疗费优惠20%、来院接受治疗的所有患者均可获赠“千元医疗扶助卡”一张，凭“千元医疗

扶助卡”，在有效期内可获总扶助减免金额1000元。

名医坐诊，推广新疗法、开展健康专题讲座。

本院与华中科技大学同济医学院、中国肝炎研究中心、上海医学专家研究中心等全国各地院校建立技术协作关系，让您足不出市，就能享受权威专家的咨询和诊治，并免费参加健康专题讲座：

xx年4月26日