

五一计划初一英语 五一工会活动计划方案 (优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

五一计划初一英语篇一

为了丰富广大教职工的文体生活，经校工会研究，决定开展庆“五一”体育趣味竞技比赛等系列庆祝活动。具体方案如下：

一、体育趣味竞技比赛（一）活动时间：

20_年 4 月 29、 30 日。

（二）活动地点：

学校运动场一号场地。

（三）竞赛项目及规则 1、“阳光伙伴”（三人四脚）（1）比赛规则：

各工会小组选出三名成员（含女性一名）参加比赛；三人排成一行，并用绳索将三人相邻的脚固定进行赛跑，跑至终点后再折返跑回起点，以完成规定赛程时间计算排名。

（2）负责人：

陈观平、刘素华 2、“横行霸道”（双人夹球竞跑）（1）比赛规则：

各工会小组各选出 6 名成员，每两人组成一组进行接力；参赛选手背对背夹住气排球侧跑，至终点后再折返跑回起点，再将球传给本工会小组下一组参赛选手继续赛跑。以完成规定赛程时间计算排名；如在竞赛过程中皮球掉落，则参赛选手必须在皮球掉落处停止并将球重新夹住再继续跑，否则视为违例。

(2) 负责人：

王浩齐、屈文霞 3、“前赴后继”（三分钟定点投篮）(1) 比赛规则：

各工会小组选出 5 名参赛选手（女职工至少 2 名）参加竞赛；参赛选手在球场罚球线处列成纵队，每位选手投一次球后再转至队伍后排队进行循环投篮。以在三分钟比赛时间内投中球数量计算排名。

(2) 负责人：

银帮兴、徐良 4、“齐心协力”（走板鞋）(1) 比赛规则：

各工会小组选出 8 人分成两组参加比赛；第一组跑到终点后折返跑回起点，再由下一组接着跑，以规定赛程内完成时间计算排名。

(2) 负责人：

杨芳、刘素华 5、“手舞足蹈”（1 分钟跳绳比赛）(1) 比赛规则：

各工会小组选出 3 人参加比赛（含 1 名男职工）；每位选手按规定时间 1 分钟内进行跳绳，以规定时间内累计三人跳绳次数计算排名。

(2) 负责人：

任伟宇、吴越 (四) 积分计算办法 1、本次竞赛活动以累计积分排名次；2、每项目得分为：

第一名 5 分，第二名 4 分，第三名 3 分，第四名 2 分，第五名 1 分。

二、工会小组外出活动 各工会小组组长在“五一”前后组织一次外出活动。校工会按人数拨给每人 40 元活动经费。小组活动要有计划并提前报校工会审批。不开展活动的不发给活动经费。

负责人：

各工会小组组长。

三、气排球比赛 时间：

20_年 5 月中旬 (具体时间待定) 地点：

体育馆 负责人：

陈观平、银帮兴 办法：

各工会小组抽签，进行循环比赛，以胜负积分排名次。

四、观看电影《铁人》 根据区直企事业工会文件要求，结合我校实际，将于 5 月份组织工会会员观看电影《铁人》，具体时间另行通知。

五一计划初一英语篇二

劳动节定于每年5月1日，是全世界劳动人民共同的节日。五

一节即将来临，许多企业的销售战即将点燃。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴！

第一篇:五一销售工作计划范文

五月份的工作也马上就要到了，我此刻心情是非常忐忑的，有很多的期待吧，对于未知的工作，我总是充满了很多的兴奋，也时刻愿意去挑战它，有些东西本来就存在很多很多的必要，我愿意去做好自己的本职工作，同时也愿意去接受一些新鲜的事物，提高自己工作能力的同时，对工作上面更有一番不一样的了解，我也会继续努力的做一名房地产销售，最重要的就是对自己有信心，也需要对工作上面付出足够的精力，这一点是毋庸置疑的，也是影响到接下来工作的一个主要因素，对于5月份的工作为也做出一份规划。

我是一个比较严谨的人，对自己也比较严格，工作当中没有丝毫的放松，因为我知道我自己需要去把控好一个度过度的放松，会让自己紧绷的精神松懈，肯定会出现问题的，这样的情况不是我愿意去承受的，我也希望自己能够做一个比较合格的防御产销售工作人员，做销售工作也有好几年的时间了，我首先会让自己在五月份的工作当中提高自己的业绩，因为过去的两个月当中，我业绩情况也不是特别好，很多时间都没有花在了业务上面，所以我需要进一步的去，抓紧自己的时间了，维护的工作当中肯定会去发展新的客户，新客户是目前让我感觉到最大的一个挑战吧，我认为做房产销售最重要的就是要不断的去积累新的客户，也让自己认识各种各样的人，接触到各领域的一些人，这样才能够做出不错的业绩，也能够提高自己的工作能力，跟业务范围这一点是非常有必要的，想了想，再过去几个月的工作当中也没有去往这方面想，现在恍然大悟。

在能力上面，我会不断地提高自己，因为新的一个月肯定会遇到更多未知的事情，不能够忽视了，对自己的培养肯定是需要付出时间的，破釜沉舟，我一定会切断后路，让自己的

精力全部放在工作上面，销售工作是需要专一的，我不能够因为自己个人的一些原因就打不起精神，肯定会在五月份的工作当中做出一个好的业绩来，您满意也是挑战自己的极限吧，我认为很久没有这种感觉了，一定要让自己认真起来，要让自己努力一把，才能够知道自己到底有多么的厉害，对于即将到来的工作，我保持着一个好的心态，也会调整好自己的状态，让自己在房地产销售工作当中，做到不一样的提高，接触到各种各样的人，也是我现在要去做的事情，新的一个月，我也做好了足够的准备，调整了新的状态，改变了自己很多，我会继续努力的。

第二篇：五一销售工作计划范文

金帝产品目前为国产巧克力中排名第一，也是国内唯一与外资同业巨头竞争的品牌。因此在活动设计上充分考虑消费者利益的诱惑，刺激消费欲望，促成购买，活动的设计将以金帝产品口味与品牌定位为主要诉求。

为保证此次活动达到预期效果，在制定活动推广前，公司根据各个销售点的上报情况及经销商去年库存量，及主要竞争对手的强势产品，计划以今年五一与情人节为核心促销阶段，展开五一金帝常规产品的促销，并通过此次活动来带动金帝其他新推产品未来市场的进入，打击主要竞争对手的常规产品在市场中的优势地位。

活动背景

公司自1月份开始，为了迎接五一、情人节的到来，提前做好前期的市场旺季销售准备工作，以去年产品销售业绩为基础，争取在五一开始将公司销售业绩再创新高。

本次促销推广活动不是以单纯的销售为目标，最终的目标是为情人节过后的市场淡季期间，树立售点信心获取售点支持形成销售增长。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，

促进记忆，达到好感，因此此次活动一定要达到红红火火过新年的热闹喜庆市场宣传气氛。为此次宣传需要，公司特别订制相应展示挂件等宣传产品以增添节日的喜气效果，以下为此次活动的具体实施方案：

“精致生活、源自金帝”

全面培育一月份整体市场销售；

抢占市场先机，争取到的最多最好的陈列位置，不输给竞争对手；

保证五一期间产品市场销售达到预期效果

以海报□dm单、人员等为主要宣传方式，向终端消费者传达金帝巧克力高可可脂含量，纯正瑞士风味的特点，让消费者感受到金帝巧克力一流的品质、纯正的口味。

所有的应季品种确保在每个销售点里有最充足的库存量

此次活动的陈列面积必须超过历史同期的最大

所有活动点安置最充足的促销导购人员

保证持续不断的买赠、折扣活动等促销活动，动用所有可以用的资源

常规装：（产品规格略）

分享装：（产品规格略）

礼盒装：（产品规格略）

买赠：以优惠促销价格，陪送精致礼品包装；赠品以75g添彩

为主

产品，气氛营造与活动宣传，促销赠品

五一封套

五一吊牌

情人节封套

情人节吊牌

特种纸包装

其他宣传用品(略)

主货架陈列

端架陈列

纸架陈列

主题堆头陈列—促销坎级赠品(略)—团购礼品

促销用品-五一封套朱红色为底的五一封套-240g

金色为的五一封套-312g吉祥如意(朱红色)

五一封套-418g吉祥如意(金色)五一封套-588g五一封套-135g

五一封套-206g对对装

五一封套-160g果仁蛋(opp)

五一封套-360g(opp)

金色五一吊牌-218/618g

金色五一吊牌-265/880g

金色五一吊牌-405/618/608g

红色与金色宣传用品-五一海报吊牌尺寸□700*500mm

红色宣传用品-货架贴尺寸□210*140mm

红色宣传用品-爆竹

以堆头，主货架，纸架为主要，必须做到一个都不能少

主货架陈列不少于4个排面，每个单品至少2个排面；

纸架组合中要求至少1个纸架用于陈列105g薄片；

选择高档百货或购物中心超市签订全年包柱，按照薄片形象包柱制作

在非重点卖场内，以背靠背纸架作为主题堆头大卖场内则尽量将纸陈列架，摆放在其他节日品旁边，以背靠背或靠墙/柱子陈列等方式。这样可以借助其他节日产品的热闹气氛，增加顾客的关注度。同时各个地区，在各个店铺及卖场做节日陈列摆放时，所有产品应该灵活掌握，以该店销售量最大产品为主，起到用热销产品在节日的气氛烘托下，带动本公司其他常规产品的销售，打击公司常规产品的主要竞争对手。

根据卖场规模制订陈列计划(面积，形式，位置等)，主要堆头摆放以2平米堆头、4.5平米堆头、6平米堆头、10平米堆头、靠墙堆头；并按照公司活动计划要求，随时为各个卖场店铺提

供海报吊牌，货架贴，炮烛，促销赠品等，陈列形式按照公司统一设计要求，结合卖场店铺实际面积。

保证重点卖场导购促销活动不断持续，并且保证重点卖场人员数量足够，所有主要重点陈列货架有专导购员负责陈列面维护与导购工作，同时，为了保证活动的效果，各卖场可根据需求增加临时促销员，一定要保证五一造势活动的圆满成功。

通过网络商店、礼品店的宣传网页及同时促销活动，为五一活动造势起到烘托效果。

结论：

本次活动在各个销售点的积极合作下，达到公司在本次活动的主要宣传推广效果，活动期间，各个销售点的金帝陈列货架充满喜庆的热闹气氛；实现公司预期销售目标，整体产品销售较去年同期降低2%。同时实现公司为淡季期间产品市场的销售方向，起到预测分析作用。

第三篇：五一销售工作计划范文

五一大促销

1、深呼吸海的味道

在__月__日到__月__日期间，凡在某超市各分店购物满__x元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运__四日游的名额，到__天涯海角去感受“海的味道”

特等奖x名(x个店共x名)各奖__四日游名额一个

一等奖x名(x个店共x名)各奖__吸尘器一个

二等奖x名(x个店共x名)各奖__电饭煲一个

鼓励奖x名(x个店共x名)各奖__胶卷一卷

2、服装打折自己做主

在__月__日到__月__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。

3、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__日至__月__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

x月x日至x日，一次性在某超市购物满x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。

4、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)

五一计划初一英语篇三

“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。下面为大家分享了五一假期商场工作计划，欢迎借鉴！

为了激发节日冲动性消费，在五一期间取得较好的销售业绩，提升双安商场企业形象，双安商场应该举办与节日配套的文化营销活动，使营销过程与文化享受有机结合起来，现在制定20xx年五一节商场工作计划如下：

节日期间，各商家比着打折、让利的行为让人担忧。其实，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。为了激发节日冲动性消费，在五一期间取得较好的销售业绩，提升双安商场企业形象，双安商场应该举办与节日配套的文化营销活动，使营销过程与文化享受有机结合起来。

拟策划“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：

1. 系列活动主题及时间

- 1) 五月购物赠大礼，欢乐假期全家游(xx年5月1日——5月5日)
- 2) 心系千千结，十万爱情大展示(xx年5月1日——5月5日)
- 3) 迎五一旅游大礼回馈会员(xx年5月1日——5月7日)
- 4) 春季时装周(xx年5月1日——5月5日)

5) 打折促销活动(xx年5月1日——5月7日)

6) 印制双安商场《精品购物指南》春季版一期(04年5月3日)

2. 活动范围：双安商场

3. “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双安商场人气，创造销售佳绩，特举办“五月购物赠大礼，欢乐假期全家游”活动。即购物赠五一情侣旅游套票、全家旅游套票。

实施细则：

1) 5月1日——5月5日，凡当日累计消费正价商品满3 000元的消费者，凭发票及有效证件登记，可获得五一旅游情侣套票一张。(不累计赠送)

2) 凡当日累计消费正价商品满4 000元的消费者，凭发票及有效证件登记，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5 000元的消费者，凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记，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1 20xx元的消费者，凭发票及有效证件登记，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20 000元以上的消费者，凭发票及有效证件登记，可获得豪华港澳旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送)

4. “心系千千结，十万爱情大展示”活动内容

爱情专线尽显温馨五一期间，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，抓住年轻人趋于真情表露的开放心态，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，形形色色的爱情誓言则向每位顾客敞开心扉，形成一道靓丽的风景线。

： 举国欢腾庆五一，开心购物去海联

： 5月1日—5月7日

： 日化节—亮丽人生

联合3—4个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

1、最后胜利（5月1日—7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档20—30样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：00起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

活动形式：“世纪海联杯”少儿绘画大赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6—13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日—7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok大赛

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30—9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

五一计划初一英语篇四

充分展示我市广大职工主人翁精神和主力军作用，市总工会决定开展形式多样丰富多彩的系列活动，迎接“五一”国际劳动节到来。具体活动方案如下：

市总开展庆“五一”系列活动，要以党的___和市第五次党代会精神为指导，以“颂先进、献爱心、促发展、建和谐”为主题，努力营造喜迎五一、共建和谐、欢乐祥和的节日氛围，唱响“劳动光荣、创造伟大”的主旋律，按照“职工欢迎、广泛参与、立足实效”的要求，通过新颖的载体、丰富的活动、扎实的工作，让先进模范人物感到自豪，让困难职工感到温暖，让广大会员感到实惠，振奋精神，展示风采，凝聚力量。

(一)组织开展“弘扬劳模精神，展现劳模风采”活动

组织广大职工向身边的劳动模范学习，大力宣传弘扬劳模精神。通过__电视台《劳动者之歌》和__日报《劳模风采》专栏，集中宣传15名模范人物的先进事迹，激励广大职工在本职岗位上充分发挥主人翁作用。

(二) 奉献爱心，做好扶贫帮困、创业促就业等活动

在“五一”前后大力开展以“服务”为主题送温暖春风行动，走访慰问困难职工、一线工人、劳动模范，切实为他们办实事、解难事、做好事。

(1) 在__困难职工帮扶中心举办全民创业促就业现场招聘会暨帮扶救助现场会。活动现场为困难职工、农民工代表(20__年两节期间送温暖活动救助的市属企业下岗职工、非公企业农民工、环卫工人约2000人)发放帮扶救助卡，同时为到招聘活动现场的求职者发放“就业指南”、“农民工维权手册”等。

(2) 市总领导分别到“__油田石油装备处”、“__石油化工有限公司”、“__醋业有限公司”等企业生产一线慰问劳动工人。同时走访慰问劳动模范(全国劳模__、李__、全国五一劳动奖章获得者杨__、省模于永革)。市总领导分别到滨江、铁西、建设、繁荣、团结等五个街道走访慰问。

(3) 到市总工会__村(三项工程)__县__村了解备产备耕情况，并送去春耕物资。

(4) 在__职业技术学院举行“__市总工会职工业余学校职业技能培训基地揭牌暨第一期职业技能培训班开班仪式。具体活动时间、内容根据实际情况确定。

(三) 全市模范职工之家、模范职工小家、优秀工会干部、优秀工会积极分子表彰大会

会议宣布表彰决定，为获奖者颁发奖牌、证书，拟设立表彰

市级五一劳动奖章10名(今年每年如此)，先进典型做事迹报告，市委领导讲话。

(四)职业化工会主席事迹报告会

首场报告会，由李__、韩__、阎__、李__4名职业化工会主席做先进事迹报告。“五一”后，分别到__、__、__举办报告会。

五一计划初一英语篇五

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：

练伟东 副组长：

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：

20_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 20_4-10 附一：

县二小工会 承办单位：

时间：

20_年 4 月 23 日至 28 日（星期四、五、一、二）下午 4：

30— 6□

20□

地点：

本校乒乓球室 三、参加单位：

各科级组共 10 个代表队（英语与体育共同组队） 四、参加办法和资格：

1。每队报领队（级组长）教练各 1 名（可兼队员），队员 5 名（至少有 3 个女队员）。

2。凡在我校教职工，身体健康者均可报名参加比赛 3。报名截止：

4 月 17 日（星期五）送交体育科组邓贵良老师。

五、竞赛办法：

1、比赛执行中国乒乓球协会最新审定的《乒乓球竞赛规则》。比赛采用五盘三胜制，每盘比赛至少有 2 个女队员上场，每局 11 分制，每 2 球交换发球权。

2. 各参赛队根据抽签，分 2 小组进行比赛。

3. 第一阶段采用分组循环赛，取小组前二名进入第二阶段比赛；第二阶段小组前两名采用交叉赛制，决出 1 至 4 名。

4. 小组赛中如遇二队积分相等，则相互间竞赛胜者名次列前；如三队积分相等，则以整个循环赛中的净胜局数多少决定名次；如再相等则以抽签决定名次。

六、比赛要求（一）领队、教练和队员要文明参赛，服从规程安排，服从裁判。

（二）参赛者应按时参赛，迟到十五分钟视为弃权。弃权者判负。

七、录取名次和奖励：

比赛取前十名，第一名奖 330 元，第二名奖 300 元，第三名奖 280 元，第四名奖 260 元，第五至十名奖 240 元。

八、未尽事宜另行通知 附二：

紫金县城第二小教职工“五一节”趣味体育比赛规程 一、主办单位：

县二小工会 承办单位：

20_年 4 月 29 日（星期三）15：

40— 17□

30 三、比赛规程（一）背靠背挤篮球往返接力 以级组为单位组队，每队 6 人，距离 15 米，两人一组背靠背，两手互握，手臂伸直，背上夹住 1 个篮球，站在起跑线后，比赛开

始，两人夹着篮球侧向向前跑，绕过标志物，返回起跑处交同队另一组，依次进行，直到最后一组运动员躯干任何部位抵达终点线的垂直面時計取成绩，比赛采用每组 2 队同时进行，5 组全部比赛完后用时短者名次列前。

规则：

(1)交接球时，交球者必须踏上起跑线，才能交接，否则必须重新交接。

(2)夹球跑过程中如果球未夹住滚开，必须拾回在原位夹球继续比赛。

(二)同心协力跑 1、比赛器材：

捆绑带若干条 2、参赛人员：

6 人（4 女）比赛规则：

6 人一组（至少 4 女），用绳子把相邻的两只脚捆绑起来，绳子在膝关节以下部位，即 6 人 7 只脚，以裁判鸣哨开始计时，到对面标志处绕回，到达终点时计时结束，以用时少者为胜，赛道长 25 米、宽 4 米。在比赛中运动员如遇绑带脱落，应在原地重新绑好再继续比赛，否则视无效。

四、奖励办法：

每项比赛第一名奖 150 元，第二名奖 120 元，第三名奖 100 元，第四至十名奖 80 元。