# 最新校园五一活动策划方案通用(十四篇)

作者：梦里花开 更新时间：2024-12-23

*校园五一活动策划方案一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。(一) 设立社区...*

**校园五一活动策划方案一**

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。

(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，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。

(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。

(二)社区拟用一个月左右时间对社区文体活动人员进行一次较细致的排查摸底，对不同爱好的文体人员分类造册。根据摸底情况，成立不同的文体活动队伍。条件允许的话，成立社区乐队。同时通过设立社区舞蹈协会、书法协会、棋友协会等文体组织，组建社区合唱队、社区器乐队等活动队伍，

(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。

**校园五一活动策划方案二**

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

支持人：是呀，劳动人民太辛苦了!他们为了幸福美好的生活，日夜操劳，“五一”劳动节是他们的节日，也是我们在座每一位同学父母的节日，那你知道你的父母都是从事什么工作的?

2、 请同学介绍父母的工作和辛劳情况

支持人：我们的父母为了生活，也为了我们每一位同学，他们真是太辛苦了!我们小朋友应该怎么做呢?请看两个小品，看看哪个小朋友做得对?

3、小品表演

支持人：请同学说说哪个做得对?为什么?下面我请同学说说你在家都帮爸爸妈妈做些什么事?

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!

**校园五一活动策划方案三**

酒店餐饮五一劳动节餐厅促销，都是必须结合自己的产品特点，最大限度的展示自己的优势，宣传自己的品牌，吸引更多的消费者，而做出适合自己的促销活动。对于餐厅促销活动要注意以下四点：

在消费者心目中理想的餐厅是什么，最简单的便是满足三方面：一是餐厅的环境氛围;二是餐厅的服务态度;三是餐厅的菜肴口味;四是餐厅的消费阶位。这四方面是酒店餐厅五一促销活动方案最重要的部分。可像以下详细分析。

1、假期餐厅的气氛。

而气氛又是从哪些方面体现出来的?在餐厅消费，食品只是消费都要求的其中一环，更多的是人们要求的是餐厅的整体服务。因此，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。而怎样布置也有讲究，假如是主题餐厅的话，那便要依餐厅的主题来布置，一般情况下可以参照以下：

灯光，餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

色调，不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩假如调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

布局，餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。假如其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到客人的青睐。

餐台，在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香昧，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

音响，餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等。都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

有人喜欢高山流水，有人喜欢情意绵绵，布置出优雅的酒店餐厅环境，是做好五一促销活动的第一步。

2、五一劳动节餐厅的服务。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，每一个人都喜欢被尊重，被关注，优质的服务能够征服消费者的心，让消费都牢牢记住你。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以让促销活动更好的发挥它的效果。

3、五一劳动节餐厅的菜肴菜谱创新。

消费都都喜欢新鲜事物，对于新菜都有一种要品尝的欲望，利用几款新菜来吸引消费者，满足消费都的新鲜感。

4、五一劳动节餐厅的消费阶位。

消费者都大部分是喜欢实惠的消费，而餐厅里食品的促销方法有很多，可以菜式搭配不同推出不同的超值套餐供消费选择，但价格的定价方面也有讲究。如下：

菜式，劳很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

制作，让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

观赏，在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

价格，通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

赠品，提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

**校园五一活动策划方案四**

活动目的：

为了让幼儿在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活，幼儿园将结合每月一事，根据体验教育、创新教育的要求，以劳动最光荣为题，开展系列劳动教育活动。

活动对象：全园幼儿。

活动时间：5月1日--5月31日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干!

活动过程：

一、且歌且吟——故事讲述篇

1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。

2、各班搜集适合本班幼儿的关于劳动为主题的儿歌、故事、歌曲，在活动中让幼儿念一念、听一听、讲一讲、唱一唱。

3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育的教育目的20xx年最新五一活动策划方案范文活动方案。

二、小鬼当家——劳动实践篇

(一)小班——自己的事情自己做

开展 “我会自己洗手”、“我会自己穿衣服”、“我会自己吃饭”等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理，逐步培养他们的劳动意识。

1、各班以“劳动最光荣”为主题，围绕“我会自己穿衣服”、“我会自己洗手”、“我会自己吃饭”等内容设计活动方案并开展活动

2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种“劳动之星”。

(二)中班——我是快乐小帮手

1、各班以“劳动最光荣”为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。

2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜)

3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等)

4、各班每周评选出本周的“值日之星”。

(三)大班——劳动最光荣

1、开展“爸爸妈妈真辛苦”调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦，激发幼儿为父母分担家务劳动的激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展“家务劳动小能手!”的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。(发记录表)

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。(在记录表上进行评价)

5、每周一各班评选出班级“家务劳动之星”，实现家园共育。

三、我能行 ——活动展示篇

“我能行”劳动技能大比武：(分年级组进行比赛、每班男女各10人)

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

四、我真棒——活动总结篇

各班在每周评选出的劳动之星中推选2-3名幼儿参选幼儿园的“劳动小能手”评选，“劳动小能手”获得者发予劳动奖章进行鼓励。

**校园五一活动策划方案五**

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

20xx年4月30日--20xx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。

**校园五一活动策划方案六**

国际劳动节又称“五一国际劳动节”、“国际示威游行日”(international labor day或者may day)，是世界上大多数国家的劳动节。定在每年的五月一日。它是全世界劳动人民共同拥有的节日。本活动坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，紧密结合共青团工作实际，以学习实践“三个代表”重要思想为主线，以“永远跟党走”为主题，活跃团的生活，增强团的凝聚力。国际劳动节的意义在于劳动者通过斗争，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，这才是五一劳动节的精髓所在。所以，人们才这么注重劳动节。

1.以到寝室、教室、包干区捡垃圾和主题讲座的方式来增强学生社会责任感，培养学生自觉性，提高学生的综合素质。

2.通过劳动，来体会劳动最光荣的道理，为我们毕业生将来服务社会打下良好的基础。

3.增强团的凝聚力。作为共青团优秀分子应该在各项活动中其带头作用，并引导大家向团组织靠拢，做一个优秀的共青团员。

由于寝室、教室、包干区是我们日常生活的地点，是我们的家，活动既可以锻炼身体，又可以放松心情，生活中这个家的同学数量众多，人流量过大，平时有的同学不注意就随手乱扔垃圾，让我们的家变了样，我们要以行动证明我们的家园必须好好爱惜、保护。

五一是劳动者节日，劳动最高荣，让高职学生参加此活动来提高个人素质，增强社会责任感，增强保护环境的意识，增强团的凝聚力。

1.教室、寝室大扫除， 包干区捡垃圾。

2.在教室举行以“劳动最光荣”为主题的班会。

201xx年5月

技师汽修1104班全体同学们

教室308、包干区、寝室

1.首先了解同学们对此次活动的看法。

2.召开班委会，并指定负责人。

3.打扫工具准备。

4.人员的通知到位。

**校园五一活动策划方案七**

一、活动主题：浪漫的五一•温馨的

二、活动时间：4月20日—5月20日

三、活动背景： 春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

四、活动内容：

1.有奖购物促销。凡在购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等;每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

2.“采风，今夏清爽”---淄博第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜。购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我•现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表相关文章。

(4)免费保养、维护，大规模的进行电话回访。在空调节前十天，每天向新老用户赠送室外机的防雨罩，防雨罩统一印有“倾情奉献”字样。进行社区服务，真情奉献，树立形象，宣传带动。

(5)大范围的赠礼、特价销售活动。此外，每天搞一个小时的竞价销售活动，提前预告，卖场拍卖。

(6)“空调节亲情电话”——购买空调的用户，均可获赠一个月的气象信息，每天一次(晚上7：45)。老用户可享受两个周的气象信息。此活动与电信公司合作，通过预交一定的费用，定时向客户留下的电话号码播放气象信息、穿衣指数、防晒指数、舒适度指数、空气污染指数、上下班天气预报等信息。

(7)每天早8：00第一个打入空调电话者，为幸运“采风”者，可享受半价优惠，让人惊喜，感受刺激。

(8)盛大的开幕仪式和展销活动。

3.会员“购物积分假日游”活动，从活动推出日开始，累计会员购物金额，凡购物满xx元者，赠价值120元旅游票一张;购物满5000元者，赠价值120元旅游票两张;购物满8000元者，赠价值120元旅游票三张。把活动方案与商品信息通过中邮专送广告，传达到每位会员，以期引起他们的广泛参与。

4.“买一件t恤，献一元爱心”---淄博购物广场t恤义卖活动。五一节前后，在广场上举行义卖活动，每天拿出一定的件数，所卖款项将捐赠给希望工程，活动由团委组织实施。

5.“休闲运动系列时装展”利用礼仪时装模特队，选择休闲、运动、时装在广场表演，配合卖场销售，主推二商场休闲和三商场体育时装类，造势销售。

6.“糖酒副食”、“洗化”类商品，是五一节消费的重头戏，为有效组合连带销售，推出“食品周”和“关爱肌肤，靓丽生活”洗化热买月。利用特价或半价拉动购买。

7.建立购物广场网站。全程报道购物广场五一节的促销活动。

五、广告宣传

1.经济台《信息港》栏目中全面介绍购物广场五一节的各项促销活动。

2.广播电台新闻台、文艺台利用半点、整点广告分别对单项活动进行宣传。

3.利用淄博晚报、鲁中晨报各做一次整版广告。

4.营业现场广播滚动播出活动内容。

5.网站全程报道五一节系列活动。

6.与邮政合作组合各厂家出刊一期专送广告

7.利用上述媒体新闻报道。

六、营造卖场形象：

1.装饰店面。利用绢花制作浪漫五一彩门，费用600元左右。

2.天井和一楼天顶处，利用花球装点，撤下红灯笼。费用1000元左右。

3.彩色气球装饰约xx元。

4.绿色仿真植物装点1000元左右。

七、整改卖场形象，加强营业人员现场促销力度。

**校园五一活动策划方案八**

一、活动目的：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、喜登白云山活动”。

二、活动内容：登白云山

三、组织机构

总指挥：范献华

工作组成员：常志华、胡美玉、石春鸿、徐丽萍、刘德健、徐国强、各工会小组长

四、具体事项

(1)时间;20xx年4月30日下午14：30—17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100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，根据自我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。

**校园五一活动策划方案九**

一、活动意义

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

二、活动负责部门、活动安排及领导小组成员

1、主办部门：公司工会

2、协助部门：党支部、团支部、综合管理部

3、活动安排：分两批出发(时间根据公司生产情况定)

4、领导小组成员：

4.1 第一批领导小组成员：

领队： 薛有海(副总经理)

副领队：张铁流(综合管理部经理)、邓金才(工会副主席/团支部书记)

召集人：邓金才(工会副主席/团支部书记)

4.2 第二批领导小组成员：

领队： 薛炳军(党支书/工会主席/副总经理)

副领队：胡裔志(副总经理)、谢雪琼(工会副主席)

召集人：钟加崇

三、活动时间、地点

1、活动时间：

第一批：20xx年4月30日下午15时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机，20xx年5月5日从北京乘飞机返回南宁后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定(以公司通知为准)

2、活动地点：北京市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

四、经过路线

桂平 (乘大巴) 南宁 (乘飞机) 北京

五、参加活动主要成员

公司领导、各部门领导、所有任职干部及各部门骨干，具体名单另附表。(如实际名单有变动将另行通知)

六、名单确定

具体人员由各单位一把手及公司共同商定。(分两批出发，第一批出发总人数约为52人，第二批出发约为70人)

七、安全保障措施

1、在出发前所有参与活动的人员集中会议室进行出行前安全培训，增强安全防范意识和自我保护能力。

2、在条件允许的情况下，可以组织有关人员对活动场地和路线进行认真勘察，并对可能发生的情况做好充分的估计和应变准备。

3、出发前必须听从导游及领队的指挥。在每一次集合时(出发前,返回前)一定要清点人数，确保员工安全，确保旅游活动的圆满成功。

4、携带急救用品，以防员工受伤或突发疾病(如感冒药、晕车药、发烧药、创可贴等)。

5、为了确保员工安全，参加旅游活动的员工必须服从领队及导游的安排，有突发事件要随时联系并及时上报领队及导游。

6、在旅游期间，禁止单独行动，休息时间外出必须向领队报告并获批准后方可结群外出。

7、请自带好雨具、水杯及有关旅游生活用具。

8、注意人身和财产安全。

八、活动道具：

扑克30副、小礼品

九、费用预算：

3000元/人(含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等)，预算费用总计约360000元。该项费用由公司统一开支20xx年最新五一活动策划方案范文20xx年最新五一活动策划方案范文。

十、其他安排

活动过程中允许举办趣味游戏。

**校园五一活动策划方案篇十**

为了进一步推进和谐校园建设，丰富教职工的业余文化生活，提高教职工的身体素质，加强各年级组之间的联系交流，增进教职工之间的友谊，培养教职工顽强拼搏、团结协作精神，在五一国际劳动节来临之际，学校工会拟举办教职工跳绳比赛，现将活动安排通知如下：

20xx年4.26日---4.30日

学校操场

一分钟限时速度跳绳。

1、裁判：陈栋林、李勇、熊承福

2、摄影：李方其

3、器材准备及场地布置：熊承福

4、记数员：温娟

(一)、比赛分组：比赛分为七个组：一、二、三、四、五、六年级各为一个组，学前班教师和教管教辅人员为一个组。

(二)、比赛分组内初赛和学校决赛两个阶段进行。

1、组内初赛。各组选取合适时间自行组织比赛，选出4名优秀选手(男女不限)参加学校的决赛。

2、学校决赛。由学校组织各组优秀队员展开决赛。将每组4名队员的成绩相加，排出一、二、三等奖，进行相应的奖励。

比赛队员必须在指定的地点完成一分钟的定时速度跳绳。可以双脚或单脚跳，但要求跳绳过脚(摇晃一周360度)计一次。在规定时间内，失误可继续比赛，以累计数为个人成绩。

1、本次比赛以团结进取、友谊第一为目的，要求参赛队员尊重裁判，遵守规则，赛出水平，赛出风格。

2、各组做好赛前总动员，积极动员本职踊跃参加比赛，并认真组织参赛队员做好赛前准备活动，避免在比赛中发生扭伤等事故。

3、各赛队员必须于开赛前5分钟到达比赛场地，迟到者按弃权处理。

4、参赛队员必须穿运动鞋参加比赛，否则不予参加比赛。

5、参赛队员在比赛时，要安排好工作，不得因比赛影响教学和其他工作。

1、按比赛总成绩设一等奖2个，二等奖2个，三等奖3个。

2、一等奖给予全组每位组员110元的奖励;二等奖给予全组每位组员105元的奖励;三等奖给予全组每位组员100元的奖励;

**校园五一活动策划方案篇十一**

五一黄金周是我国国民三大长假之一，在此节假日期间，国民消费集中，私款消费趋旺。在五一黄金周即将来临之际，结合本酒店的实际情况和涉县的市场情况，为了迅速提高酒店知名度、消除市场陌生感，达到经济效益与社会效益双丰收的目的，特制定本方案。

为了促进该大酒店五一期间的消费，我们对酒店现有消费群体和涉县地区大众消费形式进行了分析，通过分析发现：酒店现有消费群体基本为团体、商务和公款消费，而该部分消费者五一期间基本放假休息，若不能有效拉动涉县大众消费群体来酒店消费，酒店五一期间消费状况将不容乐观。但涉县其他消费行业继春节之后在五一前后将会出现前半年的消费高潮，这些行业包括：电信、家电、婚纱摄影、家具、珠宝、手机通讯、保险等大众消费行业。而这些行业中的中高端消费群体也正是酒店的目标消费群体。

酒店成立一年来，基本未对该地区中高端大众消费群进行过有效的营销宣传。如果针对这类消费群去做广告宣传，则存在受众群体分散，宣传范围广，宣传工程复杂，宣传成本过高等问题。但该地区内已成熟的许多大众消费行业中，已经拥有自己的销售网络和一大批固定中高端顾客。如何能利用这些大众消费行业的销售网络、销售信誉以及中高端客户资源，来提升\*\*大酒店自身的品牌形象以及销售业绩，在五一黄金周和今后成功地拉动该地区中高端大众消费层到\*\*大酒店来消费;同时借此机会，实现该酒店与其他消费行业强强联手，共同打造中高端消费市场;也为进一步确立\*\*大酒店在涉县引领中高端消费的市场地位奠定基础，是本策划案的关键和目的所在。

为了建造该地区中高端消费群体的商圈，实现\*\*大酒店拉动该地区中高端散客消费群到酒店消费的目的，本策划案主要从以下几个方面考虑：

(一)借势营销

《兵法》有云：“善战者，求之于势，不责于人，故能择人而势。”

借势就是随时关注和把握身边的资源和事件，从中联系产品和企业，及时发掘和发现提升产品和品牌的每一次机遇，及时抓住与我有用的机遇，借“势”而上，达到推广产品和提升企业的目的。本案主要借两方面的势：

一是借商家之势。即借该地区已成熟的一些消费行业中优秀商家的势，来更直接，更有针对性地面对该地区中高端消费者进行营销宣传。利用这些优秀商家在市场上已树立的品牌形象、消费信誉和固定客户群，直接提高\*\*大酒店在该地区中高端消费群心目中的地位。

二是借五一之势。即在借助其他行业优秀商家之势的同时，还要借助五一消费黄金周的大势。虽然五一消费黄金周对该地区酒店业并非真正的黄金周，但是对其它消费行业可谓是真正的消费黄金周。我们要借助这个消费黄金周的消费之势来吸引更多的消费者到来消费，同时借此机会宣传。

(二)引导消费

五一消费黄金周里，人们有着大量的消费需求，如：家电、婚纱摄影、家具、珠宝业等等，如果在\*\*大酒店消费后，可以同时得到在这些行业的优秀商家给与的在市场上无法得到的折扣优惠，那么，就有很大的可能拉动这部分消费者到酒店来消费。

(三)满足消费

五一黄金周里，顾客来\*\*大酒店消费，不仅可以享受到酒店促销活动的各种优惠，同时，还能得到该地区其它消费行业里优秀商家推出的优惠活动和消费折扣。让顾客有一种“来消费 能享受多家优惠”的实惠感。以优惠、实惠、来得值来满足消费者到\*\*大酒店消费的需求。

本次五一营销活动的策划原则是：

1、给顾客全方位的、多重的、最大的优惠感觉

在一处消费，可以得到多处的最大额度的优惠，顾客会有一种“值”的感觉。我们要做到的就是，让顾客感觉在消费“值”!

2、充分显示\*\*大酒店在该地区酒店业的优势地位

本次活动不仅要让顾客感受到在能享受多重优惠的感觉，还能充分树立起\*\*大酒店在该地区中高档消费层中的优势地位和领军形象。因为，只有能带给顾客珠宝业、家电业、通讯业、婚纱摄影等等消费行业商家精英提供的最大额度的优惠消费政策。这是该地区其它酒店无法办到的。无形中，\*\*大酒店在消费者心中的优势地位更加巩固。

本次五一营销活动的主题：

“牵手商家精英倾情回馈顾客”

本次五一营销活动的宣传主题：

到消费 享多家优惠

在消费 品位又实惠

该主题充分突出\*\*大酒店在该地区酒店行业内的主导地位，让顾客知道在消费后，就会有很多行业的消费优惠，让顾客有一种“值”得感觉。

宣传上充分突出行业联动回报新老客户，强强联手送顾客实惠的特点。

(一)活动时间

(二)活动合作商家

(三)活动对象

(四)活动地点

(五)活动方式

(一)酒店外布置

(二)酒店内布置

(三)合作商家店内、外宣传

(一)活动用印刷品

(二)活动宣传

**校园五一活动策划方案篇十二**

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：x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。

**校园五一活动策划方案篇十三**

活动目的：

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。

活动准备：

小品表演、文具书包等

活动过程：

(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

支持人：是呀，劳动人民太辛苦了!他们为了幸福美好的生活，日夜操劳，“五一”劳动节是他们的节日，也是我们在座每一位同学父母的节日，那你知道你的父母都是从事什么工作的?

2、 请同学介绍父母的工作和辛劳情况

支持人：我们的父母为了生活，也为了我们每一位同学，他们真是太辛苦了!我们小朋友应该怎么做呢?请看两个小品，看看哪个小朋友做得对?

3、小品表演

支持人：请同学说说哪个做得对?为什么?下面我请同学说说你在家都帮爸爸妈妈做些什么事?

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!

**校园五一活动策划方案篇十四**

一、活动背景

“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、较强的现场煸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。

二、活动目的

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;

三、活动对象

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

四、活动时间

4月28日——5月3日(可根据活动效果、天气另行调整时间)

五、活动地点

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准，暂定：天天润、

六、活动内容

1、歌舞演出 2、有奖问答 3、发放宣传单 4、楼盘/产品咨询

七、促销措施

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，礼品暂定为 。

八、活动流程(每天上下午各一场、共两场轮流演出)

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

九、现场布置

1、展板2块，规格2.4\*1.2，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)

十、广告宣传

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)

十一：活动费用

1、活动短信：5万条\*x元/条=x元(各出50%)

2、电视流字1周\*x元/天=x元(各出50%)

3、演员费用：约x元/天·人\*x人\*5天=x元(经销商)

4、场地费用：x元/天·地\* 5天=x元(开发商)

5、拱门审批：x元/天\* 5天=x元(经销商)

6、绶带：4条\* 30元/条=x元(经销商)

7、地毯、台布：约x元(开发商)

8、展板：x元/个\* 2个=x元(开发商、含喷绘)

9、汽车租赁：250元\* 5天=1250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

十二：广告文案

(一)短信、游字文案

商讯：小金口金宝山庄/创业家园/xx项目携手本土实力家电经销商/家电超市4月28日——5月3日在天天润、等地巡回展示促销活动，买房送家电，更有额外优惠与赠品，敬请关注!咨询电话：、

(二)展板文案

展板一：

一湖泓水、一座公园、一种非凡的生活境界 翠海华庭：88位成功人士选择的花园洋房! 5大优势标杆井冈人居新时代 规模超大： 配套一流： 环境优美： 品质超凡： 专业物管： „„

5.1超值购房：买房送家电

在5月1——3日活动期间，除享受原有购房优惠外，另赠送冰箱或空调一台。

展板二：

经典x㎡—x㎡三房与x㎡—x㎡四房正在热销全城 复式洋房：多付x万元，享受一辈子! 首批多层1680元/㎡起，正在热销中。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找