

# 最新美容五一活动方案 美容院五一活动方案(优秀9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 美容五一活动方案篇一

如果爱自己，就让自己更美丽。

活动日期□20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

- 1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠。
- 2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。
- 3、新老顾客均可免费接受肌肤测试。

活动前期准备

- 1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传一定要提前一个月开始进行。
- 2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日非常适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前一定要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

：五一充分展示您的美丽。

活动日期□20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

优惠一：活动期间，每天前10名客户，可以享受项目5.1折的优惠。

优惠二：消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30元代金券，满299送80元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这几天内，消费到300以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

活动前期准备

1、做好宣传工作

a□最简单的方法：发送短信、发微信、打电话。

b□宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

2、店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少。打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，活动开始前员工做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

缤纷五一，美丽从现在开始。

活动日期□20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

惊喜一：每天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权力。

惊喜二：每天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元。

惊喜三：凡进场客户都拥有五一定制小礼品（试用套装加品牌logo□□

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客可以用旧的化妆品包装盒以旧换新，既达到了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

## 美容五一活动方案篇二

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高\*\*美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月15日(促销时间：4月15日——5月3日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。（4.15-4.19）

二、会议流程：（18：30——21：00）

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖 a 感谢xx年对\*\*美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友\_\_\_\_\_ 特奖大礼一份\_\_\_\_\_ ; 凡是\*\*美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_\_\_\_ (请第二天到\*\*美容院领取)

5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

6) \*\*协会会长隆重推荐\*\*产品

7) \*\*美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送内衣优先享有) a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间, 欢迎到\*\*美容院咨询 10) 表演舞蹈, 宣布晚会结束。

### 三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案, 促成消费。

### 四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 16、17日白天再发邀请, 并告知公司)

2、租会场(ok厅饭厅均可, 可以割据实际人数定) 布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等) 水果、糕点及奖品的准备 附: 奖品送出对象□1)xx年消费最高支持最大的两个朋

友价值200-300元（现场发奖）2)新老顾客送礼物一份价值在5—10元间（会后三天内到美容院发）

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如与那些客人建立了良好的感情，说出来与大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的与老板关系好的客人主要讲 美容院服务好、\*\*产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须 20日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演(找两个人确定下来20日前准备好)。

## 美容五一活动方案篇三

打折一向是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

“信息”此刻可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是信息覆盖面大、信息理解率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业主题活动中，信息广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

据了解，人们对信息促销还是比较认可，个性是看到十分正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销主题活动的文字，感觉自然不错。加上信息促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销主题活动的资料记忆深刻。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费必须的金额后，就能够得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受必须的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受必须的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

## 美容五一活动方案篇四

- 1、发展新顾客
- 2、巩固老顾客
- 3、扩大美容院在当地的'影响力

20xx年5月1日~20xx年5月3日

促销一、活动期间在美容院消费累计满800元，送188元现金券；

促销二、活动期间每天前5名顾客可享受八全场八折优惠；

促销三、针对老顾客，凭会员卡，可在美容院享受全场七折套餐，并赠送精美小礼盒；

促销四、凡在美容院消费满199元，可享受抽奖一次。

宣传一、给老客户一一发送促销短信，告知促销内容。

宣传二、印制宣传单，在美容院门口，或是附近的小区等进行发放。

宣传三、门店准备横幅、海报或是彩带，打造五一活动促销气氛。

活动注意：

1、活动期间，美容院全体员工应进行一次服务的培训，例如：微笑、问好等，让客户感觉到温馨。

2、服务时、可以咨询客户力度怎么样，舒适度等等，让客户

感觉到更人性化等。

## 美容五一活动方案篇五

活动主题：

“五一，让您的美丽充分展示”

活动日期：

20xx年4月29—20xx年5月2日

活动目的：

c□让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假七天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满xx8送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一



个仅限一次)

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

活动的宣传：

a□最简单的方法：发送短信。

b□宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少、打造一个温馨，浪费的节日氛围。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

活动结束：

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

## 美容五一活动方案篇六

随着五一劳动节的临近，各大幼儿园都将以各种各样的方式迎接劳动节的到来。以下是结合不同年龄段幼儿的能力特意设计的幼儿园五一劳动节活动方案，通过专题教学、讨论谈话、比赛等渠道，来教育影响幼儿，使幼儿养成爱劳动的好习惯，懂得劳动最光荣的道理，促进幼儿的全面发展。

一、活动目的

为了让幼儿在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活，幼儿园将结合每月一事，根据体验教育、创新教育的要求，以劳动最光荣为题，开展系列劳动教育活动。

## 二、活动概述

活动对象：全园幼儿。

活动时间：4月25日--5月1日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动一动，什么活儿都会干！

## 三、活动过程

### 且歌且吟故事讲述篇

- 1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。
- 2、各班搜集适合本班幼儿的关于劳动为主题的儿歌、故事、歌曲，在活动中让幼儿念一念、听一听、讲一讲、唱一唱。
- 3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育的教育目的。

### 小鬼当家劳动实践篇

#### (一)小班自己的事情自己做

开展我会自己洗手、我会自己穿衣服、我会自己吃饭等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理，逐步培养他们的劳动意识。

- 1、各班以劳动最光荣为主题，围绕我会自己穿衣服、我会自

己洗手、我会自己吃饭等内容设计活动方案并开展活动。

2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种劳动之星。

## (二) 中班我是快乐小帮手

1、各班以劳动最光荣为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。

2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜)

3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等)

4、各班每周评选出本周的值日之星。

## (三) 大班劳动最光荣

1、开展爸爸妈妈真辛苦调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦，激发幼儿为父母分担家务劳动的激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展家务劳动小能手!的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。(发记录表)

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。(在记录表上进行评价)

5、每周一各班评选出班级家务劳动之星，实现家园共育。

### 我能行活动展示篇

我能行劳动技能大比武：（分年级组进行比赛、每班男女各10人）

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。（整理书包）

### 四、活动总结篇

各班在每周评选出的劳动之星中推选2-3名幼儿参选幼儿园的劳动小能手评选，劳动小能手获得者发予劳动奖章进行鼓励。

## 美容五一活动方案篇七

### 一、活动主题：

“护理扮靓半边天漂亮健康天天见”

### 二、活动日期：

4月28日——5月4日

### 三、活动内容

1、友谊让美丽复制，人缘让漂亮升级

2、五合一项目套餐{面部+水疗+眼部+颈部+卵巢}价值588元在五一劳动节当天只花51元就可超值享受!!!

### 3、开心购物，惊喜回报

(1)购物达到380元送时尚防紫外线遮阳伞一把

(2)购物达到580元，赠送淑女睡衣一套

(3)购物达到1580元，赠送名牌时尚手提包一个

(4)购物达到2800元，赠送家用洗碗洗菜机一台，这种机器有两大功效

## 美容五一活动方案篇八

一年一度的五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是至关重要的。

活动目的：

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提高\*\*美容院在该地区的知名度

活动要求：

准备5000元\*\*货品作活动用(公司送出10套内衣)

活动时间：

4月20日(促销时间：4月20日5月1日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

二、会议流程：(18：30-21：00)

- 1) 主持人宣布晚会开始
- 2) 美容师表演《感恩的心》
- 3) 老板代表致感谢词
- 4) 颁奖a感谢对\*\*美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友\_\_\_\_\_特奖大礼一份\_\_\_\_\_；凡是\*\*美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_\_\_\_ (请第二天到\*\*美容院领取)
- 5) 顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)
- 6) 内衣秀
- 7) \*\*协会会长隆重推荐\*\*产品
- 8) \*\*美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9) 宣布促销时间，欢迎到\*\*美容院咨询10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

### 三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

### 四、美容院须做的工作

- 1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)
- 2、租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定)布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象：1)消费最高支持最大的两个朋友价

值200-300元(现场发奖)2)新老顾客送礼物一份价值在510元间(会后三天内到美容院发)

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、\*\*产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须19日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。

9、内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)

10、确保货物、内衣、气球等物品到位。

## 一、开卡促销

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡;大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期

间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

## 二、折扣促销

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

场合对接：适用于任何类型美容院。

## 三、免费试做促销

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

场合对接：适用于小型、中型美容院。

## 四、消费积分赠品促销



消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

特别提示:其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接:任何类型的美容院均适用。

## 五、次数促销

次数促销是美容院最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美容院更多的优惠，可稳定住即将成为美容院老顾客的人群。

运用方法:美容院可设定如顾客在第几次做护理后可免费进行一次美容院指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

场合对接:适用于中、小型美容院。

## 六、活动促销

活动促销是美容行业一种新的促销方式，能够让美容院在短期内使销售量激增。利用各种节假日，美容院可进行此类大型的促销活动。

运用方法:美容院利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行的促销。其中包括:动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。

场合对接:适合规模较大的大中型美容院或美容会所等。

## 美容五一活动方案篇九

撰写方案过程语言是思想的边界，组织成为文字语言，是表达思想者高度的需要。而五一劳动节不仅会有放假，这天我们还可以体验到各种各样有趣的活动，不过制定活动需要相应的方案。你是否在找正准备撰写“美容院五一节活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

活动主题：超市五一大促销

活动内容：

### 一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满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)。

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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

## 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加选手继续赛跑。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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

## 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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

## 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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

## 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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

#### (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：\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_

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。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风貌的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风貌。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20\_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20\_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：  
活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟；曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd□

五、活动安排

(一)筹备阶段：20\_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20\_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20\_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20\_年4月27日

## 六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

## 七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20\_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风采的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。