

劳动节的志愿活动方案（精选 26 篇）

为确保活动顺利开展，就不得不需要事先制定活动方案，活动方案其实就是针对活动相关的因素所制定计划类文书。那么问题来了，活动方案应该怎么写？下面是小编收集整理的劳动节的志愿活动方案（精选 26 篇），仅供参考，欢迎大家阅读。

劳动节的志愿活动方案 篇 1

一、活动主题：

“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”

想摆脱困境，你就去劳动；想创造未来，你就去劳动；想寻找快乐，你就去劳动；想实现梦想，你就去劳动。诚实的劳动，创造了美好的世界，也彰显了劳动的光荣。因此，“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”便成为我校这次“5·1”假期体验活动的主旋律。

二、活动目的：

1.通过开展以“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”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。

2.通过有计划有组织的开展各类活动，从宣传“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”这个主题思想转化到我们每个学生的实际行动中。

3.通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养爱劳动的热情，养成爱劳动的好习惯，争做“劳动小能手”。

三、活动形式：

(一)四至六年级开展征文比赛。

具体要求：围绕“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”主题，通过查找、阅读有关宣扬劳动美德、赞美人民劳动成果等内容的文章，或发生在自己身边的有关热爱劳动的事例，把自己的感受写下来。字数在 500 字左右。体裁不限，可以是诗歌、散文、记叙文等。

(二)一至三年级开展劳动小能手活动。

主题：“我是劳动小能手”

具体要求：一至三年级的学生做一些力所能及的家庭劳动，尤其

是从清理自己的小天地着手，如：整理铺床、整理书柜、洗碗等，并写一篇相关的记叙文。

四、活动要求：

1、各班同学利用“5·1”期间，根据活动主题，积极开展体验活动。

2、各班于假期后先自行评比，并择优选送学校大队部。每班每种形式的作品各选送 2 份，大队部将组织评比，并对优秀作品给予不同形式的展示。

劳动节的志愿活动方案 篇 2

劳动教育是校风建设的重要手段，也是同学们参与校风建设的途径之一。通过劳动，可以培养全校学生的集体荣誉感和高度的责任感，培养学生热爱劳动，珍惜劳动成果的优良品质和良好的卫生习惯，增强学生学会生存、学会生活、学会学习的实际本领。在劳动中创造美，体会劳动的乐趣。学校决定通过劳动教育与校园环境美化相结合，开展校第届劳动节系列活动，具体活动方案如下：

一、活动时间

20xx 年 x 月 x 日至 x 月 x 日。

二、参加人员

小学全体师生。

三、活动内容

(一)劳动卫生习惯强化

1、劳动卫生习惯教育：加强学生劳动卫生习惯的教育和培养，贯穿于日常行为的一举一动中，反复抓，抓反复。做到果皮纸屑不落地、不随手丢垃圾，不随地吐痰。人人参与，相互监督，积极参加班级、校园劳动实践活动，保持教室、校园清洁美丽，打造和谐校园。

2、班级大扫除：开展一次以班级为单位的大扫除活动。清理班级卫生死角，做到窗明几净，物品摆放整齐。人人动手，参与劳动，清洁班级，美化校园。

3、个人卫生大检查：要求每位学生做好个人卫生，做到勤剪指甲、勤洗手、勤洗头、勤洗澡。大队部将组织人员突击抽查，以班级为单

位汇总。

(二)今天我当家——当家小能手评比

提倡做力所能及的家务事，开展“今天我当家”摄影作品征集。要求学生将在家做家务(扫地、煮饭、做菜、制作小点心等)的场景或成果，以照片的形式上报展示，并附照片介绍(每班张)，评选当家小能手。

(三)各级组活动准备及要求

1、一年级自理能力比赛

(1)每位学生在家里练习戴红领巾、系鞋带、穿衣服、扣钮扣。

(2)比赛当天每位学生戴上红领巾、穿有鞋带的鞋子、带上有钮扣的衣服(个钮扣以上，比赛时扣个钮扣)

(3)要求在最短的时间内完成地又快又好。评选优胜奖和达标奖。

2、二年级捏橡皮泥比赛

(1)围绕“畅想”，创作既富有童趣又有新意的橡皮泥作品。

(2)比赛当天每位学生带上橡皮泥、放作品的盘子。作品摆放在盘子里展示

3、三、四年级钮扣比赛

(1)利用钮扣钉出“畅想，劳动最光荣”为主题的图案，钮扣数量颜色不限。

(2)比赛当天每位学生带上针、线、钮扣、布块、剪刀等工具。

4、五、六年级剪贴画比赛

(1)内容形式不限，画面具有新意，材料不限，力求新颖，有一定的艺术性。

(2)比赛当天每位学生带上剪贴工具及设计作品所需的材料，拼剪成以“畅想，劳动最光荣”为主题的作品。

四、活动要求

各班要高度重视，提高认识，确保活动效果，各年级组要亲自组织安排活动。及时上交相应材料。

劳动节的志愿活动方案 篇3

一、活动的生成：

为迎接五一劳动节的到来，让幼儿对五一劳动节的认识，幼儿认

识周围的劳动，萌发幼儿热爱劳动的情感，懂得珍惜劳动的。在节日前夕做劳动最光荣的主题活动。希望此活动，教育孩子们从身边做起，从小事做起，好好学习，练好本领，长大了用的劳动去更多的神奇，用的力量为祖国为社会服务。

二、活动教案：

（一）目标：

- 1、理解劳动节的含义，知道其由来呢。
- 2、在劳动中体会，劳动者对社会的不同奉献。
- 3、在活动中体会劳动的快乐，热爱劳动。

（二）活动准备：

各行各业劳动图片、不同劳动者工作的场景。

- 1、介绍五一国际劳动节。

师：知道五月一号是什么节日吗？

教师总结，五一劳动节的由来，理解五一劳动节的含义。

- 2、出示各行业不同劳动者劳动图片。

师：看这是谁？他的工作是什么呢？他的劳动给我生活带来什么？

介绍各行各业的劳动，不同劳动者对社会的不同奉献。

- 3、谈话：说说我的爸爸妈妈。

师：你知道你爸爸妈妈的工作吗？说给大家听一听。

介绍的爸爸妈妈的工作，知道工作的辛苦。

- 4、组织幼儿义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

现在我们一起劳动一下，体会一下劳动的快乐。

- 5、学唱歌曲《劳动最光荣》。

能用身体动作歌曲内容，愿意在大家面前演唱歌曲，表达对劳动的热爱。

劳动节的志愿活动方案 篇 4

“五一”国际劳动节即将来临，为了丰富员工业余生活及欢度“五一”国际劳动节，公司决定于20xx年4月30日——20xx年5月5日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的北京市旅游活动。

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。

十、其他安排

活动过程中允许举办趣味游戏。

劳动节的志愿活动方案 篇 5

一、活动目的：

1、通过开展以“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”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。

2、通过有计划有组织的开展各类活动，从宣传“我劳动，我光荣；我创造，我幸福”这个主题思想转化到我们每个学生的实际行动中。

3、通过在学校、家庭两个层面参与不同类型的劳动，培养爱劳动

的热情，养成爱劳动的好习惯，争做“劳动小能手”。

二、活动主题

我劳动，我光荣；我自理，我能干

三、活动内容

(一)绘画比赛

1、绘画主题：劳动最光荣

2、绘画形式：绘画表现形式不限，儿童画、国画、版画等均可。

3、上交时间：5月5日前上交，逾期做自动放弃。

(二)我是劳动小能手

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、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

3、知道“谁知盘中餐，粒粒皆辛苦”的含义，并能做到我的饭碗里没有一粒剩饭(菜)；

四、活动要求

1、各班要组织好绘画比赛活动，每个班上交5件作品，学校将对好的作品进行展览。

2、3—6年级学生写一篇在家劳动的感受，每班选出5篇优秀作品上交。

劳动节的志愿活动方案 篇6

活动背景分析：

五一节日期间，各商家比着打折让利销售的行为让人担忧，认为从表面上看起来红红火火的假日销售，只是消费者将昨天、明天或下个月的消费集中在几天内进行。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xx商城的企业形象及以文经商的特点，xx应该举办与节日相应的各种活动，推出文化营销，使营销过程与文化享受有机结合起来，使消费者在享受多元化服务的同时，增加随机消费的欲望。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，真正意

义上从社会角度提升 xx 的形象，树立高层次的文化消费来吸引消费者，笼络高层次的消费群体，展现名店风范。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. 心系千千结，十万爱情大展示
3. 迎五一旅游大礼回馈会员
4. 春季时装周
5. 打折促销活动
6. 印制 xx 商城《精品购物指南》春季版一期

二.活动时间：

2. 心系千千结，十万爱情大展示：20xx 年 5 月 1 日——5 月 5 日
3. 迎五一旅游大礼回馈会员：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日
4. 春季时装周：20xx 年 5 月 1 日——5 月 5 日
5. 打折促销活动：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日

三.系列活动范围：

xx 商城及八一店、xx 购物广场及北园店

四.系列活动内容：

（一）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 xx 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：

①5 月 1 日——5 月 5 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）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，xx 不承担费用。顾客旅游费用在购物 3000——20xx0 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）

（二）心系千千结，十万爱情大展示

活动内容：

爱情专线尽显萝?五一期间，推出独具特色的爱情专题活动，以“心系千千结，十万爱情大展示”为响亮口号，抓住现代年轻人趋于真情表露的开放心态，积极调动热恋中情侣们自我表白的参与热情，将写有每对情侣爱情誓言、姓名、祝福等内容的手绢相互连接，这五彩缤纷、心心相结的“爱之物语”在春风吹拂之下自然形成一道亮丽的风景线，而形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，与人们共同感受挚爱的甜蜜与温馨。

实施细则：

①五一期间，活动在商城前广场举办“心系千千结，十万爱情大展示”

活动，用红色软绳连接用于悬挂手绢，每对男女顾客可现场领取手绢一块，提供油性马克笔供顾客撰写爱情誓言、真实姓名（用于抽取幸运顾客）、祝福等内容，须经顾客同意的手绢由顾客亲手系在绳上，后一对顾客接着前一对顾客用手绢打结连接，以次类推，挂满为止。

②每日抽取一对幸运情侣，可获赠五一期间上海近郊旅游两人情侣套票一张。每日幸运顾客名单在网站公布，次日凭有效证件领取赠票。

注：此活动需营运部管理人员协助进行，手绢初步预算 5000 块， $0.5 \text{ 元/块} \times 5000 = 2500 \text{ 元}$ ；红色尼龙绳： $50\text{m} \times 5 \text{ 元/m} = 250 \text{ 元}$ ；情侣旅游套票价值 $200 \times 5 = 1000 \text{ 元}$ ；宣传活动 x 展架，总计 3750 元，

由商城承担活动费用。

（三）迎五一旅游大礼回馈会员

活动范围：xx 商城

为感谢 xx 会员多年来对 xx 的支持，截止至 20xx 年 5 月 7 日，会员卡累计购物积分排名前三名的 xx 会员，于 20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 日期间，可凭 xx 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`xx 会员凭 xx 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 xx 会员凭 xx 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 xx 会员凭 xx 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。（四）xx20xx 春季服装周

活动时间：20xx 年 5 月 1 日—5 月 7 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 xx 扑克牌等小奖品；

（五）五一商品打折促销

①限时抢购

活动时间：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 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：20xx 年 5 月 1 日——5 月 7 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。

3、xx不承担费用。

（六）印制xx商城《精品购物指南》春季版一期

印制商城《精品购物指南》春季版一期

为迎接五一旅游旺季的到来，为向全省前来省城旅游观光的顾客更多的介绍xx，提升商城人气，更好的树立xx在全省的形象，突出xx商城新品、独有品牌的魅力，引导时尚消费，印制《精品购物指南》春季版一期。

（七）延长节日期间营业时间

因五一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际，为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚10：00，进一步提升xx引领时尚消费的经营特色。

五.系列活动费用预算：

“心系千千结，十万爱情大展示”活动幸运情侣五一期间近郊旅游两人情侣套票费用（商城承担）：手绢初步预算5000块，0.5元/块 $\times$ 5000=2500元；红色尼龙绳：50m $\times$ 5元/m=250元；上海近郊情侣旅游套票价值200 $\times$ 5=1000元，总计约3750元。

劳动节的志愿活动方案 篇7

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。

劳动节的志愿活动方案 篇8

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 2.4x1.2，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 $\times X$ 元/条= X 元(各出 50%)
- 2、电视流字 1 周 $\times X$ 元/天= X 元(各出 50%)
- 3、演员费用：约 X 元/天 $\cdot$ X 人 $\times 5$ 天= X 元(经销商)
- 4、场地费用： X 元/天 $\cdot$ 地 5 天= X 元(开发商)
- 5、拱门审批： X 元/天 $\times 5$ 天= X 元(经销商)
- 6、绶带：4 条 $\times 30$ 元/条= X 元(经销商)
- 7、地毯、台布：约 X 元(开发商)
- 8、展板： X 元/个 $\times 2$ 个= X 元(开发商、含喷绘)
- 9、汽车租赁：250 元 $\times 5$ 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 XX/XX 家电超市 4 月 28 日——5 月 3 日在天天润、XX 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：2291085 、XXXXXXX

(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：
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 配套一流：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 环境
优 美 ： XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 品 质 超 凡 ：
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 专业物管：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

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 m²—X m²三房与 X m²—X m²四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/m²起，正在热销中。

劳动节的志愿活动方案 篇 9

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 xx 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 xxx 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 xxx 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，xxx 店每日限 20 只 xxx 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，xxx 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 xxx 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！

劳动节的志愿活动方案 篇 10

一、活动思想：

五一小长假期间，餐饮行业的节日商机明显，不少婚宴、寿宴、家庭宴请等，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；二是小长假期间，人们的旅游需求旺盛，因此带来的流动消费也会给餐饮行业带来不小的业绩空间。

二、活动名称：

“偷得浮生半日闲，五一假日共美餐”。

三、活动时间：

20xx 年 5 月 1 日—5 月 7 日。

四、活动内容：

1、“吃热辣川菜，送清爽饮品”。

5 月 1 日—5 月 7 日活动期间，凡宾客来店用餐满 XX 元，每桌可获赠本店精选清甜水果一份（或清凉酸梅汁一杯）。

2、“精品川菜，百姓价格”。

5月1日—5月7日活动期间，本店特推出“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。

3、“经典川菜知多少”小问答。

席间进行川菜知识提问（问题不宜太简单），顾客发送答案至餐馆短信平台，答对者获得价值X元精美小礼物一份，餐馆也借此获得大量客户手机号，成为未来宣传服务的目标。

劳动节的志愿活动方案 篇11

活动内容：

一、深呼吸 海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，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名（5个店共10名）各奖海南四日游名额一个

一等奖3名（5个店共15名）各奖美的吸尘器一个

二等奖10名（5个店共50名）各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名（5个店共500名）各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折 自己做主

在4月27日到5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折。

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

4月28日至5月9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

5月1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、500ml 食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品

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(具体定出特价商品的价格)。(本次活动最终解释权归某超市所有)

劳动节的志愿活动方案 篇 12

一、活动主题

红人集结号，将省钱进行到底

红蜘蛛瓷砖 5.1 全国联动豪情巨献

二、活动目的

☆通过促销，提升品牌知名度

☆通过促销活动，全面展开渠道攻势，实现销售目标。

☆拉升经销商零售业绩，处理积压库存、滞销产品、优化库存结构。

三、活动地点

全国旗舰店、专卖店、专卖区

包括分销网络同步展开，主力为二级市场。

四、活动时间

4 月 10 日至 5 月 8 日(5.1之后第 1 个周末)

宣传发动时间较长、有利于多层次立体化传播、口碑营销周期长。

五、活动内容

1、全场直降 70% ，超省一口价

选定部分瓷片、小地砖和抛光砖进行特价销售;其余产品统一 6 折。
(根据经销商库存、当地市场定)

2、温馨套餐，省心省钱

厨房(20 平米墙地一体)+卫生间(20 平米墙地一体)=2880 元。(制定型号搭配，建议 3 款，库存产品、小色号产品或不畅销产品)

3、约会红人，还能再省!

活动期间，凡名字中有红字或活动当天交定金前 10 名的业主均有

机会参加抽奖，抽奖礼品为货款总额的 1%5%

劳动节的志愿活动方案 篇 13

一、活动目的：

为了丰富广大群众的文化娱乐生活，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：xxx

副组长：xxx

成员：（办公室成员及工会小组长）

三、

（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

（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

（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

（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

（1）全部选手都可以参加，以摸到福为准，给予奖励。

5、拔河

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。

劳动节的志愿活动方案 篇 14

一、活动目的：

1、 有力提升“五一”期间的销售，有力抢占五一长假期间的节日市场份额；

2、 通过一系列主力营业推广、直效行销、抽奖活动、近台传播、凭证优待、员工激励等手段，达成销售目标。

二、活动主题：

a 案：《三丰家电五一特惠/疯狂抢购热卖 8 天》

b 案：《三丰家电再掀风暴/51 狂卖全线出击》

c 案：《服务永远真诚/顾客永远至上》

《我们主张低价销售/我们承诺返还差价》

三、活动时间：

xx 年 4 月 29 日（星期六）—5 月 5 日

四、活动内容：

主力营业推广：

特别企划：《有礼有券刮刮乐/精彩好礼大碰撞》

活动办法：xx 年 4 月 29 日—5 月 5 日期间，当日购物累计满 200 元即可获赠刮刮卡一张（另送礼券 20 元），累计满 400 元即送两张（另送礼券 20 元），依次类推，买多送多。刮刮卡为即开即中型。

奖项设置：

一等奖 1 名： 奖价值 400 元空调一台

二等奖 3 名： 奖价值 xx 元彩电各一台

三等奖 10 名： 奖价 vcd 各一台

纪念奖 500 名： 奖精美礼品 1 份

活动注意事项：

活动物品预备：刮刮卡、领奖登记表、计算器、抵用券领用章、印泥等工具

礼券设置：礼券 20 元、礼券 30 元、礼券 50 元

特别企划：《感谢有你关照/我们加倍努力》

活动期间，顾客针对卖场环境/服务等方面的不足提出极积建议，建议满 3 条者可现场领取精美礼品 1 份，建议被采纳者将获得三丰特别大礼包 1 份。

特别企划：《致敬劳动模范/感谢优秀教师》

5 月 1 日当天凭劳动模范或优秀教师证书之顾客，可免费领取礼品一份。

特别企划：《超值特区/惊暴婺城》

1、电话机，每台仅售 1 元；（限 10 台/天）

2、台式灶具，每台仅售 18 元；（限 5 台/天）

3、名牌 dvd ，每台仅售 68 元；（限 2 台/天）

4、微波炉，每台仅售 108 元；（限 3 台/天）

5、名牌彩电，每台仅售 388 元；（限 2 台/天）

6、名牌冰箱，每台仅售 366 元；（限 2 台/天）等。

特别企划：《三丰家电五一特惠/疯狂抢购热卖 8 天》（特价机型）

1、空调类：超特价 10 个

2、彩电类：超特价 10 个

《三丰冰洗再掀风暴/51 狂卖全线出击》

3、冰洗类：超特价 8 个

4、小家电：《小家电缤纷让利/全面低价火爆进行》特价 10 个

三、现场活动部分：

互动活动类

（1）、足球射门入洞赛

活动办法：5 月 1 日—5 日期间，在户外广场上将举行间断性足球

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/775112120314012121>