

小学劳动节活动方案 小学五一劳动节活动方案(精选7篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

小学劳动节活动方案篇一

为了庆祝“五一”国际劳动节，增添节日气氛，增强我镇教职工凝聚力，展示新时代我镇教师的风采，xx镇中心小学校行政及工会研究，决定开展以“我健康、我快乐”为主题的庆祝活动。具体方案如下：

组长：

副组长：

组员：

20xx年4月23日下午1：30开始

xx中心小学校校园

全镇教职工

文艺表演

1、各校要高度重视，提高认识，精心准备，确保活动效果，学校校长、工会小组长要亲自组织排练活动，各校工会小组长请于4月15日前交本校节目报名表及有节日音源发送到邮

箱，以便于活动节目编排。

2、全镇所有工会会员都要按时参与(要求4月23日下午1：20前到会场)，如无十分特殊不能缺席。除白沙、满堂、新龙、新成、景乐学校准备两个节目外其他每间学校准备一个节目，参加表演的队员要准时到位参加表演。

一等奖5名，二等奖7名，三等奖若干名。

特别交待：

一、部分学校节目类型安排表

二、各校节目报名表

三、评委、后勤工作安排：

1、活动评委：

2、会场布置由杨汉德副校长负责安排。

3、音响：

小学劳动节活动方案篇二

庆“五一”、迎“十运”全民健身爬山比赛

二、主办单位

中共沙依巴克区委员会

沙依巴克区人民政府

三、承办单位

沙依巴克区总工会

沙依巴克区文体局

沙依巴克区机关党委

沙依巴克区团委

四、协办单位

雅玛里克山街道办事处

八四一台办公室

五、比赛时间

_年4月29日上午北京时间11时整

六、比赛地点

雅玛里克山街道办事处

七、登山路线

起点：雅马里克山街道办事处—终点：八四一台(沿公路攀登)

八、参加单位

区属各街道办事处工会联合会各一个代表，区机关工会、教育局工会、城建局工会、行政执法局工会、法院工会、检察院工会、防疫站工会各组成一个代表队参加比赛。

九、参加比赛人数及分组

1、参赛分男、女甲乙各两组进行。

以前出生，年满35周岁以上。男、女乙组队员必须是1968年1月1日以后出生。

3、各单位可报领队兼教练1名，运动员40名(即男子甲组10名，女子乙组10名，男子乙组10名，女子乙组10名)。

十、报名与领队会议时间

□各参赛单位必须于_年4月25前将盖有单位公章的报名单交区总工会1306办公室孟丽娟处：

2、报名时按男、女甲乙两组分别填写，并注明年龄及出生年月日、性别。

3、领队会议定于_年4月28日上午北京时间10点在区政府13楼会议室，请各领队按时到会。

十一、录取名次与奖励

1、比赛设团体奖。按积分总和录取前八名。积分多者名次列前，未进前八名的单位设优秀组织奖。

2、比赛设个人一、二、三等奖。男、女甲乙各队前1—5名为一等奖；男、女甲乙各队前6—15名为二等奖；男女甲乙各单位16—30名为三等奖。

3、计个人小分的同时，累计为团体总分定为获奖的标准分。团体奖设一等奖一名、二等奖三名、三等奖四名。

十二、比赛要求

□所有参赛队员必须要求身体健康。此项工作由各单位领导

和领队审核把关。如出现问题单位自行处理。

2、所有参赛队要服从比赛组委会的统一调遣，准时到达比赛场地，按照比赛规程参加比赛，不按时到场的队要扣集体总分(2—3分)。

小学劳动节活动方案篇三

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8-12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

二、确定促销目的

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

三、确定促销主题和主力商品群

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共

鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾惊喜狂购(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

劳动光荣低价有礼(数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主)

开心度长假低价总动员(出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价)

清凉一夏低价风暴(夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料)

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季(夏凉家纺、家电、化妆品、饮料)

五一乐翻天购物拿大奖(有奖销售、刮刮卡等)

购物有乐趣吃上再拿上(游戏互动促销大规模的品尝买赠活动)

四、 确定促销商品分类比重及促销价

略

五、 确定促销活动方式

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销活动方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们

要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

- 1、买赠(一单购物达××元赠××物品)
- 2、互动有奖游戏(一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖)(如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛)
- 3、刮刮卡(一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖)
- 4、现场试吃试用(请厂家多提供)
- 5、演艺(请演艺队营造气氛)
- 6、小鬼当家

六、确定促销投入

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5%。

小学劳动节活动方案篇四

“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20__年4月30日——20__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)

三、活动时间、地点

1、活动时间：

第一批：20__年4月30日下午15时在公司统一乘车出发到南宁乘飞机，20__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。

小学劳动节活动方案篇五

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。不放看看相关方案！

一、指导思想

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。

二、活动主题：红领巾爱劳动

三、活动时间：4月30日——205月2日

四、活动内容

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。

(注：材料级主任在5月3日上午收齐送交政教处)

小学劳动节活动方案篇六

为加强同学们的爱国主义热情，弘扬民族精神，使同学们懂得我们的幸福生活来之不易，从而更加刻苦学习，为红领巾添光增彩。

一、活动目的：

- 1、认知目标：使学生认识到没有劳动，人类就无法生存，社会就不能发展的道理，帮助学生树立“劳动最光荣”的观念。
- 2、技能目标：培养学生独立生活的自立，并掌握一些最基本的知识和技能。
- 3、情感目标；使学生体会到爸爸妈妈劳动的辛苦，做到尊敬长辈，热爱长辈。

二、活动准备：

小品、舞蹈、劳动技能竞赛等。

三、活动过程

(一)出旗仪式

- 1、整队集合，各小组清点人数、征求辅导员意见、中队长宣布开始
- 2、出旗、敬队礼

3、齐唱队歌

(二)活动内容

在《劳动最光荣》乐曲声中，主持人走上讲台。

主持人：《劳动最光荣》主题队会现在开始！请听歌曲《好妈妈》。

全班同学听录音。

同学甲：我们应帮妈妈整理房间。

同学乙：我们应帮助妈妈抹桌，扫地。

同学丙：我们应帮助妈妈洗衣服，做饭。

全班同学(齐)：是！

主持人：那么我们就一定不要让妈妈失望，要说到做到。

全班同学(齐)：对，说到做到。

主持人：下面我们看个小品，看看小品中的这位同学是怎么做的。

表演小品《帮妈妈做饭》。

全班同学热烈鼓掌。

主持人：大家报以热烈的掌声，说明小品中的这位同学做法很正确。我们要向她学习，做个爱劳动的孩子。下面请看舞蹈《劳动最有滋味》。

学生表演舞蹈。

主持人：谁上来为大家讲讲你所知道的劳动者的故事？

学生上台讲故事。

主持人：劳动创造了世界，劳动创造了物质财富，劳动创造了人类的幸福生活。我们来看看伟人是怎么说的。

(投影仪出示名人名言)

(齐读)劳动是幸福之文。——富兰克林

我们世界上最美好的东西，都是由劳动，由人的聪明的手创造出来的。——高尔基

劳动创造世界。——马克思

主持人：接下来我们进行劳动技能进赛。现在请组织委员宣布竞赛规则。

组织委员：

(1)服从裁判，要求在规定时间内完成项目。以计时的秒数为序排出前三名。

(2)遵守比赛时间。

(3)遵守赛场纪律。

文体委员：(举起第一个竞赛项目牌)

快速穿衣

文体委员：各小队选手上台，把外衣、外裤、鞋、袜脱掉。准备。完成时间;2分钟

计时员：（吹哨）“嘟——（时间到）”

（参赛队员紧张地穿衣、裤、袜、鞋……）

计时员：（吹哨）“嘟——（时间到）”

裁判评定，宣布第一名名单。

（接下来按同样的步骤进行“钉钮扣和摆用品”的比赛）

主持人：现在给获奖者发奖。（奏颁奖曲）

主持人：通过比赛，可以看出获奖同学动作非常熟练，说明他们平时经常做家务活。他们既帮助了爸爸，妈妈，同时自己又学会了许多本领。动作不熟练的同学，还需加倍努力。同学们，原我们把勤巧精神发扬下去，在劳动中接受锻炼，成为生活的小能手，成为父母的画稿帮手。

今天的活动到此结束。

（三）退旗仪式

1、呼号。（辅导员：准备着，为共产主义事业而奋斗！队员：时刻准备着！

2、退旗。

3、宣布活动结束。

小学劳动节活动方案篇七

很多卖家做淘宝促销的目的就是，以间接让利的形式，给那些需要该产品的固定客户群更多优惠促使成交，也希望可以获得更多回头客户以致提高店铺的销量。那既然淘宝促销是

这么好的一件利器，想运用好。我们在促销活动前就应该制作一个好的淘宝促销方案。有个好的方案才能让我们在做促时销得心应手。

1、网店装修

一个好的网店促销策划就应该从店铺的装修开始。装修促销活时最重要的就是整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量！要注意颜色、促销模块都要整体协调，要给顾客种清目明了的感觉。用最好的网店装修吸引顾客才是首选。

2、选好主打商品

我们在促销时你可以全店免邮或者半价折扣之类，但是做这些活动前你怎么都要拿出几款你有信心的宝贝来做主打宝贝，像特价、秒杀。等等促销活动。我们都知道选款肯定是首选重要的。因为光是你有信心也不行的，客户需要的才是最好的。我们要多观察，集用户所需求的。看看排行榜你对应行业哪些宝贝接受程度最好。再结合自身条件来确定。这样来选择好主打宝贝。

3、宝贝标题和图片

宝贝标题和图片这个是目前c店跟b店相比，算是有点优势了。我们知道现在b店的宝贝标题是不可以设置促销词的。可想而知如果在五一节日的话，搜索什么类型的词大大增加那就是五一促销、五一特价等这些词，你怀疑的话可以在五一那几天查看数据。图片上也美化成让客户看到就知道你在做促销，具体可以看看首页宝贝图片的那些手法。

4、宝贝描述

宝贝描述说到底它最重要的一点是如何做好关联营销。你好

不容易把客户带进店里，就应该让客户知道你还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。我们在做关联销售时可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取几处来强调你店铺宝贝的优惠价值性。当然，内容可以一样，但表达方式最好可以不同。ps:购买买就送、搭配套餐就是典型代表。

5、 促销手段毫

无疑问有好的促销手段才能提供我们更好的发展空间。大家要根据自己店铺利润、行业来确定。你不要一个单纯的特价，包邮。这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。下面给大家分享些促销手段作为参考：

(1)打折促销打折促销是最常见、最普通的一种网络促销手段，但这种促销手段方式需要有价格优势和比较好的进货渠道，常用的打折促销方式主要有以下几种

- a.限期折一节假日、元旦、春节促销等;
- b.限量折一达到某个要求的时候，限制名额促销，如前100名免运费，或前50名抽大奖等待;
- c.会员打折一某些网店为了吸引更多的回头客，都会采用会员打折制度。(会员制度是淘宝自带功能，会员折扣可以在交易中自动打折)如累计消费500元，为普通会员，享受全部商品9.8折；累计消费1000元，升级为高级会员，享受所有商品8.8折；累计消费20xx元，成为vip会员享受8折优惠。

(2)商品绑定 商品绑定主要是指在不提高，或稍微增加价格的前提下，提高产品或服务的附加值，让消费者感到物有所值。由于网上直接价格折扣会让顾客产生降低了商品品质的怀疑，利用商品附加值的促销方式会更轻易获得顾客信任。商品绑定的方式主要有如下几种

- a.买a 送b 如买一个学生书包，送一个学生铅笔盒;
- b.买a搭配b减价： 如买一袋大米加一袋黑米立减80元;
- c.买m个送n个： 如买1000根铅笔送50根;
- d.买a加n元换购b:如买580元的棉衣，加20元即可换购80元一副

的棉手套。

(3) 包运费包运费是目前淘宝网上使用较多的一种促销手段，一般都是满多少件或满多少元包指定的区域快递，如购满两件包江浙沪快递，购买300元包全国快递等。

(4) 网上抽奖促销抽奖促销是很多网店都乐意采用的一种促销方式。抽奖促销是以一个人或数人获得超出参加活动成本的奖品为手段进行商品或服务的促销，网上抽奖活动主要附加于调查、产品促销、扩大用户群、庆典和推广某项活动等。消费者或访问者通过填写问卷、注册、购买产品或参加网上活动等方式获得抽奖机会。但是进行网上抽奖促销抽奖活动应注意以下几点□a.奖品要有诱惑力：可考虑大额超值的产品吸引消费者参与;b.活动参加方式要简单化：网上抽奖活动要策划的有趣味，不易太过复杂，难度太高，这样很难吸引访客;c.抽奖结果要公平公正：由于网络的虚拟性和参与者的广泛性，对抽奖结果的真实性要有一定的保证，及时请公证人员进行全程公正，并及时通过e-mail□公告等形式向参与者报告活动进度和结果。

(5) 赠送红包赠送红包一般新手采用的比较多，这种促销方式借助于支付宝的功能，它需要在支付宝账户中冻结一部分资金，作为红包资金送给顾客。例如：卖家要发送5元的红包给10个顾客，那其账户中的50元现金将被冻结，收到红包的顾客会有5类似抵用券的红包，但这5元只能在卖家的店铺中使用，而且也是有期限的。