# 2024年五一活动创意方案设计(汇总8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-05-13

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。五一活...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**五一活动创意方案设计篇一**

活动主题：

五一大促销

活动内容：

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某各分店购物满300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2名(5个店共10名)各奖\_\_\_\_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抢购活动。

服装抢购活动，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、“五一”部分特价商品：

五一期间某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)。

**五一活动创意方案设计篇二**

1、使幼儿了解五一假期中应注意的安全和卫生，增强幼儿的自我保护意识。

2、通过讨论，激发幼儿过劳动节的情感，教育幼儿热爱劳动，坚持自己的事情自己做。

安全教育挂图。

放假的时候，孩子们一个个像出笼的小鸟；等到回幼儿园的时候经常有的孩子\"伤痕累累\"为此，我设计了本节活动。

一、让幼儿知道五月一日是国际劳动节，丰富幼儿的知识经验，激发幼儿过节的兴趣。

1、教师：\"小朋友们，明天我们幼儿园就要放假了，知道为什么吗？启发幼儿动脑筋想问题。

2、教师讲述\"五一\"国际劳动节的来历，让幼儿了解。

二、组织幼儿讨论怎样安全、愉快的过好这三天的假期。

1、教师引导幼儿：\"放假后你想做些什么事情呢？\"

2、有哪些事情是不可以做的呢？引导幼儿说出有关安全知识的内容。

3、创设情境，提问幼儿：可以这样做吗？为什么不能这样做呢？

三、教师总结假期里要注意的安全事项。

（一）安全教育

1、不能玩家中的插座、开关、打火机、尖锐或易吞服的物品。

2、注意交通安全，不单独走出家门。若外出游玩时，不离开要牵着大人的手，不随便与陌生人说话，不要陌生人的东西。

3、独自在家时，不爬阳台、门窗或其他高处，把门关好，不给家长以外的人开门。

4、不能摸家中的药品，不到厨房去玩耍。

5、不能在危险地带玩耍，不做危险游戏；

6、熟悉三个特殊电话号码的用法。

（二）卫生保健

1、教育孩子要少吃零食，多吃蔬菜水果，吃熟食，养成按时进餐和自己进餐的好习惯。

2、多喝白开水，不吃雪糕、不喝冷饮。吃东西以前要洗手。

3、勤洗澡洗脚，勤剪指甲。

四、活动延伸：请家长在假期中合理安排幼儿的一日活动，有条件的可带领幼儿去旅游等，丰富孩子的生活内容。

**五一活动创意方案设计篇三**

小小1班教室

1、相互学习穿鞋子、折手帕、穿裤子的生活技能，提升宝宝动手习惯，培育宝宝的动手能力。

2、能愉快的参与集体活动，体验集体活动的丰富和有趣。

3、让每个宝宝都有展示的机会，获得成功感。

1、布置教室，感受“五一”节的到来

2、手帕、裤子、鞋子若干、奖状、奖品人手一份

3、音乐、照相机

1、小小1班和小小2班相互听音乐找朋友。

2、老师告诉宝宝：五一节是国际劳动节

1、分组、贴牌。

2、教师示范活动的过程，宝宝倾听。

3、宝宝分组进行：穿鞋子、折手帕、穿裤子

1、分组进行奖状的领取和拍照。

2、领取奖品

校园创意活动方案

创意美术活动方案

小班五一活动方案

五一企业活动方案

银行五一活动方案

超市五一活动方案

社区五一节活动方案（精选）

有关创意活动策划方案

阅读推广创意活动方案

中秋活动的创意方案

**五一活动创意方案设计篇四**

随着“五一、五四”的到来，为了“迎接五一劳动节、庆祝五四青年节”继承和发扬五四运动的光荣传统，让同学们朝气蓬勃，各个充满热情，对生活充满了希望！特此举办此次晚会。

“我与祖国共奋进”，本次晚会将用欢乐的节目及祝福的话语贯穿全场。旨在同学们感受到学校这个大家庭的温暖与温馨。

5月1

以文艺表演为主要表现方式，主要以舞蹈、歌曲、小品、话剧、相声、朗诵等，为活跃晚会氛围，特设有奖问答的互动游戏。

全校学生演员

学校全体师生

创业协会

xx（赞助商）

各系征集节目、社团推荐。

1、宣传组织工作。

2、制作海报、横幅。

3、广播站广播宣传。

4、通知各系征集节目名单（多多益善，各个节目自备道具）。

5、联系学校记者团对晚会全程进行采访。

6、协会负责人召集各部门开会，对此次晚会进行介绍，并分配好工作。

7、推选主持人。依据整个活动的基调，节目内容等具体情况对主持人气质风格的需要，从主持候选人中定出4位（暂定）主持人（2男2女）作为活动的主持人。

8、购买准备晚会所需物品及资料，包括矿泉水、气球、彩带、荧光棒，哨子等。

9、准备邀请函，主持人稿件，节目清单等物品以及道具。

10、晚会前一日将所需舞台设备（音响、扩音设备、话筒）所有节目所需道具全部到位。

11、事先将音响等设备调试好。

12、外联部邀请赞助商赞助。

时间：5月1日晚19：00

内容：xx学院创业协会“迎五一庆五四”晚会

活动用时：2-3小时左右

布置会场时间：5月1日下午

后台参演人员上妆时间：1日15：30之前

18：00观众由院学生会成员安排下有序入场

**五一活动创意方案设计篇五**

一、活动主题：

相约司马祠共度劳动节

二、活动时间：

5月1日至5月3日

三、活动内容：

1、韩城民俗——踩高跷背芯子表演

1)活动地点：司马迁祠广场

2)活动时间：上午9：00——10:30.

下午2：00——3:30

3)活动内容：由韩城市金城办北涧村组织，在司马迁祠广场进行踩高跷背芯子表演。

2、“活体雕塑”民风再现

1)活动时间：5月1日至3日全天

2)活动地点：风追司马广场

3)活动内容：由专业人员化妆后，进行韩城民俗、历史人物表演，再现韩城独特民风民俗，及史记中典型历史人物。

3、“守望家园”民间手工艺展演

1)活动地点：守望家园展

2)活动时间：五一节日期间全天进行。

3)活动内容：借助守望家园——司马后裔生活风俗展环境氛围，邀请技术娴熟村妇进行纺线、织布传统粗布制作工艺表演;在游道两侧设置香包、布老虎、布鞋等民间手工艺品制作销售。

4、“展皇家神韵·享穿越之美”汉文化体验活动

1)活动时间：五一节日期间全天进行。

2)活动地点：游客活动广场(五面窑前)

3)活动内容：提供坐汉代马车，穿汉代皇帝、皇后、公主、太子等服饰拍照留念服务。

5、拜史圣·祈文运

1)活动时间：五一节日期间全天进行。

2)活动地点：祭祀广场铜像前、祠院

3)活动内容：

在祭祀广场铜像前、祠院举行“拜史圣·祈文运”活动。

拜谒史圣议程：

一、默哀静思鞠躬

二、聆听导游介绍

三、瞻仰史圣塑像

四、进香行礼许愿

拜谒史圣须知：

一、禁止喧哗吵闹，保持庄严肃穆。

二、端正仪容仪表，保持心气平和。

三、谨遵拜谒礼仪，感悟圣人功德。

**五一活动创意方案设计篇六**

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“有了深刻的认识，引导幼儿认识周围的劳动人民，萌发幼儿热爱劳动人民的情感，懂得珍惜劳动人民的成果。我们中三班在节日前夕开展了”劳动人民最光荣“的主题活动。希望通过此活动，教育孩子们从身边做起，从小事做起，好好学习，练好本领，长大了用自己的劳动去创造更多的神奇，用自己的力量为祖国为社会服务。

活动内容：

1、介绍”五一“国际劳动节。

了解五一劳动节的由来，初步理解五一劳动节的含义。

2、绘画”各行各业劳动人民“美术作品。

介绍各行各业的劳动人民，初步了解不同劳动者对社会的不同奉献。

3、谈话：说说”我的爸爸妈妈“

相互介绍自己的爸爸妈妈的工作，知道他们工作的辛苦。

4、组织幼儿义务劳动，如：擦桌子，椅子、洗抹布等。

5、手工：制作”美丽的花“。

组织幼儿将自制花朵送给幼儿园各行业的劳动者，并说一声祝福的话。

6、学唱歌曲《劳动最光荣》。

能用身体动作表现歌曲内容，愿意在大家面前演唱歌曲，表达自己对劳动人民的热爱。

**五一活动创意方案设计篇七**

为了突出体现以学生为主体的文化建设，全面丰富当代大学生的精神文化生活。从教职工以及学生的角度出发，准备举办全院的大型拔河比赛。旨在通过此项活动，让大家意识到一切的工作和学习都要以身体健康为重，增强健康意识。其次，更希望借此机会全面加深各系学生会和院学生会的联系和合作。

比赛中强身健体合作中加深友谊

部分教职工代表和全院学生

：由院学生会生活部主办，各系学生会协助，于四月末举办，为期两周大学劳动节活动策划案大学劳动节活动策划案。

xx宿舍楼西篮球场

活动前一周由院学生会宣传部及其他有关部门宣传此次活动的意义，组织部分成员布置会场。

宣传活动需要深入到老师中，各寝室，各系和班级。

同时，需要外联部和各系社联紧密合作，为此项活动筹集经费，切实保障活动办得精彩。

此外，各系需要组织啦啦队，而且到比赛时需要真正发挥作用。

每天中午12:00放学后开始比赛，裁判由各系学生会自行选出，但必须公平、公正。

另外需要从学生会和各系各抽调两名学生代表，全程监督比赛，确保比赛在阳光下进行。

为了加强和各系的联系，适当可以将更多准备工作交给各系学生会来完成。

由院学生会和系学生会共同组成一个临时工作组，统筹协调院系学生会的工作，最重要的原因是最大限度减少工作当中的障碍，确保活动及时顺利进行。

奖项设置：一等奖院级证书羽毛球拍一副

二等奖院级证书笔记本一个

三等奖院级证书

精神文明奖院级证书

经费预算：100元左右

整个活动需要组建一个预备小组，用来处理活动过程中的紧急突发情况。

也希望以此项活动为契机，真正打开院系学生会工作的新局面，合作会更加广泛和深入！

**五一活动创意方案设计篇八**

(一)抢占五一市场份额，提升终端占比

(二)提升热水器a品牌认知度

4月20日-5月10日

“你负责安心使用我负责十年包修”

(一)网络热词包装促销

为增强宣传效果、线下深入传播a品牌热水器的“每一度，有态度”，将五一促销与态度体进行结合。赋予促销主题和产品以“责任”的属性。

1、品质升级：十年包修(保障、信赖)

2、电热产品：健康净化(健康、呵护)

3、燃热产品：零冷水(no浪费、no等待)

4、传播语：你负责……，我负责……。

(1)主标：你负责健康享受，我负责水质安全!

副标：全新\*\*\*\*型号，定期清理内胆积水

(2)主标：你负责为所欲为，我负责百依百顺!

副标：燃热零冷水产品，100天无条件退货

(3)主标：你负责任意挑选，我负责讨价还价!

副标：约惠黄金周，裸价无底限

市场竞争日益激烈，经销商要用出奇制胜的促销战抢夺市场份额，促销广告语也就成了经销商的秘密武器，因此在一线的销售宣传中，也加入网络热词。大多数消费者乐于尝试各种不同的生活方式，愿意追逐最新的时尚潮流。网络热词真实地反映了他们这种生活形态，网络热词用诙谐幽默形容是最为贴切的，它既能吸引人眼球，又能让人在轻松的氛围中沉思，从而达到独特的广告宣传效果。网络热词帮经销商摆脱了以前死板严肃的广告方向，确实给促销广告语注入新的血液。

(三)扩充自媒:a品牌热水器，“码”上抵现!现场互联形式折扣(4月25日-4月30日，提前预热;5月1日-5月3日现场抵现)

促销作为增进消费者购买和交易效益的有效手段之一，其最主要的目的就是促进销售。围绕中心产品推广活动，从预热吸引普遍的消费者眼球，社会热议提升销售氛围，媒体炒作、名人点睛增加购买吸引力，现场打折，活动项目环环相扣，形成一个美的热水器的营销态势。

活动期间，实行买机送“包修金卡”，凭“金卡”享受超长包修服务。“金卡”上印有相关联的产品型号。

“服务营销”是一种通过关注顾客，进而提供服务，最终实现有利的交换的营销手段。在传统的营销方式下，消费者购买了产品意味着在交易的完成，虽然它也有产品的售后服务，但那只是一种解决产品售后维修的职能。而从服务营销观念理解，消费者购买了产品仅仅意味着销售工作的开始而不是结束，销售关心的不仅是产品的成功售出，更注重的是消费者在享受购买产品后所获得服务全过程的感受。服务营销正是为消费者提供了满足“尊重需求和自我实现需求”的条件。随着社会的进步，人民收入的提高，消费者需要的不仅仅是一个产品，更需要的是这种产品带来的特定或个性化的服务，从而有一种被尊重和自我价值实现的感觉，而这种感觉所带来的就是顾客的忠诚度。

1、门店布置物料种类

公共区域龙门架、吊旗、地贴、海报、展架等;自有区域吊旗、地铁、海报、展架等;门店所在卖场楼宇多媒体框架类、喷绘类物料。

2、核心终端物料布置要求

核心终端自有区域(厅内、产品区内)必须有促销物料布置;核心终端的公共区域物料布置不做强行要求。

促销是一个科学而完整的体系，促销创意以及促销活动方案的制定仅仅是整个促销流程中的一部分，如果没有其他方面的配合，促销活动是很难达到预期的效果。执行部分是企业促销活动真正开始实施的阶段，在这个阶段要把所有的策划创意、活动步骤、人员编制、岗位职责、控制程序以及活动中的各种细节落实成文字的促销活动方案。

促销活动的成败不仅在于有一个好的促销创意更在于促销活动的规划和现场的执行，否则在好的创意也得不到实施;相反即便是一个没有什么新奇的传统促销活动由于执行、控制配合的到位也会收到良好的效果。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn