

# 最新五一营销方案(汇总10篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

## 五一营销方案篇一

“我运动、我健康、我快乐!”

亲子运动会，全体师生及家长参加

20xx年5月26日上午8:30---11:00 (请家长8:00-8:15到班级教师处报到)

(1)开幕式：里仁操场

(2)比赛场地：里仁操场 (大、中、小年段分别有各自比赛场地，三个年段比赛项目同时进行)

(1)幼儿园教师

(2)幼儿园幼儿家长

(一)开幕式

(1)升国旗

(2)检阅

(3)领导讲话

(二) 幼儿活动项目

(三) 老师及家长活动项目

大接力

老师和家长共同参与拔河

1. 请穿着运动装、运动鞋、于4月26日早上8:00--8:15到里仁操场。(为保护塑胶场地,请家长不要穿高跟鞋、钉子鞋入园)活动中负责自己孩子的人身安全。在各班指定位置休息和参与活动,不在院内、楼内随意走动。

2. 不随意丢弃垃圾,不让孩子随地大小便。(如厕可以到宿舍楼内公共卫生间)自觉保持和维护幼儿园卫生和公共设施,遵守园内各项规章制度。

3. 运动会开幕式、比赛中,需要照相的家长不要妨碍活动的正常进行。

4. 比赛活动遵循“友谊第一、比赛第二”、“重在参与、促进锻炼”的原则。避免出现故意违规、互相指责、争吵等现象。

5. 自觉尊重、保护其他幼儿,家长之间和谐相处、团结互助。

6. 尊重园内所有教师,听从和协助教师组织、安排活动。

感谢您对幼儿园工作的理解与支持!

## 五一营销方案篇二

20xx年,是社区充满合力和挑战的一年,在我国传统的新春佳节即将来临之际,为了使辖区居民和单位职工有一个“大

家”的感觉，充分展现出社区热烈、喜庆、祥和的节日气氛，社区党委和居委会定于20xx年xx月xx日下午xx时开始，在xx小区篮球场举办“鼠年闹新春”游园活动。为切实做好各项工作，确保活动顺利进行，特制定本实施方案。

充分展现居民和职工群众新生活、新风尚、新面貌等时代气息，大力发展和繁荣社区文化，在社区中形成健康向上、文明和谐的节日文化氛围。

通过组织文明欢庆的游园活动，使广大居民和职工群众人人自主地参与游园活动之中，在游园中陶冶情操；在游园中锻炼身体；在游园中获取知识，从而让新一年充满蓬勃生机，凝聚民心，推进社区文化工作向暨定目标奋进！

1、组长□xxx

2、副组长□xx□xx

3、成员：社区工会联合会委员、各单位工会主席

部分户籍在辖区的居民、单位员工及社区居干等。预计发出3000张游园券（单位工会1000张），居民凭户口6岁以上每人领取2张，先到先领，领完为止。

20xx年xx月xx日下午xx时开始。

社区办公楼□xx小区篮球场）

1、猜谜语100条：游戏规则：参加者记住自认为能猜中谜语的编号，向工作人员作答，正确的中奖，（一票一答），此条中奖后，工作人员立即上前打红色的勾，不再续答。

2、端乒乓球行走：游戏规则：来回10米，记时30秒内完成，不掉地为胜出。

- 3、篮球投篮：两分线投篮，投进中奖。
- 4、足球射门：10米距离踢进规定的门内。
- 5、蒙面敲锣：用毛巾困住双眼，相距10米，原地转3圈，在30秒内敲响挂在墙上的锣。
- 6、跳大绳：2人摇绳，1人跳绳10下为胜。
- 7、超级保龄球：3瓶矿泉水摆成三角形，5米外用足球当保龄球将3个矿泉水瓶同时打到即胜出。
- 8、吹乒乓球：杯子4个，装满水排成一竖排，把第一个杯子里的乒乓球吹到2、3、4个杯子里胜出。
- 9、趣味组词：从抽奖箱内依次抽出3个字，按先后顺序排列，组成有意义的句胜出。
- 10、圈套实物：一票领3个圈，在一定距离扔向固定的地面实物，如：小吃、酒、烟、肥皂、牙膏等，套中即可领走。
- 11、套活鸡活鸭：把活鸡活鸭各放一只在栅栏内，凭票领3个圈，在一定距离扔向活物，套中脖子即可领走大奖。

1□xx月xx日前召开各单位工会主席、物业小区负责人和居民组长会议，传达社区20xx年迎春游园活动安排和部署。

2□xx月xx日在各小区醒目地点张贴游园“海报”并公布活动项目的名称、游戏规则等，以吸引和激发群众的活动兴趣。

3□xx月xx日上午布置好活动现场，逢雨照常进行，活动内容将随机应变。活动现场要布置彩旗、横幅、音响等，让现场充满节日喜庆。

- 1、自觉遵守纪律，听从工作人员指挥，按序排队，做到文明礼让、欢乐祥和。
- 2、在游园过程中注意人身安全和现场的治安防范。
- 3、不乱扔果皮、纸屑和垃圾，保持活动场所的卫生清洁。
- 4、车辆按指定位置停放。

## 五一营销方案篇三

利用五一假期，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。

：顶呱呱的目标消费群

全国顶呱呱零售网点。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。

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。

副标题： 四重大礼 送你惊喜

促销策略：

促销形式：

元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

2、 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200元送内裤一条，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能性。

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400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：

- 1、 客户活动组织能力强，愿意投入、配合。
- 2、 五一活动前有大量备货，活动前有一定量的广告宣传。
- 3、 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）：

- 1、 吊旗16--20面/10平方；
- 2□ dm宣传单 1000/点
- 3、 海报 1张/点

注：吊旗□dm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。

- 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dm单页；
- 4、 活动面积至少保证50平方米以上，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。
- 5、 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。

### 1、单页派发人员

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。

## 五一营销方案篇四

### 二. 活动主题：圆梦钻石超值送

三. 活动内容：1. 圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

五. 活动控制与评估1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。



六. 活动经费预算1. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元;2. 宣传费用约3000元;3.x展架：85元;总计：1350+3000+85=4435元。

## 五一营销方案篇五

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。

领导小组组长：

副组长：

成员：（办公室成员及工会小组长）

（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。

## 五一营销方案篇六

见附表

材料准备：有领子的开衫(纽扣或拉链都可)一件，红领巾一条，有鞋带的鞋子一双。

比赛时间：10分钟

比赛方法：听口令，先穿衣服、系红领巾，最后系鞋带，在规定时间内完成。

评判标准：衣服穿好，红领巾正确系法，且美观整齐，一双鞋子的鞋带系好，如无法评判，由时间的先后进行确定名次。

整理书包及抽屉

比赛时间：10分钟

比赛方法及标准：听口令，开始整理书包，把书全部装进书包，摆放有序。抽屉清理干净，如果有水壶等其他物品，也要求在抽屉中摆放端正、合理。

叠一套衣服

比赛时间;10分钟

材料准备：准备一套有领子的衣服。

比赛办法：听口令开始叠衣服。在规定时间内完成。

评判标准：叠衣服要服帖、平整，并考虑领子。

包书皮

比赛办法：听口令开始包书皮。

比赛时间：10分钟。

评判标准：书皮包得平整、美观、大小合适、方便使用。不要求包出小角。

钉纽扣

材料准备：

1、 每位学生自备4眼扣子1个、1眼扣子1个、针线、布条、剪刀等。

2、 年级组自行准备便签贴纸贴在每位学生的布条上，写上班级姓名。

比赛办法：听到发出开始的口令即开始比赛，每人用时15分钟。比赛结束后全体学生上交到评委老师处。

评判标准：在规定时间内钉完，要求美观、牢固……

水果拼盘

参赛对象：每班五名同学参加比赛。

材料准备： 每人自带水果(品种不得少于三种)、果盘、小刀等。

比赛办法：两名同学一张桌子，听到主持人发出开始的口令即开始比赛，在规定时间内完成作品。

评判标准：要求在制作过程中出现削皮、切等环节，并考虑切得美观、大小适中、色彩搭配、造型等方面。

## 五一营销方案篇七

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

(一)年度服装促销计划

随着服装促销目的的不同，服装促销计划有下列不同的种类：

(一)年度服装促销计划

## 1、与当年度的营销策略结合

专卖店与消费者接触最为亲密，公司与消费者之间是有赖营销沟通策略的展现，每年推出不同主题的营销策略，可以建立消费者对品牌形象的认知更为肯定，因此年度服装促销计划结合营销策略，将可以使得品牌形象更加强烈，消费者对品牌好感度增加，同时结合营销策略也能使得资源运用更为集中，具有延续效益，范文之规划方案:服装店五一活动方案。例如某休闲服饰店年度营销沟通策略主题为“社区生活伙伴”，举办的服装促销活动以社区为主要目标群体，表现出对社区的关怀与共同生活的信念，因此举办“社区休闲大赛”服装促销活动，以凝聚社区情感，并且增加社区消费者对本店的好感度。

## 2、考虑淡旺季业绩差距

任何品牌几乎都会有季节趋势的特性，对于业绩会有不同比率的变化，因此在年度经营计划应已考虑此特性，当然服装促销活动的规划必须要考虑淡旺季的影响，淡季的服装促销活动除了会延缓业绩下降外，并可以尝试以形象类服装促销活动，来增加品牌形象的认知，旺季的服装促销活动因竞争较为激烈，通常以业绩达成为主要目标。

## 3、节令特性的融合

节令包括国定假日与非国定假日，国定假日型例如国庆日等，非国定假日例如情人节、母亲节、父亲节等，另外中国传统习俗节令也是不能忽视的。

## 4、年度服装促销行事历

年度服装促销行事历是以年度营销计划为策略始点，将整年度的服装促销活动，以行事历的方式表达，目的在使得品牌以策略的观点充分掌握年度服装促销活动的重点，同时也能

以整合性的营销策略规划服装促销活动。

## (二) 主题式服装促销计划

所谓主题式服装促销计划是指具有特定目的或是专案性服装促销计划，最常使用在店铺开业、周年庆、社会特定事件以及商圈活动。

### 1、店铺开业

店铺开业代表新通路点的开发以及服务地区的延伸，为专卖店的一大要事，开业期间能吸引多少顾客，会影响未来店铺营运的业绩，因此通常店铺开业期间会搭配服装促销活动，以吸引人潮并且刺激购买欲望。店铺的经营有赖顾客的维系，因而顾客资料相当重要，所以在开业期间的服装促销活动就得在此多费心思，不妨利用开业服装促销留下顾客资料，作为未来商圈耕耘的基础。

### 2、周年庆

店铺既然有开业，当然也有周年纪念，因此周年庆的服装促销活动成为目前最常被炒作的话题。虽然周年庆年年都有，若是能多加一点创意，多用点心，仍然可以走出刻板的模式，创造出新鲜感的话题。

### 3、社会特定事件

专卖店除了销售外，就另一种层面而言，也是资讯信息流通中心，是以专卖店对于社会发生的事件，必须时时保持敏感度，平时与顾客接触时可当作闲聊话题，拉近彼此距离建立情感，遇某一事件发生时，也可以举办服装促销活动，一则表示企业关怀社会，一则刺激购买提高业绩。

### 4、商圈活动

零售店的经营具有区域性，商圈顾客的掌握为最根本之道，连锁店虽然拥有多家店经营的规模利益，仍不能脱离商圈耕耘的基本动作，因此商圈活动必然成为未来区域经营的重点，规划方案《服装店五一活动方案》。

### (三) 弥补业绩缺口的服装促销计划

业绩是专卖店维持利润来源最主要的管道，也是代表品牌在竞争下市场占有率的态势，营业人员每日所为即是在确保业绩的达成，因此以月为单位，以周为单位或以日为单位，都应设立预警点，若发现到达预警点即以服装促销活动来弥补业绩的缺口，为了能有效而准确地达到目的，平日应建立“服装促销题库”，遇有状况即能派上用场。至于预警点的设立标准，则会因各业态及专卖店特性而有差异，不妨以过去正常业绩趋势为参考值；某店铺在当日下午六点累积业绩通常为当日业绩的60%。诸如此类，以专卖店特性，建立预警点的参考值，对业绩的达成有相当大的帮助。当然设立预警点不能一成不变，必须随时参酌每一个时点的各种因素，才能符合当时的效益。

### (四) 对抗性服装促销计划

经营本身是动态的，在市场的激烈竞争之下，专卖店随时要有接受挑战的准备，由于连锁店的蓬勃，竞争的加速化是可以预期的，消费者长期地笼罩在服装促销的诱惑，竞争对手的服装促销活动很可能使得我们的顾客流失，造成业绩的减少，必要的对抗性服装促销活动因此而产生，由于对抗性的服装促销活动通常较为紧急，可运用的时间较短，若能平日建立“服装促销题库”，在面对应变时，将可以立即运用。

#### (一) 目标对象

只针对某一群消费者举办的服装促销活动，以便拟定最适合的服装促销手法。

## (二) 主题

主题的设置必须具有创意性、话题性，若能创造出口语或标语，则可兼具广告效果。

## (三) 诱因

诱因是指消费者获得的部份，例如赠品、折扣等，诱因的大小要同时考虑消费者的接受度，以及企业成本的负担。

## (四) 参加条件

参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此服装促销活动，例如：购买金额满300元可参加抽奖。

## (五) 活动期间

活动期间指服装促销期间的设定，依过去经验及消费行为特性，决定长短合适的活动期间。

## (六) 媒体运用

媒体的运用是指通过讯息传递的管道，将服装促销的讯息传达给消费者，由于讯息是否准确且即时的传达给消费者，对于服装促销期间的来客数会有相当的影响，因此必须谨慎地评估及选择媒体。

### 一、打1折

商家打折大拍卖是常有的事，人们决不会大惊小怪。但有人能从中创意出“打1折”的营销策略。实在是高明的枯木抽新芽的创意。

日本东京有个银座绅士西装店。这里就是首创“打1折”销售的商店，曾经轰动了东京。当时销售的商品是“日本good”□



具体的操作是这样的：先定出打折销售的时间，第一天打9折，第二天打8折，第三天第四天打7折，第五天第六天打6折，第七天第八天打5折，第九天第十天打4折，第十一天第十二天打3折，第十三天第十四天打2折，最后两天打1折。

商家的预测是：由于是让人吃惊的销售策略，所以，前期的舆论宣传效果会很好。抱着猎奇的心态，顾客们将蜂拥而至。当然，顾客可以在这打折销售期间随意选定购物的日子，如果你想要以最便宜的价钱购习，那么你在最后的那二天去买就行了，但是，你想买的东西不一定会留到最后那两天。

实际情况是：第一天前来的客人并不多，如果前来也只是看看，一会儿就走了。从第三天就开始一群一群的光临，第五天打6折时客人就像洪水般涌来开始抢购，以后就连日客人爆满，当然等不到打1折，商品就全部买完了。

## 二、一件货

意大利有个莱尔市场，就是专售新产品的。有些新产品很畅销，许多顾客抢着购卖，没抢到手的，要求市场再次进货，可得到的回答竟是：很抱歉，本市场只售首批，买完为止，不再进货。

对此，有些顾客很不理解，还向旁人诉说。但从此以后，来这里的顾客中意就买，决不犹疑。不难看出，莱尔市场的“割爱”是个绝妙的创意，它能给顾客留下强烈的印象——这里出售的商品都是最新的；要买最新的商品，就得光顾莱尔市场。

这真是“新”上创新的创意！

## 三、明亏暗赚

日本松户市原市长松本清，本是一个头脑灵活的生意人。

他经营“创意药局”的时候，曾将当时售价200元的膏药，以80元卖出。由于80元的价格实在太便宜了，所以“创意药局”连日生意兴隆，门庭若市。由于他不顾赔血本的销售膏药，所以虽然这种膏药的销售量越来越大，但赤字却免不了越来越高。

那么，他这样做的秘密在哪里呢？

原来，前来购买膏药的人，几乎都会顺便买些其它，这当然是有利可图的。靠着其它利润，不但弥补了膏药的亏损，同时也使整个药局的经营却出现了前所未有的盈余。

这种“明亏暗赚”的创意，以降低一种商品的价格，而促销其它商品，不仅吸引了顾客，而且大大提高了知名度，有名有利，真是一举两得的创意！

## 五一营销方案篇八

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

活动准备：

小品表演、文具书包等

活动过程：

(一)、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师(报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。)

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌

(三)、宣布活动开始

#### (四)、具体活动

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么?下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

- 1、 介绍“五一”劳动节的由来
- 2、 请同学介绍父母的工作和辛劳情况
- 3、 小品表演
- 4、 学生交流自己都在家做了哪些事（鼓掌勉励）

支持人：同学们真能干!为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下(请五位同学比赛整理书包和穿衣)

- 5、 五位同学比赛整理书包和穿衣
- 6、 小合唱《劳动最光荣》

(五)请辅导员老师讲话(同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。)

(六)呼号(全体立正 师：准备着，为共产主义事业而奋斗!生：时刻准备着!)

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

## 五一营销方案篇九

20xx年5月1日上午9:00

## 杨市龙山

辖区机关企事业单位、中小学校、部队；居住或工作在我辖区的个人均可报名参加。

本街道辖区居民可持身份证及其它有效证件自由组成社区联队；辖区内机关企事业单位、中小学校、部队等以单位形式参赛。

各单位组织20-50人，自制队旗，在山下统一出发，以团队为单位，取前3名奖励，第一名1000元，第二名800元，第三名600元，到终点的单位均可获赠礼品。

(一) 要求参加登山队员身体健康；

(三) 各参赛队要设有本队伍的组织机构，设领队及安全应急小组，负责做好本队的安全工作。

(四) 各参赛队员必须提前10分钟到比赛场地报到；比赛开始后迟到超过10分钟作弃权处理，对方自动胜出。

(五) 本次比赛的解释权归组委会。

## 五一营销方案篇十

一年里有着许多的节日，“五一”劳动节即将来临，随着孩子逐渐地长大，结合小班幼儿的年龄特点和接受能力，为了让幼儿了解和懂得尊重他人的劳动。与幼儿园的实际情况相联系，让幼儿走出幼儿园，踏上社会，积极参与公共社会活动，培养幼儿从小懂得关心他人，关心身边的事，提高幼儿的责任感和社会适应能力。

1、知道五月一日是国际劳动节，是所有劳动人民的节日。

2、了解各行各业人们的劳动，并体验劳动是件辛苦又快乐的事。

3、激发幼儿爱劳动的愿望。

假日里，布置幼儿去附近的理发店理发，到超市购物等，了解人民的劳动。

1、教师介绍五月一日是国际劳动节，知道是所有劳动人民的节日。

2、请幼儿回忆参观理发店、超市的情景，进一步了解这些地方的工作人员劳动的辛苦。

教师提问：你在这些地方看到了些什么？他们是怎样劳动的？

3、幼儿讨论，帮助幼儿进一步了解劳动是件辛苦而又快乐的事。

4、带领幼儿参加幼儿园公益劳动（捡石子、捡树叶、扫地），并观察劳动后场地的整洁，让幼儿进一步体验劳动的辛苦和快乐。