

五一活动方案范文 2024（30 篇）

五一活动方案范文 2024（通用 30 篇）

五一活动方案范文 2024 篇 1

建材店五一劳动节促销活动方案一、前言消费者购买木地板的实际要求就是对优质生活环境的营造和对好生活的一种向往。购买一个好品牌的好地板，已经成为消费者非常理性的对待的问题。所以在宣传产品的时候，把产品本身质量作为根本后，更重要的是突出产品的品牌文化性，更加贴近消费者的心理。

伴随五一国际劳动节的到来，让辛苦的劳动者们的长假也来临，切合消费者的心理需求，制定相应的促销手段才能起到好的效果。

二、活动主题黄金周大放“价”——地板五一特价促销火热促销随着五一国际劳动节的到来，带给你最实惠的礼物，让地板陪你一起大放“价”。

注：需要设计“黄金周大放价”图标三、活动背景五一劳动节，各...

五一活动方案范文 2024 篇 2

一、活动目的：

为了丰富旗下职工的文化娱乐生活，缓解职工的紧张工作节奏，满足职工日益增长的精神文化生活需求，倡导健康的文化生活习惯，培养大家对文体活动的‘爱好，树立正确的劳动价值观念，建立和谐劳动工作环境。

二、组织机构：

领导小组组长：

副组长：

成员：

三、活动内容

（一）活动第一项：由工会主席蒋桂英发表庆祝“五一”活动演讲

（二）第二项：趣味活动、比赛内容及规则

所有团体项目由各部门选派代表代表本部门参加，（其中每项活动：业务部派三人参加，其它部门派一人参加，仓储部与办公室共同组队参加）

除灭火器演练活动在库区进行外，其它活动在“百花园”进行。

1、羽毛球——负责

（1）、单打：各参赛单位选手分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。（11 分一局，三局二胜）

2、斗地主——负责

（1）、每个参赛单位报两名选手分成两组，分上下半区采取抽签分组淘汰方式，前三名予以奖励。

3、灭火器演习短跑 -----负责

（1）、提灭火器短跑 50 米现场灭火：公司全体人员参加现场演练，各部门选代表参加，由区粮食局安全管理员讲解消防知识，灭火器的使用，现场灭火演练（邀请出租户的代表参加，目的学会使用灭火器）

4、摸“福” -----负责

（1）、全部选手都可以参加，以摸到“福”为准，给予奖励。

5、拔河——负责

各参赛单位全部队员参赛，采取抽签淘汰方式进行比赛，前两三名予以团体奖励。

（三）、活动第三项：以上活动完后在“百花园”自由活动，6:00 “百花园”就餐。

以上所有活动重在参与，参与中陶冶情操、增智强体，过一个健康、欢乐、和谐的“五一”。让所有员工在热闹的活动环境中，让心灵得到提升，身心愉快、舒畅。

另，大家可以带家属，这样，不管是与公司同事联谊，还是与家人玩耍，都能兼顾，何乐而不为？

五一活动方案范文 2024 篇 3

为深入开展党的群众路线教育实践活动，丰富和活跃广大师生文化娱乐生活，唱响主旋律，弘扬正能量，推动师生精神文明建设。经研究决定，在五一五四期间组织开展校园师生乒乓球比赛活动。

一、活动目的

以党的群众路线教育实践活动为动力，以活跃校园文化，弘扬社会主义核心价值观，传递中国梦“劳动美”的正能量为主题，以强体魄、保健康、提素质、促发展为目标，开展校园师生乒乓球比赛活动，调动广大师生积极性，凝心聚力，为推动新堡初级中学教育教学发展作出积极贡献。

二、活动内容

全校教职工和青少年乒乓球比赛 1. 报名时间：20—年 4 月 10 日至 n 日

2. 比赛时间: 2017年4月14日至25日(课外活动) 3. 比赛地点: 体育室

4. 比赛项目: 教师单打, 青少年单打(分小学部和初中部) 5. 参赛人员: 全体教职工, 全体中小學生 6. 奖项设置: 分别奖励前3名選手 三、具体要求

(一) 各位领导和老师要高度重视, 踊跃报名, 统筹协调, 积极参加, 本次校园师生乒乓球比赛活动, 丰富校园师生文化生活、凝聚推动发展强大合力。

(二) 各班班主任做好活动主题和意义的宣传, 动员学生积极参与本次校园师生乒乓球比赛活动, 丰富和活跃学生的学习生活。

(三) 加强组织管理。在搞好本次活动的同时还要抓好正常教育教学工作, 活动时间集中在课外活动, 凡参赛的老师或学生提前通知, 按时到位, 积极参与, 本着比赛第二, 友谊第一的态度, 相互交流, 互相学习。

(四) 比赛规则。抽号进行, 实行淘汰赛, 有记录员统计分数。

1. 比赛开始前双方猜发球权, 获胜者选择发球权, 2. 每局

11分制, 三局两胜, 胜出者直接进入复赛, 复赛完后进入决赛。

3. 发球为两球换发制, 当比分达到10:10时采用一球换发制, 直至拉开两分差距决出胜负;

4. 发球时, 乒乓球出手即有效; 5. 发球时不得遮挡, 并要求将球抛起;

6 .发球时，乒乓球触网并落在接发球方桌面，发球无效，双方不得分，重新发球；

7 .比赛过程中，乒乓球触网为好球，此球有效；8. 每局比赛结束之后休息时间为一分钟；9. 下一局比赛开始时，双方交换场地与发球权；10. 比赛规则最终解释权归比赛裁判委员会。

策划人：

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表（教师）

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表（小学部）

新堡初级中学师生乒乓球比赛报名表（初中部）

五一活动方案范文 2024 篇 4

“庆‘五一’暨祖国好，家乡美”诗歌朗诵活动方案

一、活动主题：？庆‘五一’暨祖国好，家乡美？诗朗诵

二、活动目的：

通过开展诗朗诵比赛活动，歌颂我们伟大的祖国，赞美我们美丽的家乡，激发少先队员爱国，爱党、爱家乡的热情。同时，以诵读活动为契机，引领和推动我校读书活动的开展，形成良好的诵读氛围，促进我校校园特色文化建设。

三、比赛时间：4 月 28 日上午

四、活动步骤与要求

1、比赛方式分年级组进行，一、二、三年级为低年级组。四、五年级为高年级组。

2、4 月 25 日前确定朗诵内容，尽量避免朗诵内容重复，并上

交一份底稿。

3、各中队要积极搞好参加朗诵训练。

五、评分标准与评分项目

1、以 10 分制进行打分，去掉一个最高分，去掉一个最低分，取中间的分值。

2、评分项目：

内容（2 分）：主题鲜明，内容积极健康

语音（4 分）：普通话标准流畅，音色优美，吐字清晰，声音洪亮。

技巧（2 分）：朗诵形式进行了合理设计，感情把握到位，具有一定的感染力。

台风（1 分）：进出场有序，台风端正，表演落落大方，精神饱满，动作表情协调自然。

服装（1 分）：服装整洁、统一。

六、奖项设置：

颁奖项设为，低年级组、高年级组各取一等奖 1 名、二等奖 2 名、其余均为优秀奖。

七、参评评委：

此次活动参加的评委为我校部分语文教师及领导。

禹村实验学校 2017 年 4 月 20 日

五一活动方案范文 2024 篇 5

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，每月约一元左右，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—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，凡购物满一元者，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。

3 .“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。

4 .“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。

5 .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 0

3 .彩色气球装饰约一元。

4 .绿色仿真植物装点 1000 元左右。

五一活动方案范文 2024 篇 6

“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”主题系列活动

活动背景分析：

为了引导消费，激发节日冲动性消费，并且要想在五一期间取得较好的销售业绩和较有影响力的社会效应，提升形象，要从本质上区别与其他商家大同小异的一味让利打折手段来带动假日消费。

现拟策划以下“繁花似锦五月天，欢乐假期乐无限”五一节日主题系列活动，活动方案如下：

一. 系列活动主题：

1 .五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2 .迎五一旅游大礼回馈会员

3 .春季时装周

4 .打折促销活动

五月购物赠大礼，欢乐假期全家游

活动内容：

为在五一黄金周提升商城人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”即购物赠五一情侣、全家旅游套票活动。

实施细则：

①4月30日—5月3日，凡当日累计消费正价商品满3000元凭发票及有效证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

② 凡当日累计消费正价商品满4000元凭发票及有效证件登记即可获得五一全家旅游标准套票（限三人）一张。（不累计赠送）

③ 凡当日累计消费正价商品满5000元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记即可获得五一全家旅游套票（限四人）一张。（不累计赠送）

④ 凡当日累计消费正价商品满12000元凭发票及有效证件登记即可获得豪华旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

⑤凡当日累计消费正价商品满20000元以上凭发票及有效证件登记即可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。（不累计赠送）

注：此次活动仅限于服装品牌（会员卡只积分不打折），厂家自愿参加，不参加厂家需参加打折促销活动。

顾客旅游费用在购物3000—20000元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度8.5折，较通常节日打折促销活动费用少且促销效果显著。（附：旅游价格表一份）

迎五一旅游大礼回馈会员

为感谢会员多年来对支持，截止至20_年5月3日，会员卡累计购物积分排名前三名的会员，于20_年4月30日—5月3日期间，可凭会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。

（过期不候，排名情况于五一结束后统计在网站及各大报纸公布）

第一名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家（限三人）豪华旅游套票一张。

第二名的’会员凭会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一张。第三名的会员凭会员积分卡及身份证登记可领取上海近郊家庭旅游套票（限三人）一张。

春季服装周

活动时间：20一年4月30日—5月3日

活动主题：

每天推出一个或两个品牌服饰在商城地下一层中厅举办精品静态展及现场时装秀，参展品牌可在T型台的南侧设立自己的形象展位，介绍品牌历史、服饰风格，营造时装周的氛围；

活动期间，让观众、消费者投票选出我最喜爱的品牌服装，观众可有机会参加抽奖。奖品为扑克牌等小奖品；

五一商品打折促销

①限时抢购

活动时间：20_年4月30日——5月3日

活动内容：

每天不定时，部分穿着类、床品举行5—6折限时抢购，每次抢购时间限定一个小时。品牌由各商场联系厂家，与4月26日之前报策划部统一安排。

②五一打折促销

活动时间：20一年4月30日——5月3日

活动内容：

不参加“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”活动的厂家应参

加节日打折促销活动，即：穿着类、床品全场 7 折起。

注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣；

2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

五一活动方案范文 2024 篇 7

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，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。

活动目的：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、玩美假期主体宣传：1、我开锣、您省钱。

2、玩转假（价）期活动时间：篇章：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：商场在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在华达外延：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（定稿版）3、完美价期、任您挑选促销板块开锣套餐、惊喜无限（活动时间：5 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,推出黄金周健劳动光荣餐为滋补系列开锣首席餐特色系列玩美心情餐绿色系列时尚青年餐营养系列青春飞扬餐美容系列开心、玩转餐休闲系列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: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: 30: 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: 30: 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(定稿版)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:日晚: 00 开始)为了提升晚间购物人气、特在 5 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,116 年五一活动策划方案三:一、促销目的:利用黄金假期,进行大规模促销活动,提高产品销量,消化库存和换

季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的顾客资料。

二、促销对象：顶呱呱的目标消费群三、促销时间：月 7 日，根据需要可适当提前或者延长促销区间，以保证促销活动最大量接触消费者四、促销城市：全国顶呱呱零售点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

五、促销方式：运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

六、促销主题：购物七天乐，天天都快乐副标题：四重大礼送你惊喜

七、促销产品：DEBEST 各系列特价产品八、促销操作：促销策略：为完成年前库存换季清销工作，本次促销活动以向消费者让利为主要操作手段；为了展示 DEBEST 品牌产品线的完整性，向消费者传达一线品牌的全面形象，所以此次促销活动将针对所有终端销售产品进行，根据产品的库存时间安排，库存产品折扣力度放大，以产生足够销量，新上市产品适当让利，以与消费者终端接触为目的，并产生一定的销售量；（定稿版）促销形式：本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积 300 元购物票据到营业点换取彩棉袜一双。

现在来买，立刻送！（第二重礼）五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品 8.8 折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满 0

送内裤一条，折上再送！3、特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

4、即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖价值 0 元的美容护肤品（也可用价值比较高的顶呱呱产品替代）二等奖 DEBEST 彩棉内裤一条或等值 DEBEST 产品三等奖 DEBEST 袜子一双或等值 DEBEST 产品注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

顾客资料卡设计（抽奖卡）参考：注：购买特价品不再参加买赠活动，购买特价品和参加买赠活动的同（定稿版）样可以参加抽奖活动。

买赠指买正品、新品达到多少金额，送内衣或线衫一套/件，赠品可从特价品中选出一部分不做特价销售，专门用于赠品。

对终端要求：严格按照公司制定的促销价格执行，如不能按统一的促销价销售，公司将对其进行严厉处罚。

促销物料准备（每活动点）：吊旗 16 一面/10 平方；宣传单 1000/点单、海报公司可统一制作，营销经理需提前和客户沟通，做好统计，4 月 15 之前将各个数量报回公司客服部，以便公司及时安排印刷。

九、大型促销活动准备：1、活动期间活动点派销售人员在各大商场入口处派发活动 D2、活动点于 4 月 30 日门店或专卖点营业结束在门店内或专卖点内悬挂活动主题吊旗，张贴海报，用于吸引消费者驻足观望并烘托主题活动氛围；3、各专卖点醒目处放置主题背景及内容说明物料一个（_展架或其他物料）；活动面积至少保证平米以上，可选择商场门前或步行接的露天广场，也可选择商场内的活动广场，因为五一搞活动的品牌、厂家很多，所以场地要提前洽谈，越早越好。

为加强活动的吸引力和现场的气氛，客户可同时在活动场地举办模特走秀、歌舞表演或当地老百姓喜欢的特色娱乐活动。在搞这些活动时，准备工作一定要做好，现场舞台的搭置、主持人的挑选,演员的确定，娱乐活动内容的选择都要细致，周到。

场地要求：场地中央可搭建 T 型台，后面制作的大型背景喷绘,可以走秀，表演节目，T 型台周围放几个模特，花车 10-节围在周围.货品全（定稿版）部放在花车与 T 型台之间.现场所有能利用的地方都要有顶呱呱的广告喷绘，以制造良好的现场氛围.十、人员安排：本次活动由各地经销商按照方案自行操作，为保障此次活动的顺利执行，针对活动执行过程中的两个细节，需要指定专人负责：1、单页派发人员活动期间每天在营业时间于活动场地人流量最大的通道派发 D 负责向女性消费者传递活动的第一手信息，要求：形象、气质佳，着装整洁，并配有 DEBEST 明显标志。

2、抽奖活动管理人员：为保证抽奖活动有序进行，必须指定专人对抽奖箱、奖券、奖品进行管理，避免发生不必要的纠纷，影响到品牌形象。

3、活动检查人员：活动执行期间，DEBEST 各大区派出人员进行活动检查，如发现各地经销商操作上的一些偏差行为即刻调整，保证各地活动的同步进行。

十一、物料制作说明：五一活动所需物料及媒体支持如下：场地支持（平米以上）五一展架电视字幕广告抽奖箱一个，用于存放消费者留下的个人信息。

（注：货品请提前三天准备好，广告发布提前一周，道具喷绘制作请提前五天做好。如有必要，经销商可以自行增加其他方式，如歌舞走秀节目。）海报（定稿版）文字部分：顶呱呱（左上角商标）购物七天乐，天天都快乐五一购物大片激情七天连映曾经买过，一定送！现在来买，立刻送！特款特价，特别送！即使不买，还能送！活动没有门槛，参与不受限制！顶呱呱彩棉服饰公司独家发行，全国公映！（海报制作注解：按照电影海报发行风格，体现经典、同时具备服饰影像，建议色调：刺激、醒目、大气！如果是专卖店，做成海报贴在橱窗，如果是商场终端，做成展架）展架或店堂公告（用来解释优惠内容的！建议使用印刷体，不建议手体书写，公司可以设计样本）文字部分：顶呱呱（商标）五一购物七天乐，天天都快乐！副标：四重大礼，环环惊喜现在来买，立刻送：五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品 8.8 折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满 0 元送内裤一条，折上再送！特款特价，特别送：您很想很想买顶呱呱的产品，但又很想很想省点钱，怎么办？顶呱呱特别为您送出了 T

恤、家居服、衬衫等特款特价产品，只要掏个成本价您就可以买到喜欢的产品。

即使不买，还能送：即使您从不买顶呱呱产品，但是不小心路过顶呱呱专柜，请您留下姓名和电话号码，活动结束后当天，我们将抽出 30 名幸运奖，礼品为彩棉线衫、彩棉内裤和彩棉袜，中奖后我们会第一时间通知您。

16 年五一活动策划方案四：（定稿版）年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是至关重要的。蓉娜色彩提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

年美容院五一促销主题一、开卡促销开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

二、折扣促销打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

三、试做促销试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在

新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的试做，再进进下一个循环。

四、消费积分赠品促销消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。手机短信温情促销短信现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新（定稿版）贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

16 年五一活动策划方案五：活动主题：五一大促销活动内容：

一、深呼吸海的味道客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游

的名额，到海南天涯海角去感受海的味道特等奖 2 个店共 10 名）各奖海南四日游名额一个一等奖 3 个店共 15 名）各奖美的吸尘器一个二等奖 10 个店共 10 名）各奖立邦电饭煲一个鼓励奖 100 各奖柯达胶卷一卷二、服装打折自己做主月 26 日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到 2 三、五一惊喜三重奏一重奏：全城至低（各种商品价格全城至低，便宜至极）二重奏：二十万积分卡顾客五一倾情大回馈月 28 日至 5 日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您日至 7 日，一次性在某超市购物满 30 元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1 公斤大米、0L 食用调和油。

四、超市五一部分特价商品：（略）（定稿版）五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品（本次活动最终解释权归某超市所有）

五一活动方案范文 2024 篇 8

五一假期的缩短，让橱柜的销售打起了提前量，大部分商家提前半个月开始了促销，即为三天消费高峰解压，解决了时间短、供货不足等问题，同时也为假期有安排的消费者腾出了富余时间。而面对预计会上升的消费人群，以及缩短的假期，大部分商家也都表示会加大促销的力度。

1、产品全场超低折扣

2、进店有礼，活动期间，凡进店的'顾客，均可获赠精美礼品一份。

3、活动期间，购买厨博士?u 家套餐外任意一款橱柜，即赠送精美厨房刀具套件。

4、预交订金，交多少送多少

活动内容：

惊喜一：开业当天所有交预付款的客户均有精美礼物相送。

（当天只要到场客户都有精美欧派礼品相送（遮阳伞，磨砂杯））

惊喜二：欧派产品全场超低折扣；

惊喜三：欧派电器折上折；

惊喜四：订购衣柜或木门折后金额满 5000 元，减 300 橱柜金额；

惊喜五：开业当天总裁携百万现金现场签送，交合同款即可获得 1000 元现金大礼包！

当天到场者可免费享用欧派大型自助餐以及烤制，以及很荣幸请到了欧派首席总监，给大家现场咨询。

7999 元！志邦让你把整套厨房搬回家！除了橱柜，还可把油烟机、灶具、水槽一起搞定，时间仅限 4 月 25 日——5 月 5 日！

4 月 20 日—5 月 10 日期间，华帝橱柜全国各地加盟店五一倾情奉献，双饰面板橱柜每延米地柜+每延米台面仅售 998 元，全国限量 998 套，打造“牛”气厨房！

五一活动方案范文 2024 篇 9

五一是一流量比较多时候，商家可以搞一些活动来吸引人流！下面带来的是家居五一活动方案，希望你有所帮助！

一、活动主题：

坚定信心共赢 20—

家私感恩中国行盛大开幕

二、活动时间：5 月 1 日 ————5 月 3 日

三、活动地点：

四、垂询热线

五、活动内容：

家私促消费

拉动内需 50000 份消费券免费送

每张消费券面值 450 元，5 月 1 日 ————5 月 3 日免费获取，在

4月11日至12日两天内使用，数量有限，送完即止。凭此消费券你可以在成交价（公司全国统一感恩活动优惠价）的基础上直接使用，家私任何产品任你选择（特价品除外），绝不设定最低消费金额限制，实实在在回馈广大新老朋友。

感恩大行动

1000桶食用油免费送

活动期间，凡持有宣传单的朋友如暂时没有选购家具的需要，可凭此宣传单免费换取食用油一桶。

5月1日-----5月3日，选购家私任何产品每满3000元，既可获抽奖机会一次，以此类推，多买多抽。100%中奖。

一等奖：高档名牌笔记本电脑一台（每天1名）。

二等奖：高档名牌消毒柜一个（每天2名）。

三等奖：高档精品炖锅一个（每天3名）

四等奖：家私精美被枕一个（不限）

新婚“喜”劳模“礼”

501劳动奖章获得者或在2011年1月1日-----4月12日登记结婚的新婚夫妇，凭本人有效证件可免费获得6张消费券的使用机会，并且无论你选购家私任何产品（特价品除外），你将直接享受6.16折超值优惠，规划方案《家居五一活动方案》。

特价“礼”

活动期间，只要你亲临活动现场，你将有机会享受到家私为你准备的超出你想象的‘特价产品（每天限20件）。

套餐“礼”

活动期间，一次性选购家私产品 49800 元以上（成交价），你将享受 5.88 折超低折扣优惠，并享有 6 张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购家私产品 99800 元以上（成交价），你将享受 5.58 折超低折扣优惠，并享有 12 张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购家私产品 189800 元以上（成交价），你将享受 5.18 折超低折扣值优惠，并享有 18 张消费券的使用机会。

礼上“礼”

凡在好生活馆选购过产品的老客户，凭有效消费凭据在活动期间均可免费领取精美礼品一份，如果进行再次消费（或介绍他人消费），除享受相应活动优惠外，另可获得家私超值礼物一份。

家私一终身免费家具保养的倡导者！

诚信宣言：

- 1、本次活动特邀公正处进行全程公正，绝无虚假。
- 2、家私无低质伪劣产品，敬请放心购买。
- 3、家私绝不以高标价，低折扣销售产品。

温馨提示：活动期间，请大家照顾好老人及小孩，文明参与！

五一活动方案范文 2024 篇 10

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。

一、活动对象：

大班幼儿

二、活动时间：

5月1日—5月31日。

三、活动主要负责：

各班正、副班主任、保育员。

四、活动口号：

十个手指动动动，什么活儿都会干！

五、活动过程：

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。

4、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。

5、每周一各班评选出班级“家务劳动之星”，实现家园共育。

6、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、每班男女各一人）

六、总结

活动总结篇各班在每周评选出的劳动之星中推选_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。

五一活动方案范文 2024 篇 11

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，每月约一元左右，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。

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。

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。

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。

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。

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，凡购物满一元者，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。

五一活动方案范文 2024 篇 12

一、市场态势分析

优势：大学城内唯一一所休闲西餐厅，品位高档且价格实惠，品类多样，口味丰富

劣势：宣传力度不够，知名度低，需要强有力的宣传

二、市场定位分析

行销宣传定位策略是运营成功与否的重要关键。由于所有的宣传策划活动包括：广告、促销、定位食品质量以及公共关系（口碑）。均以市场定位为依据。在这多变的市场与竞争激烈的环境中，惟有建立强而有力的行销定位策略，才能找出一条生存与发展的市场空间。

市场定位：

- 1、以相对高一点的品位与环境吸引顾客。
- 2、以工薪阶层等商务餐为主，大学生为辅。
- 3、与对面宾馆建立关系，供给住宿者舒适优雅的用餐环境。
- 4、倾向于塑造“吸引目标客层的舒适用餐”印象诉求的定位策略市场

目标：

1、附近公司：上班族品位高，需要高档用餐，距离近，用餐便利，实惠。且有许多商业事宜需要提供舒适清雅的场所。形成一批固定客源。

2、电影学院，美术学院，复旦大学。中医药大学等众多学院；大批的年轻，时尚学生消费群体，以他们作为诉求，希望提供一个轻快温馨的用餐环境。

3、众多海外留学生，享受同样高档，与其相应，市场广阔。

4、附近宾馆里的流动顾客。

三、行销组合策略

西餐厅位于学院及学生公寓附近，与其他中式饭店和快餐店连在一起，但作为附近唯一的西餐厅，与其他店所不同的是有更好的就餐环境与更优质的服务。营造一种优雅，舒适，休闲的'消费环境。制定计划方案，在实施计划过程中，通过宣扬本餐厅的独特产品或经营风格，树立起鲜明的企业形象。

1、宣传：

1.1 设计醒目招牌，门面。

1.2 精美海报设计，吸引顾客眼球；及贴在每幢宿舍楼的宣传栏，及社区露天宣传栏。

L3 精美宣传单设计，吸引学生心理，值得收藏。

1.4 精美意见盒的设计，让顾客有留意见的冲动，使顾客心理让商家更明了、及时做出调整，达到长远利益。

1.5 设计 VI 胸卡，及 logo、标语。

1.6 从圣诞，元旦来作为载体，搞活动提高人气量。也进一步提高知名度（优惠，抽奖）。

1.7 设计网页：附于在线订餐，顾客留言，新闻动态，西餐文化等功能，打造方便，快捷的服务平台，及顾客和餐厅的交流中心。

2、布置室内环境

2.1 门窗式海报及装饰。

3.2 墙上及房顶的装饰。

3.1 最里面墙的作用与布置装饰（以墙作为题板，分阶段性在题板上设置不同的功能与主题。如画展，作品交流平台，圣诞专题,元旦专题）。

3.2 一定时间播放一定音乐。

3、促销

3.1 增加情侣套餐，休闲套餐等各种服务形式。

3.2 发放丫珏餐卡

3.3 设置小面板，推荐每月或季度主打，及特别优惠餐饮。

4.4 每杯咖啡附带咖啡小介。

1.5 每餐建议单。

五一活动方案范文 2024 篇 13

五一国际劳动节是世界上 80 多个国家的全国性节日，活动方案

是为了促进更好的发展，下面整理的校园五一活动方案，欢迎来参考！

为了增强我校校园文化建设，提高我校学生思想文化素质，活跃校园气氛，创建和谐校园，结合我校实际，经校团委、工会研究决定，本学期开展以“加强校园文化建设”为主题的校园活动，特作出如下安排，望各班积极组织参加。

一、成立活动组委会

组长：

副组长：

成员：

二、“五一”、“五四”活动内容安排

1、演讲比赛参赛办法：由各班推荐同学参加预赛，在预赛中选出优秀选手 10 人，在活动当天进行决赛，取一等奖一名、二等奖二名、三等奖三名、优秀奖四名进行奖励。

2、文娱活动比赛（1）每班组织一个大合唱要求：人数 40 人（站三排一排 13 人、指挥 1 人，可请夏婵娟老师伴奏），演唱歌曲自选下列参考曲目中的一首。

附参考曲目：

1、没有共产党就没有新中国；

2、长江之歌；

3、欢乐颂；

4、走进新时代

5、雪绒花；

- 6、保卫黄河；
- 7、歌唱祖国；
- 8、众人划浆开大船；
- 9、中国，中国，鲜红的太阳永不落，
- 10、五十六民族五十六朵花、
- 11、光荣啊！中国共产主义青年团；
- 12、我们把祖国爱在心窝里；
- 13、我和我的‘祖国；
- 14、国歌；
- 15、颂歌献给亲爱的党；
- 16、游击队之歌；

奖励办法：各年级取一、二、三名及优秀组织奖一名进行奖励。

(2) 每班组织一个自选节目要求：节目形式人数不限(演唱、舞蹈、相声、小品、诗歌朗诵等)，要求积极、健康向上、具有爱国主义及当代中学生时代气息。

班级自选节目不进行评分，只作表演不设奖项。

(3) 书法、绘画作品比赛要求：作品形式不限。书法、绘画每班不得少于两幅作品(书法由潘家明老师负责、绘画由吴洪艳老师负责)。该项比赛作品由各参加人员将作品交负责人，截稿日期 4 月 23 日，评比时间：4 月 24 日，获奖作品在活动期间展出。

教师也可以参加。

3、教师队表演节目

(1)为了提高活动娱乐性，给学生作出榜样，教师组织一个大合唱，陈圆老师具体负责，人数 40 人(指挥陈圆、伴奏夏婵娟)。

参加人员：

(2)组织一个小型校园集体舞表演，人数 8 人，由魏刚老师负责。参加人员有魏刚、陈园、吴洪艳、夏婵娟、任永富、黄春、朱明先、陈远锋。

4、新团员入团宣誓

三、活动日期：

暂时定于 4 月 30 日(如天气情况有变或特殊原因临时通知)

四、主持人：

五、活动评委会

1、文娱评委：

记分统计：

2、“抗凝冻、迎奥运”演讲评委

六、报名时间：

20__年 4 月 16 日-----18 日。

七、活动

期间的后勤工作由任永富同志负总责，其中舞台设计：

八、本次活动的日程安排待节目报完后统一编制。

九、活动有不完善之处望广大师生指出并另行通知。

五一活动方案范文 2024 篇 14

为庆祝五一劳动节，丰富员工的文化生活，根据公司一年工会工作计划，在五一节前组织“五一文体趣味活动活动”。现将有关事宜通知如下：

一、成立活动领导小组

组长：

副组长：

组织人员：（总裁判统计名次）、（裁判）、裁判）、（裁判）

二、活动程序

1、公司领导讲话。

2、宣布现场应急预案。

3、各裁判组成员到位，依次开始组织各项活动。

4、颁奖

5、篮球赛

三、活动项目及奖项设置

部门按照报名人员数量采购奖品。报名表格式见附表。

五、活动时间：

_月_日（周_）下午 4 点开始。

六、活动说明：

1 . 由于此次比赛集体项目较多，如本单位人数不够，可在建安公司范围内自行联系人员，组合成一组报名即可。

2 . 裁判组成员如无特殊情况，下午 3：30 点在集合，进行活动前准备工作。

3 . 得奖人员在同一项目中，若取得一个以上的奖项，则按照最高奖项发放奖品，不再重复发奖。

七、活动地点及场地布置：

八、比赛项目及规则：

1、双龙戏珠：

各队派出 4 人，一边站 2 人。排头一组背对背夹着汽球，从起跑线起侧向移动，到达对面的终点线后（两人都到达），在交接区内拿下汽球交给对面的一组队员（其他队员不能帮忙），该组队员再往回走；以此类推，以最后两人冲过终点线为结束比赛，中途气球破了回头重新夹，掉了可捡起继续。

2、单腿火车

每队派出 4 人，站成纵排，每个队员的左手搭在前一个队员的左肩上，右手把前一个队员的右腿放在自己的右腰间，右腿往后伸，给后一名队员放在其右腰间上，依次排好成队。（左右腿可交换，规则相同即可）每队队员听到开始信号后，开始单腿向前跳，绕过障碍（2 个板凳），直到终点，用时少者优胜。

3、抢凳子（个人项目）

游戏开始先把凳子成圆形后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动，参赛队员当听到口令后开始抢椅子坐，抢不到者淘汰出局，把一张椅子拿掉，继续比赛，以坚持到最后的人为胜。名次取留到最后的三人。

1 . 篮球赛 2 个队伍，劳务公司牵头直属队组建一支队伍，安全生产技术部牵头机关、各项目部组建一支队伍，并每支队伍各出裁判一人。裁判名单 4 月 24 日报人力资源部。

九、要求：

2.各单位对本次活动要高度重视，确定好参赛人员，按时上报参赛人员名单。

3.在不影响生产的前提下，组织一线员工参加，一员工不得少于 50%，男女不限。

4.各单位负责人带队，提前 10 分钟到场。

一、活动主题

庆，，五一”暨祖国好，家乡美诗朗诵。

二、活动目的：

通过开展诗朗诵比赛活动，歌颂咱们伟大的祖国，赞美咱们美丽的家乡，激发少先队员爱国，爱家乡的热情。同时，以诵读活动为契机，引领和推动我校读书活动的开展，形成良好的诵读氛围，促进我校校园特色文化建设。

三、比赛时间

_月_日上午。

四、活动步骤与要求

1、比赛方式分年级组进行，一、二、三年级为低年级组。四、五年级为高年级组。

2、_月_日前确定朗诵内容，尽量避免朗诵内容重复，并上交一份底稿。

3、各中队要积极搞好参加朗诵训练。

五、评分标准与评分项目

1、以分制进行打分，去掉一个最高分，去掉一个最低分，取中间的分

值。

2、评分项目：

内容（一分）：主题鲜明，内容积极健康。

语音（一分）：普通话标准流畅，音色优美，吐字清晰，声音洪亮。

技巧（一分）：朗诵形式进行了合理设计，感情把握到位，具有一定的感染力。

台风（一分）：进出场有序，台风端正，表演落落大方，精神饱满,动作表情协调自然。

服装（一分）：服装整洁、统一。

六、奖项设置

颁奖项设为，低年级组、高年级组各取一等奖一名、二等奖一名、其余均为优秀奖。

七、参评评委

此次活动参加的评委为我校部分语文教师及领导。

一、活动主题

“新春社区行精彩巧亮相”

二、活动时间

2017年1月5日、12日、19日、26日、2月16日、23日、3月1日、8日。共计8次

三、活动形式与内容

1、社区活动针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在前后利用八个周末的时间。

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/768120026121006072>