

最新劳动方案策划书 劳动节策划方案(通用13篇)

活动策划需要与相关部门和人员充分沟通，确保各方利益得到充分考虑。以下是小编为大家收集的调研方案范文，仅供参考，希望能给大家提供一些启示。

劳动方案策划书篇一

为庆祝“五一”国际劳动节，丰富文化体育活动，提高广大职工坚持锻炼身体健康意识，营造团结协助、和谐发展的团队精神，激发干部职工工作的积极性、创造性，发扬力争上游、勇于拼搏的体育精神，经研究，我校工会决定开展“迎五一”环保登山活动，现将具体方案布置如下：

- 一、活动主题：与文明同行，和绿色相伴
- 二、活动时间：5月4日下午2：10从学校出发，
- 三、参加人员：各班选派男、女生各5名参赛
- 四、登山地点：紫金公园
- 五、登山活动工作人员
 - 1、总指挥：___
 - 2、登山起点负责人：___、___、___、___
 - 3、登山终点负责人：___、___、___、___
 - 4、安全负责人：___

5、医护负责人：姜___、___、___、___,时刻为实施急救待命。

6、后勤保障：___

7、摄影宣传：___

8、各班参赛选手及其他学生的安全由班主任选好后勤服务人员及护理人员，沿队员登山路线做好后勤及安全工作，班主任随行，及时处理好各类突发事件。

六、登山活动具体安排

1、登山分组。

本次登山活动分六组：

初一年级男、女生组；初二年级男、女生组；初三年级男、女生组。

2、各班于4月28日前将参赛选手名单交团委___老师处。

3、准备好登山奖状及奖品，由团委___负责具体落实(5月4日前)。

4、联系有关单位准备好登山期间的车辆秩序维护(___负责)。

另安排其他教师实施维护。(具体人员另行能知)

6、准备团旗一面，提前竖立于登山终点(团委___负责)。

7、登山分组号码(团委___负责)。

七、登山奖励

1、体育道德风尚奖2名，奖金100元。

(集体)

2、前5名奖。

各组评选出前5名，分别发给个人荣誉证书和纪念品。

3、登山集体奖。

各班学生根据到达终点的先后分别获得一个名次，第一名15分，第二名14分，依次递减。男、女总分多者为该年级登山优秀班级，发给该班奖状和奖金100元。

八、温馨提示

1、本次登山活动为集体活动，要求广大师生积极参与，并提前安排好工作，按时参加登山活动。

2、为确保登山安全，登山时穿着运动鞋、运动服，并根据体力和身体状况，调节好登山速度。

3、在登山活动中，要讲文明，做环保的使者。

劳动方案策划书篇二

五一劳动节就快到了，正值阳光明媚、春风送暖，让孩子们选择自己喜欢的花或植物去种植，体验一把当小花农的快乐，也许是一项不错的游戏活动。

配套材料：打孔挖苗器2套、种植工具1套、喷嘴1套、种植手套2双、种植标签10个、卷尺2个、种子收纳瓶xx个、种植工具袋1个、操作记录表32张、探索图册《我是小花农》。

园所自备：花盆、可乐瓶、当地当季适宜种植的种子、富贵竹、土豆、绿豆、喷水壶、培养皿、遮光板、泥土、镊子等。

- 1、在对植物生长过程的探索中，培养耐心和坚持力。
- 2、在反复的种植操作过程中，学会使用各种种植工具，获取种植的科学经验。
- 3、激发对植物生长的兴趣，培养热爱大自然的情感。
- 4、在对植物生长过程的探索中，学习运用语言向同伴描述自己的发现。

游戏一：种植蔬菜和谷物类植物

1、选种

教师将种子分类后放入种子收纳瓶，让幼儿观察各种种子的特点，认识这些不同植物的种子。请幼儿自己选择喜欢的种子去种植，激发幼儿的种植热情。

注：建议教师春天投放小麦和辣椒种子，秋天投放草籽。教师也可以选择当地当季最适宜种植的种子，供幼儿自主种植。

2、播种

幼儿自己利用翻土工具在花盆中挖坑、播种、埋土、浇水。然后请教师帮忙在种植标签上标上所种的植物的名称，并把种植标签插到花盆里。

3、管理

照料植物，每天给植物浇水、除草、施肥、除虫。建议实施如下种植管理约定：

(1) 种子发芽后，要把它放到阳台或窗台上，让它充分接触阳光。

(2) 浇水应适时、适宜，避免植物根部土壤过干或过湿。

(3) 手动除草，不要使用除草剂。

(4) 用镊子捉虫，不要使用化学杀虫剂。

4、观察记录

教师可以与幼儿一起设计观察记录表（用于记录植物发芽、长叶、长高、开花、结果的过程）。可以让幼儿展开竞赛，比一比谁最先发现植物的变化，并把变化后的形状画下来，看谁发现的变化最多，观察得最仔细。

5、收获

幼儿自己摘取果实，体会丰收的喜悦、劳动的愉快，并感受到劳动成果来之不易。

游戏二：种植花卉

教师选择当地常见易活的花卉种子投放到科学区。

种植花卉的步骤与种植蔬菜和谷物类植物相同。但花卉种植的要求更高，建议在种植蔬菜和谷物类植物之后进行。

在种植过程中，幼儿需要着重去观察各种花的形态，认识花的各个部分的名称。

游戏三：植物的生长与阳光的关系

教师准备2个大饮料瓶，将大饮料瓶从中间剪开，做成大玻璃瓶状。幼儿在2个饮料瓶中装入适量泥土后种上黄豆的种子。

教师把其中一个大饮料瓶从侧面剪出一个圆口，将大饮料瓶的上半部分从圆口插入，形成一个相通的出口，并把大饮料瓶的瓶身土壤以上部分用黑布遮住。幼儿观察种子发芽后，两个瓶子中植物的生长方向有什么不同，关注并记录植物的生长情况。幼儿通过此活动可以初步了解阳光与植物生长之间的关系以及植物具有向光性的特点。

游戏四：延伸游戏

玩法1：喜欢清水的根

教师准备富贵竹2枝、塑料瓶2个、清水、盐水等材料。

幼儿将一枝富贵竹种在清水里，另一枝富贵竹种在盐水里。过几天之后观察两枝富贵竹的生根情况（如图1）。一周后，幼儿对比观察种在清水里的富贵竹根长得比较长，而种在浓盐水的富贵竹没有长根。

玩法2：我会种豆芽

教师准备绿豆若干、培养皿1个、喷水壶1个、水若干、遮光板1块（可以用黑色塑料袋代替）。

- 1、幼儿将选好的绿豆放入培养皿中。
- 2、用喷水壶给绿豆浇适量的水，注意遮光并每日换清水。
- 3、观察绿豆发芽的情况（如图2）。

玩法3：土豆种。种乐

教师准备土豆、铲子、花盆、喷水壶等材料。

- 1、把土豆切块，注意每块上留有芽眼（如图3）。

2、用铲子在花盆里挖坑后放入土豆（如图4）。

3、埋土后浇水，耐心观察土豆的生长情况（如图5）。

1、在种植活动过程中，教师可以通过图示说明、比较实验、试误揭秘等方式，让幼儿了解种子发芽的三要素：阳光、空气、水。

2、教师要选择生长周期短、发芽率高的植物种子来投放。

3、种植活动应在春秋季节进行，以春季为主。春季于清明前后播种，秋季一般在9—10月进行。

4、教师可以让幼儿以“我是小花农”为主题开展角色游戏。

5、本套材料包含细小部件，请教师引导幼儿正确使用材料，注意安全。

1、盆栽植物浇水的原则是“不干不浇，干透浇透”，具体地讲，盆土呈黑色时，表明土壤潮湿，有足够的水分，这时不需要浇水。盆土呈浅灰色或盆土与盆壁出现间隙时，说明盆土已干，必须浇水，浇至盆底出水口出水为止。夏季植物需水量大，除浇水外，还可在叶面上喷水，保持叶面湿润。

2、“万物生长靠太阳”，说明了阳光对植物生长的重要性。居室观叶植物不能长时间放在室内，要适当晒晒太阳，一周至少1—2天放到阳台上去沐浴阳光，中午光线强烈时应放进室内。

3、各种植物的生长发育都要求有一定的温度条件，植物生长的最适宜温度是 25°C ，所以室内的温度只要在 10°C — 30°C 之间，植物就能正常生长。

4、土壤是植物生长发育的基地，植物从土壤中摄取水分和矿

物质营养。营养物质丰富、物理性能良好的土壤才能满足植物正常生长的需要。室内摆放的观叶植物所用盆土容量有限，因此，要用经过特制的培养土来栽培。市场上购得的盆栽观叶植物，其土壤大多是培养土，经2—3年后，换盆时再用新的培养土种植即可。

5、施肥的原则是“不施浓肥，薄肥勤施”。秋冬季植物生长缓慢或休眠，少施或不施肥为好；春夏季一般一月左右施一次薄肥，浓度不宜高，否则对植物造成危害，引起死亡。肥料一般以尿素为主。

劳动方案策划书篇三

活动目的：

- 1、迎接五一旺季，品牌宣传造势
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件
- 3 搞好客情关系(本人4月份调到该市场)

活动主题：迎五一，容声冰箱大优惠

活动时间：20__ . 4. 24—25(实际操作效果好，延长到4. 27)

前期工作：

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。
- 3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

现场操作：

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

活动费用：包装三轮车(5辆)200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2=60元，共310元(场地有商场申请)。

活动总结：

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2%。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为五一旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号(290s□163g等)就开始断货影响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。)

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：

1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。

2、客户支持□163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。

3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装+普通话+名片=厂家经理。4、样机的节日化输出，立牌□pop□特价标签、赠品、鱼缸等把样机打扮得“美丽动人”。

案例升华现场活动的策划整个过程为：

1、活动背景分析，即活动的目的。一般活动目的有：新品上市、处理滞销品、加大分销以减轻库存、品牌宣传、提升销量、竞争对手促销跟进、重大节庆日例行促销。对于厂家而言，除了以上的目的，还有以下的2个隐性目的：搞好客情关系以争取主推、价格管理以让一些机型价格的透明度增加。所以每一场活动的目的必须有一个明确，但不论哪一种目的，销量的提升是最初与最终目的。在这里我们要注意一个问题，厂家与商家在追求的销量的目的是一致的，但在价格的设计上却存在矛盾，尤其是通过代理分销的商品。经销上从厂家代理商进货，厂家提供市场管理和支持。当厂家提供人力物力财力做现场活动时，肯定要求经销商在价格上给予支持。这是会出现一个现象，活动效果很好，但经销商情绪不高，因为没有利润保证。在实际操作中我就听到不少的客户在跟我谈到这个问题。

所以，活动的价格设计要虚虚假假，特价机的数量控制在2台的以内，如果可以的话，在其他机型帮客户调配利润。明确目的对于活动创意设计、申请支持都有帮助。

2、活动的创意设计。一个成功的活动，应该传达一个信息——你的活动为什么优惠，为什么活动期间购买就比平时便宜。对于这一步的工作的重点在于提炼活动的统一说辞。在很多活动现场的造势可能很火爆，但由于统一说辞的工作没有做，活动的主题没有突出。效果肯定可想而知。活动的创意可能就是一句话，比如：特价且送赠品又奖；节能冰箱全国巡回擂台赛等；厂家经理现场签名售价等。一般来说，只是要突出厂家的活动位置，消费者对厂家的让利说辞还是比较相信的。对于活动创意也可以理解为活动的说辞设计，不同的时段，不同的区域设计不同的活动主题说辞。比如说厂家高层签名售机，在一级城市可能有效果，但也不能什么时间都合适，一般来说要炒作这个主题是有一定的前提：

1在重大的节庆日。

2、活动的宣传。

看过《大腕》吗？做现场促销就要想葛优筹备那个葬礼一样，开始时不要去考虑结果。有多大就做多大，资源允许就做到你自己害怕为止。做了几个“大场”之后，包你信心大增。在我第一次策划现场时，那几天都很紧张，单页、海报等都发出去了，担心活动搞砸了。其实在此之前我参加了不少的现场活动。现场活动其实很简单，在这里我要说的是：做了就肯定有效果。因为到现在我还没有遇到过冷场的现场规模大，前期造势大，一般体现在要制作宣传单页。前段时间我遇到一个彩电厂家在一个周末做的一个以“某某彩电总经理签名售机”为主题的活动，活动出现冷场。为什么呢？是因为时间、造势配不起这个活动主题。如果改成一般的活动设计，厂家宣传促销，特价优惠又送礼那不是很好吗。

3、活动方案撰写。撰写的目的有两个，一是向公司申请资源。二是与客户沟通活动的支持。小型的例行促销按照案例的撰写就足以，大型的要加上人员的分工和详细的费用预算。这个方案一定要在活动的一个星期前完成。

4、与公司、客户等有关部门沟通，申请支持和协调分工。用你写好的方案向公司申请赠品、活动费用，并跟客户沟通活动操作细节。主要是特价机的价格设计、场地费、现场物料(音响器材、海报牌等)、人员支持。这是的沟通结果可能会与你方案设计的有所出入，一般建议在写方案时申请场地费用，除了费用的问题，其他的都可以自己做调整。

5、单页、海报设计制作。突出主题，写好后到广告公司跟设计人员一起完成，一般广告公司的专业会有一个满意的`设计给你。

6、相关人员统一说辞、分工培训。对于活动参与人员进行简单的交待和培训，内容主要是你的活动的创意说辞。这也有利于活动的统一性，传达的信息明确。如是新品为主题的活动，需要培训产品知识和销售技巧。很多同行都为临时导购员的安排感到麻烦，我的观点是，临时导购员的作用是造势宣传、引导顾客和开单。造势宣传就是让临时工作人员在接待顾客是主要是传达活动的主题和突出厂家在活动位置。即是我们说的统一说辞。一般请不要让临时导购员参与销售，除非她的能力让你放心，要不她会给你带来不必要的麻烦，比如在介绍产品功能、产品议价上。

8、检查库存、赠品和现场物料。在活动的前2天进行。特价和主销机型要求保证库存。

9、现场操作。现场造势，拱门、帐篷、太阳伞、易拉宝等现场物料搭建，样机产品线的设计摆设。这时的样机需要精心打扮，让它尽可能“，美丽动人”。这里最关键的工作是销售工作的配合，要突出厂家在活动的位置，我这里有一个公式：职业打扮+名片+普通话=厂家经理。活动成功的一个关键是有强有力的人员促销。所以业务人员的销售能力非常重要，可在家电行业又有几个业务经理和产品经理还保持这份功力呢。可能已很少到一线去了吧！

10、清理现场和总结评估，并结算各种费用。活动一结束，就清理海报和特价标签。结算各种费用。最后是总结和对活动的评估。总结成功的因素，这些因素不一定就是你方案里的，完全有这个可能。所以，想要在这方面成为高手，总结是很必要的。对于活动的评估，一般是以活动期间的销量和活动后的一个星期的销量作为参数。除了这些外可能还有以外的收获，比如品牌区域宣传、良好的客情关系等。

从上面的分析看，现场活动的策划主要体现在：造势、统一说辞、客户支持、突出厂家活动位置、强有力的人员促销。这是一份简单但辛苦的活，活动现场的搭建和清理并不让人轻松。为了公司、为了工资我们还是扎扎实实的做现场吧，希望我的文稿对大家有所帮助。同时由于本人的行业、能力限制，可能有一些操作未能提及，请各位同行共同探讨。

劳动方案策划书篇四

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：

xx年4月23日下午1：30开始

xx中心小学校园

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关节目音源发送到邮箱，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(见下表1)

二、各校节目报名表(见下表2)

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：

劳动方案策划书篇五

一、活动时间：

__月__日-__月__日

二、活动目的：

五月份是一个黄金周，在全月里有几个重大节日如：五一国际劳动节、五四青年节、母亲节、六一儿童节等。为了更好地促进销售，提高客单价，并且产生较有影响力的社会效应，进一步提升汇佳的企业形象。

三、活动主题：

庆五一，享方便实惠，赢精彩大奖

四、活动口号：

五一逛，购物中大奖；低价降到底，好运转不停。

五、广告宣传：

__月30日---__月__日，户外宣传广告喷绘介绍促销活动，车身条幅，大门条幅，店内pop□广播宣传。

六、场景布置：

七、活动策略：

2) 五一逛，购物中大奖

3) 低价降到底，好运转不停

4) __月__日第二届“劳动颂歌”青年卡拉ok竞赛决赛，大浪淘沙显高明，群星荟萃看今朝。

5) __月__日“青春风采，活力无限”青年节精彩文艺演出

6) __月__日“五一逛，购物中大奖”抽奖晚会，精彩演出(内部员工)

8) __月__日母亲节，母亲购物有礼。凡于__月__日来我商场

购物的已婚女性顾客，一次性购物满50元以上，凭电脑小票送礼品一份。每人每票限送一份，礼品数量有限送完即止。

劳动方案策划书篇六

4月20日—5月10日

一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！，真的就这样便宜！

二、欢乐购物中大奖(4月20日-5月10日)

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置(100%中奖):

一等奖：2名各奖冰箱一台

二等奖：5名各奖电动车一辆

三等奖：30名各奖自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

劳动方案策划书篇七

为迎接中国第x届国际动漫节的召开，欢庆“五一”国际劳动节，提高广大干部群众的环境卫生意识，进一步推进街道实施“最清洁城乡”工程，根据x市“第四次百万市民清洁大行动”统一部署，经研究，决定在全街道组织开展以“迎动漫、庆五一”为主题的清洁城乡大行动。现就有关事项通知如下：

本月“公民义务劳动日”提前到4月25日上午。

各村、社区，所属企事业单位。

- 1、清理积存垃圾。对积存的生活垃圾和建筑垃圾进行清理，重点是城郊结合部、背街小巷、建筑工地、各类道路两侧、河池沟渠旁(内)积存的垃圾。
- 2、清理堆积杂物。对堆放在公共空地、房前屋后、公共走廊、楼(屋)顶平台等处的各类杂物进行清理。
- 3、清理绿化带。对绿化带内存在的垃圾以及已死树木、干枯树枝和危及供电、通讯线路及行人安全的危树危枝进行清理、补种。

4、清理乱贴乱挂。对各类建筑物内外、停车站牌、电线杆上乱写乱画、乱贴乱挂、破旧污损的各类广告、标牌进行清理。

1、加强组织领导。各村、社区要落实具体负责这次大行动的领导和 other 工作班子人员，围绕“迎动漫、庆五一”这个主题，认真开展环境卫生问题排查，制定本村、社区的行动方案，广泛发动干部、党团员、村(居)民代表积极参加清洁大行动，抓好影响城乡环境面貌重点、难点问题的整治。同时要广泛发动辖区内各单位开展本单位的清洁大行动。领导参加的清洁行动由街道清洁办组织(具体方案另发)。

2、加强监督检查。街道清洁办负责这次清洁大行动的牵头实施工作，并负责对各村、社区组织开展清洁城乡大行动的情况进行监督检查。

3、加强长效管理。各村、社区要以这次“迎动漫庆五一，清洁城乡大行动”为契机，及时分析在实施“最清洁城乡”工程过程中存在的问题，总结经验，进一步完善环境卫生长效管理措施，切实巩固工作成果。要及时做好开展清洁大行动的项目、内容、效果和参加人员的统计工作，以村、社区为单位，于4月25日下午4时前将活动开展情况以统计表形式报送街道清洁办。

劳动方案策划书篇八

目的：发扬中华民族助人为乐的传统美德，让老人感受到这个社会充满了爱，有一个安心舒心的环境安度晚年。我校学生的爱心心理。特此安排同学们参加此活动。

意义：通过此次访福利院之行的活动，让同学们的身心更加明朗，明白阳光是不吝嗷每个角落。看似平常的举动，在老人们看来无疑是一次难以忘怀的回忆，让孤寡老人感受到社会对他们的关心与爱护。通过这次全班集体活动，是团结的'力量，爱心的源泉，指引着我们作为学子走向为人民服务，为祖国奉

献的道路，同时也体现了一个组织需要成员的支持与行动。我校“爱心社”将会在每月组织学生到福利院慰问老人儿童，成为我校团委的传统活动。

20xx年5月1日

汕头市濠江区福利院

由校团委、学生会分工组织，统一负责指挥。

赵本水

活动负责人：潘长河

(一)活动前期准备

- 1、在我校发出通知，招募有意愿去的同学，组织报名；
- 4、提前通知参加人员时间、地点和强调注意事项；
- 5、需要旗帜一面、相机一部

下午上完第二节课后，参加人员在团委办公室前集合，统一到福利院后：

- 1、组织一部分陪孤寡儿童聊天，讲故事，看电视，有机会可以跟儿童讲笑话、做游戏等。
- 2、一部分人陪孤寡老人聊天，讲故事，看电视，并帮孤寡老人读报、揉肩等。
- 3、离开时把整个庭院打扫干净，给老人以最诚挚的拥抱。
- 4、给老人照相，还有合影等。（需经院方或老人、儿童同意方可留影）

5、活动结束后：队伍集合，并点名安全返校，要求每位参与者写出活动心得体会在校报上发表。

(三)活动后期阶段：

1、宣传部和秘书负责撰写新闻稿；

2、负责人收集相关照片，制作成册；

3、如果发现问题，请联系相关单位或部门制定出解决方案。

1、活动开展期间服从管理。

2、若因天气等原因影响计划的实施，将第一时间通告全班，并及时与敬老院有关负责人取得联系。

3、确保人员在路上的安全。

4、积极热情，要耐心的与老人们沟通交流了解他们的需要。

5、到达福利院后，在指定的区域内活动，未经允许，不准私自进入别人房间或其它地方，禁止在院内横冲直撞，打闹嬉戏，影响他人休息。

6、在未经允许的情况下，慰问期间严禁用相机或手机拍照。

7、应注意老人、儿童的安全。

1顾问：赵本水老师

统筹组：学生会主席团

2项目组

第一项目组：统筹组

组长：林月云

组员：杜华瑾、胡夏、曾治濠、陶晶好

任务：1、主要是编辑部撰写领导致词及系刊、场地安排与维护

3宣传组

组长：张雪爱

组员：宣传部、组织部成员

劳动方案策划书篇九

巅峰咨询成立以来，成功组织了多次拓展培训，积累了丰富的组织活动的经验。又时至五一长假的到来，以此为契机，举行一系列活动。

活动时间：两天（游览一天、进行拓展项目一天）

活动主要内容：以游乐为主，适当进行拓展培训项目

游览地点及拓展培训项目安排：

1、游览地点：康百万庄园、石窟寺、河洛汇流处等；

2、拓展项目：有轨电车、命悬一线、风火轮、月球行走、松鼠搬家、抓手指、盲阵、高空取物等。

3、价格：200元/2人·天（拓展培训原价600元/2人·天，活动期间三折）

1、执子之手，与子偕老，在游览中感悟爱情的真诚；

2、真心实意,风雨同舟, 在项目中感受爱情的伟大;

劳动方案策划书篇十

春节过后,“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季,在此期间,“五一”长假,客流增加,需求旺盛,为了更好的抓住这一契机,特推出本次特别企划活动,本次促销活动将通过一定的低价敏感商品及应季商品的促销,拉动周遍顾客群,稳固周遍顾客群,从而树立好当家的形象。

家的感觉,价的乐趣

xx月xx日~xx月xx日

让顾客朋友们度过一个轻松、休闲、娱乐、省钱的假期,享受一家人购物的幸福快乐,从而促进假日消费,提高卖场的销售额。

店内促销。

店外联系日化类、奶制品等厂家做场外促销,联系一家做场外大型促销(演出)等活动。

买赠、现场试吃、抽奖等。

七、活动内容:

1.“五一”,我想要的`元、元商品集中营,组成商品商品特卖区(小食品、小百货、日化类等),做封面。

2.商品折扣购:一次性购物满元的顾客可享受大米/g的折扣,折每人限kg

3.凡一次性购物满元以上的顾客朋友,凭电脑小票,可参加

幸运抽奖活动，元次，买的多机会多，中奖的机会就越多，以此类推小票不累计，最多不超次（外场专柜、家电不参与此项活动）。可幸运获得以下丰厚奖品：（见奖品设置：）

一等奖：价值元礼品一份（总计份）

二等奖：价值元礼品一份（份）

三等奖：价值元礼品一份（份）

四等奖：价值元礼品一份（份）

五等奖：价值元礼品一份（份）

注：

1. 当日现场抽取奖品，购物小票不予累计（多买多重）。

2. 店内所有员工一律不允许参加此次活动。

劳动方案策划书篇十一

为确保事情或工作高质量高水平开展，我们需要事先制定方案，方案指的是为某一次行动所制定的计划类文书。那么你有了解过方案吗？下面是小编收集整理劳动节节目策划方案，仅供参考，大家一起来看看吧。

“5·1”国际劳动节特别节目策划方案前言：这是一个奔腾的年代，这是一片波动的大地。看看吧□xx人均收入从第三跃居全国第一！人口占全国二百分之一的xx上缴个人所得税占全国总数的二十分之一□xx连续十多年gdp以两位数增长！南沙大开发对广东发展的战略意义丝毫不低于浦东之于上海！申办20xx年亚运会更彰显xx魅力！广东的社会主义现代化建

设一路高歌，凯歌震天！我们有理由骄傲地奋进！

这不是一台普通的节日庆典文艺晚会。虽然喜庆热烈的节日氛围也是晚会追求之一，但远不至这些。这不是为装点节日气氛而创作的应景之作，也不是一个企业或行业庆典专题晚会，我们的目的是要在这个经济腾飞、文化繁荣的好日子里，献上一台主题深刻意蕴丰富的节日盛典，为飞速发展的经济叫好，为南沙和xx的建设者高歌，让xx人深切感受那触手可及的幸福明天，让xx人都为美好的明天自豪！宣扬改革成就，鼓励群众干劲是晚会的两个核心。

(可详细说明整台晚会的环节设置)：现代化建设的成就是多方面的，晚会通过以点代面，以小见大的艺术手法来窥斑见豹，具体说来是经济建设和文化两个方面。这和广东未来发展目标——华南和泛珠江流域的经济、金融、文化中心——相呼应。具体说来分以下几个篇章：

2. 文化大旗随风展：申办亚运会□xx之夜、大剧院规划……

3. 尾声：走进xx梦想

力求以多样化的节目形态多角度展示现代化建设伟大成就，极力渲染未来xx美好蓝图；相声、小品、说唱等语言节目2—3个，歌曲5—6首，舞蹈2—3个，现场乐队演奏一曲；同时，为了提高晚会规模和档次，特邀请内地重量级歌手2—3名。

可以对整台晚会的光影色调提要求，也可以对单个节目的灯光做详细说明节目单初排如下：

1. 大型开场歌舞；

2. 内地歌手——民族；

3. 相声：南沙开发为题材；

4. 采访（市领导）；
5. 现场乐队表演；
6. 企业文艺表演；
7. 台艺术团节目（美在花城选手）；
8. 本地歌手——流行；
9. 台艺术团或企业文化团体表演；
10. 本地歌手演唱；
11. 小品□xx建设者感人事迹题材；
12. 本地歌手（原创歌颂劳模歌曲）；
13. 内地歌手——美声+大合唱；
14. 全体演员谢幕。

劳动方案策划书篇十二

浪漫的五一、温馨的xx

4月20日—5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

有奖购物促销。凡在xx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

“xx采风，今夏清爽”——淄博xx第二届空调节。

(1) 购机抽奖，互赠空调。用户在xx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2) 销售排行榜□xx购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日—5月20日之间xx购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3) 主题为“空调与我？现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的’所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。征文与鲁中晨报联办，择优在报纸上发表

劳动方案策划书篇十三

“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，物业公司决定于20年x月x日——20年x月x日举办以“铸造一流团队、打造一流企业”为主题的市旅游活动。

增进员工之间感情、发挥团队协作精神。

1、主办部门：物业公司工会

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）

4、领导小组成员：

4.1第一批领导小组成员：

领队□x□副总经理）

副领队□x□综合管理部经理□□x□工会副主席/团支部书记）

召集人□x□工会副主席/团支部书记）

4.2第二批领导小组成员：

领队□x□党支书/工会主席/副总经理）

副领队□x□副总经理□□x□工会副主席）

召集人□x

1、活动时间：

第一批：20年x月x日下午x时在公司统一乘车出发到乘飞机，20年x月x日从乘飞机返回后乘大巴返回公司。

第二批：时间待定（以公司通知为准）

2、活动地点：市及名胜风景区

3、集合地点：公司篮球场。

（乘大巴）（乘飞机）

物业公司领导、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）

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人，第二批出发约为人）

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。

扑克副、小礼品

x元/人（含车费、风景区门票费、住宿费、餐费等），预算费用总计约元。该项费用由公司统一开支。

活动过程中允许举办趣味游戏。