

## 五一活动策划方案模板（通用 15 篇）

### 五一活动模板 篇 1

#### 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。

#### 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

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·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

## 五一活动策划方案模板 篇 2

### 一 初步的活动的计划：

#### 活动一：野外的寻宝活动

这类活动我曾经有过经验，感觉是最理想的，反映很好，这里强烈推荐。

找一个野外的地方，比如牛首山等了。地形不需要太复杂，但是必须有山，有树，这样可以增加活动的可玩性。事先由组织人员在一些地点放一些标志性的东西，代表宝藏。例如，一张卡片，或者一个小玩具，或者其他等等物品，这样容易让寻宝者发现。组织者根据地形会出藏宝图，以及行走路线，不同的寻宝小组的图，尽量不同，避免大家一起在一起找相同的地点。

活动人员应该根据事先的报名情况分成 N 个小组，尽量安排两男两女，情侣要安排一起，这样容易增加活动的积极性。假如男性过多，可以作为活动的组织者，在活动中增加寻

宝难度，具体视情况而定。

其中，这样的活动的组织工作一定的做好，活动前的准备工作比较长，必须先确定组织者，以及活动的人树。

#### 活动二，模拟演习。

我曾经玩过真人的模拟演习，是用彩弹枪模拟的!感觉特别的好玩，但是那样的游戏费用太高。因此我设计了一下的模拟游戏，供大家参考。

找个地形复杂的地方，尽量有树木，同时面积也要求很大。根据报名者的情况平均分成两队，每个队成员有自己的标志，每个队设有最高的执行官，负责作战的计划总体制定。两个副手。队员是执行者，负责保护执行官，看押俘虏，俘获敌方队员。队员有“死亡”，“被

俘”，“退出”游戏的选择。最终以执行官的俘虏为胜利。道具可以以任何代替，总之的目的是俘获对方的执行官。可设伏兵，当双方队员遭遇数目相同时，可以以官员的级别判断。例如其中有副手的话，站一个名额。就是有扶手的队伍胜利。胜利者有权利选择消灭，还是俘虏。消灭己方的队员的“死亡”，一对一的比例死亡；俘虏则不需要死亡，但是敌方队员有机会逃脱，逃脱比例按二比一。同时，敌方有机会营救俘虏。

这类游戏适合喜欢玩实战的人，这样可以感觉一下实战的感觉。当然假如有到道具的话将会更加的刺激！

计划三：野外的“家庭比赛”，地点可是公园，或者野外的任何的地方。一男一女组成虚拟的家庭。根据报名者情况制定。多的人将作为游戏中的人物出现，负责干扰家庭的正常生活。情侣自动为一家庭，其余的抽签决定。设有一主持人，负责活动的安排，提问，判断等等职责。主持人例如问：男主人或女主人，他的丈夫今晚不在，会在哪，另一个人事先要给出答案，这样判断夫妻间的协调性。设有评为，最后评出最好的家庭。

计划四：野外的模拟表演。可以事先制定剧本，让大家抽签决定剧中人物的角色。根据剧本自己发挥，让大家感受一下表演。剧本将会根据报名的情况制定。

计划五：野外的烧烤，大家可带用具，大家在野外一起玩。例如一些人负责烧烤，一些人可以玩杀人游戏，或者扑克等等。

计划六，趣味比赛，地点室内或者室外，将报名者分成三大组，彼此间比赛，包括打排球，这个排球是用气球代替，跳圈等等。

计划七：蹦地，唱歌，可以放松自己的心情。

以上的是初步的计划，我将会制定更详细的计划，根据参加的人数！我只是一个喜欢玩的人，喜欢给大家出主意，让大家玩的开心希望大家有一个愉快的节日！有什么问题可以留言！

假如斑竹愿意的话，可以作为公告！

以上的活动我只是针对南京的朋友！外地的朋友见谅了，因为我初做的计划是在几乎都是在南京的人的版上！

## 二，活动前期准备：

首先先发贴看反响程度，这个是首要的任务，先要在各个版块发贴，征求一下活动的可能性，确定活动的可行性，初步确定活动的计划，时间确定在五月二日，人数控制在一百人一下，活动确定是野外的，初步想是寻宝，还有演习！这两个活动发布总消息，以缘版块为主要的版块！采取各个版块独立报名的形式，最终联合搞活动的形式！

具体安排及时间，花一天的时间，发各个版块的贴，看反映情况！写邮件给西祠寻求支持！

两天后，或者三天后，给斑竹发留言，联系！两天或者三天后，和众位斑竹联系开会，组成组委会商讨活动的具体计划，以及人事安排！假如

时间确定在五月二日，这样大家都放假了，首先经过五一的休息，二号正好只最好的状态，还有外地的网友也可以有时间赶到南京，参加这次活动。

活动以寻宝为最主要的组织项目，来组织活动，假如反响很好的话，将会在三号到六号陆续安排以上所列的活动。具体视情况而定！

## 三，活动的中期准备：

斑竹联系会将会在新街口的一个地方，具体未定。这样可以各个斑竹到的方便。时间尽量下午，讨论时间不会太长，主要是确定活动的地点，因为本人对南京不熟悉，因此不知道南京适合的地点，将会在这次会上初步确定几个地方。然后确定活动的具体实施方案，以及初步估算可能参加的人数。

各个斑竹应该尽量自己到，假如人不在南京可以随便让本版里的人代替，这样做，主要是为了得到斑竹的强有力支持！

同时将会成立组委会选出总负责人，确定各个活动的人事安排。让大家明确自己的负责工作。要考虑到安全问题，以及可能突发事件，由专人负责。要确定活动的具体实施者，负责地形的考察，地图的绘制，选择适宜藏宝的地点，藏的宝物，藏的地点等等诸多问题。

假如是模拟演习，还要制订更细的，以及所需的道具！

还要可能的话联系新闻媒体，例如报社电视台等等，假如活动大

的话，他们也会感兴趣的！

#### 四.活动的后期准备工作：

##### 1：地点的选择。

在确定各个负责的人后，将会确定会议上选择的地点的适合性，同时发现更好的地方。对于地点的要求视活动而定。例如寻宝活动，要求的地形不是太复杂，但是面积的大，有树木遮掩。同时山势要稍微的平坦，不要太陡峭了！这样容易发生危险！

在选择好地点后，要求选择藏宝地点和绘制藏宝图。藏宝图的绘制尽量作到各个有些不同，这样可以避免寻宝小组的人重复在一处的状况。大家可以选择不同的路线，达到藏宝地点。

藏宝的地方一定要有标志性的东西，必须要有树或者石头，这样明确藏宝的地点。避免找不到的尴尬！

这样的工作可以花一个星期准备，尽量准备的周全！

##### 2：人事等工作的问题；

组委会的选出的总负责人安排具体的工作，根据各个板块的报名情况，统计最后的人数，确定活动的规模！各个斑竹可以参加活动，前提是不知道藏宝地点。

至于参加活动的人，应该本着男女搭配的原则，根据人数分成 N 个小组，设有队长，男女的比例尽量均衡！当然存在着比例不平衡的情况，这样有选择参加或者作为工作人员给

活动增加难度等选择！

小组的分配，将根据抽签分配

##### 3，活动的经费还有消费等问题

交通费，还有饮料等费用自备！如果还有其他的问题可以象组委会反映，组委会将根据情况作出决定！

#### 五一活动策划方案模板 篇 3

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。

#### 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。

#### 五一活动策划方案模板 篇 4

这次晚会由法学院文艺部组织策划，与南昌齐洛瓦电器公司联谊庆“五一”。文艺部一直以来都是一个团结向上的团体。所以，相信在我们的团结合作、共同努力下，将与老师、同学以及齐洛瓦公司携手办出一台有我们学院特色，凸显齐洛瓦公司风格的晚会。

#### 一、晚会目的及意义

一年一度的“五一”国际劳动节又要来了。学院打算通过与公司联谊的方式举办庆“五一”文艺晚会，学生、老师与公司职工共聚一堂，这样不仅可以展现出我们法学院师生最热情活泼的一面，也为学生提供了展现自己才艺和个人魅力的舞台。

#### 二、晚会主题

这台联谊晚会的主题是“庆‘五一’——财经大学法学院走进齐洛瓦”。本次晚会将用欢乐的节目及祝福的话语贯穿全场，旨在一个和谐的氛围中凸出“五一”的欢快气氛，让同学们可以感受到法学院这个大家庭的温暖与温馨。

#### 三、晚会形式及内容

形式不限，有单人或团组表演，节目类型包括街舞、小合唱、独唱、三句半、小品、演奏等；节目题材力求新颖、活泼、生动、感人、搞笑、优美、意义深刻、发人深思。

晚会开始前半个小时，齐洛瓦公司员工、法学院同学及嘉宾陆续入场。入场期间，晚会现场播放音乐（欢愉的，高昂的）。晚会进行时，整台晚会从前至后都要拍摄 dv 记录。晚会后，凡参加表演的学生都将给予礼品以感谢其积极的参与。

#### 四、晚会地点和时间

地点：南昌齐洛瓦电器公司

时间：20xx 年 4 月 22 日晚上 7：00~9：30

五、晚会节目表

六、晚会经费预算

项目 金额 项目 金额

舞台：1500 音响：1000

租服装：1000 彩虹门：300

背景架和灯布：780 灯光：1500+800

控制台：300 荧光棒：100(3 盒)

彩炮：100(2 个) 矿泉水：150

水果：200 海报：20(10 张)

气球：30(3 袋) 横幅：50(1 条)

：50 绳子：5

演员及工作人员奖品若干

#### 五一活动策划方案模板 篇 5

为了庆祝“五一”国际劳动节，以“我健康，我快乐”为主题，举行庆祝活动，特作如下方案。

一、领导机构：

组长：

副组长：

成员：

二、参加人员：全体教职工

三、活动内容：

1、第二届教职工乒乓球男女混合团体赛；

2、趣味体育比赛。

四、活动时间：x 年 4 月 23 日至 4 月 29 日

五、活动要求：

1、各级组要高度重视，级组长要亲身组织；

2、参加比赛队员要准时到位参加比赛。

六、工作安排：

1、趣味体育、乒乓球比赛场地、器材由体育科组负责；

2、会场横标及摄影由温伟坚负责。

学校党支部

学校工会

## 五一活动策划方案模板 篇6

一、活动内容：

1、游王府、吃川菜、送清爽。

5月1日——5月7日黄金周期间，凡持当日游览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x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、xx饭店蔬香樟茶鸭特价卖。

5月1日——5月7日活动期间，x店每日限20只x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，x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。

⑤服务相关小知识短信介绍，例如餐馆可进行新菜式、特色菜、时令菜介绍以满足广大食客的尝鲜心态，避免客户流失。

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。

二、市场环境分析提示：

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！

五一活动策划方案模板 篇 7

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了 20xx 年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金 20xx 抵 3000 元工程款，直接让利 1000 元

二重礼：板材由福湘 E1 级升级为金福湘 E0 级，价值 20xx 元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值 1500 元

四重礼：工程款满 5 万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值 1000 元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值 500 元。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/768022114030007003>