# 最新圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案(16篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-23

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇一本期...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇一**

本期活动学期宣传费用，dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在3日活动内2层应季带返季这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是买一送一加赠礼品，不但给我们的活动进行了口口相传的效果，同时也让消费者感受到了真正的实惠。

一、从以上情况来看

1.媒体选择：

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升1736%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

2.缺乏计划性：

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

3.活动执行力差：

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

4.前瞻性和时尚表现不够：

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

二、下一部计划

克服商场目前困难，充分准备圣诞节活动。

1.准确的商场背景

2.周密的计划

3.密切的结合

4.密切的配合

5.强势的执行力

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇二**

这次圣诞节活动圆满结束了，总体感觉还是很不错的。首先是孩子的表演很好，孩子们都很尽力的表演好自己的节目，其次是家长们的积极配合使得整体氛围特别好，最后就是孙明月老师的舞蹈把整场活动的气氛带到点，使得家长们欣赏节目的兴致意犹未尽，赞叹不止。然后就是篝火晚会，伴随着圣诞节的音乐，小朋友和家长们围着篝火拍手、转圈，气氛也很不错，随后就是拔河比赛，由于家长的积极配合又把游戏的气氛带到另一个点，活动各个环节连接较为连顺。最后在老师们的共同努力下使得整场活动圆满结束。

不足之处：

1、人员安排不明确，比如物品准备的详细事宜，具体到谁准备什么物品?确实准备好了没有?

2、班级安排的节目有点紧，有时候一个班级一个节目结束后，就要准备下一个节目。有些孩子表演休息时间不够。

3、篝火活动时，围成小圈时，部分家长和孩子在外圈看不到。

4、夹气球游戏，气球准备不够，与家长距离较远，听不见游戏规则。

总体来说，整个活动气氛一直挺好，老师之间配合不错，家长也很配合，希望下次活动会更好。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇三**

12月24日晚圆满完成了\"\"圣诞节促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：20xx-12-12~20xx-12-25

活动主题：\"\"

活动对象：全市市民

活动方式：降价 打折 买赠

商场形象：商场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在商场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的\"奖\"字，给顾客进门第一印象就是\"划算!有东西送!\"

宣传方式：报纸(12月10：晨报整版;12月11日晚报整版;)，单页夹报(12月12日夹报2万份)，张贴海报(500张)，发放宣传单(1万张)，拱门，场内宣传

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

a.业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是12月24日，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇四**

一学期的友谊，一学期的汗水，一学期的学习，在圣诞节来临之际及传统的元旦到来之际，作为我校的航空服务班，于12月22日在学院北教学楼313教室进行了航空服务班成立以来的第一届圣诞晚会。

为筹备这次晚会，我们进行了充分的准备。我们进行了二次例会，充分听取了各班委的意见，并进行了最合理优化的节目安排，歌曲、舞蹈、游戏、还有集体的兔子舞等一应俱全，而同学们则是我们最积极的力量。在班委的精心策划下，会场安排、食品采购、节目编排都井然有序的进行，而气氛的良好协调则保障了晚会的整体质量。经过大家一个多星期的努力，12月22日晚7：00，航空服务班首届圣诞晚会在313教室正式进行。

在晚会即将开始时，同学们都陆续到来。晚会以宣传委员孙菲同学的一支《我愿意》开始，精彩的舞蹈，搏得了在场观众的一阵热烈掌声。你方舞罢我登场，在大家还在回味之际，组织委员单伟娜同学的一曲《错的人》已经开始，逼真的演唱，引起了大家阵阵共鸣。

接着，街舞社马萌同学一支舞蹈《七上八下》也在音乐中开始，性感的舞姿让大家感受到来自街舞社的气息。一曲作罢，一首优美的《红星闪闪》也由孙菲同学带来，可爱的外表加纯熟的演唱，引起了大家的一致反响，很多人也一起了歌声。

在间隔了一段时间后，好玩的传气球游戏开始了。大家都排为u字形开始传气球，伴着音乐的跌宕起伏，气球在音乐突然停止落在幸运的一位手中时则要为大家表演节目!

晚会很快将结束，在集体兔子舞的节奏下，大家纷纷来到中心，舞出自己的步伐。

晚会结束后，班委将会场打扫了干净。( 第一范文网

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇五**

20xx年12月25日，我校举办了一年一度的庆祝圣诞节活动。此次活动，我们本着：丰富孩子业余文化生活，增加孩子、教师之间相互交流、互相沟通为目的，总体来说：活动主体明确，整场活动的节目内容、效果氛围比较好，基本上达到了预期效果。

一是节目内容丰富精彩，编排得当，引人注目;本次活动，从发起到演出共不到两个星期的时间，在如此短的时间内，孩子们和老师们都精心准备达到预期效果。

二是大家分工明确，团结一致，积极努力，力求将活动做到最好;从场地的布置、道具的准备、互动题目的设置，物品的发放等一系列工作都做到了周密准备。为了不让活动出现一点点闪失，各个环节每一位参与的人员都进行了周全的考虑和努力。

三是在未安排的情况下，邹冬鸿老师能够对现场的突发事件作相应处理，整个表演比较流畅，节目精彩异常;在xx同学专业的主持和xx老师妙语连珠的配合下，孩子们不仅积极地参与了圣诞知识有奖竞猜，也在活动中学会了不少关于圣诞节的英语单词，比如fahter christmas，christmas tree，merry christmas……

随后表演唱节目，我们以三年级二班的每月一唱的舞蹈为基础，加上高年级学生的小合唱。从排练到演出，三年级二班的班主任都积极配合，给予了我们极大的支持。高年级的学生热情参与，此合唱舞蹈节目将整个活动推向了高潮。

在这次活动中，孩子们通过自己的努力收获了自己喜爱的小奖品，十分开心。通过此次活动，让孩子们充分展示了自己，体验到努力就会成功;活动中，让师生们一齐欢唱着we wish you a merry christmas，顿时让孩子们都有一种大家庭般的温暖。

在这次的圣诞节活动，我们真的要衷心的感谢给予我们极力配合支持的领导，老师。在我们的工作过程中，他们给了我很多的帮助，不管是给我们适时的建议，还是协助小奖品发放，还是那幕后的工作，他们都本着一心为了孩子们的快乐默默做出一份贡献。

一年一度的圣诞活动又结束了，在这次活动中我们也有不少意外的收获。总而言之，在以后的生活中，我们要不断的提高自我修养，多听多看多学习他人的活动经验，给孩子创造一个良好的学习成长环境，给孩子一个充分展现自我的舞台，寓教于乐，给孩子最大的展现空间，进行自我展现和发展。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇六**

12月24日、25日两天，志愿者工作组受xx部落酒吧老板——胖嫂的热情邀请。xx人以节日社群情绪亢奋，安全性行为意识容易松懈为干预目地，利用圣诞节期间酒吧人气旺盛的时机，开展了节日防艾宣传活动。

工作组克服无经费开展工作的困难在平安夜和圣诞节派出志愿者：到xx部落酒吧。此次活动得到了xx部落酒吧老板——胖嫂的大力支持，当胖嫂得知工作组目前无经费开展工作的情况后，也当即做出决定免除所有相关费用，让我们很是感动。社区爱心人士“刘先生”得知工作组经费资源举步维艰的状况后，主动捐助给我们价值20xx余元的精美活动奖品；酒吧和浴池现场两日总计300余人参加了活动，累计派发出安全套1100只宣传材料200余份。

24日平安夜，xx部落酒吧的晚会现场\*迭起，曼妙精彩的歌舞、风趣幽默的小品，雅俗共赏的大鼓，更有健康趣味竞答与现场观众积极的互动，人们的健康知识在一片欢声笑语中有了更深刻地认识。当主持人向大家介绍工作组在这一年开展的一系列活动时，现场观众向在场的xx人投来了赞许和钦佩目光的同时，也响起了经久不息的热烈的掌声，酒吧老板胖嫂更是激动地说：“这一年来一直是你们在为我们无私的奉献着，你们的务实精神让我们感动，今天我代表所有的同志朋友们向你们致谢。”这朴实的话语深深地感染激励着我们每一位xx人。正是因为有这样一些给予xx人理解和支持的爱心人士，促使我们克服困境更加坚定不移的把志愿者工作更好的开展下去。

24号平安夜工作组开展的节日守护健康宣传活动赢得了同志朋友们的极大反响，25日工作组接到多位同志朋友和xx部落酒吧经营者胖嫂的电话邀请，晚间再次来到xx部落酒吧和浴池，再次开展健康宣传活动。

通过此次活动的开展，让我们更深的认识到一个问题，防艾工作要立足社区，并且要脚踏实地为目标人群服务。也正是因为xx人在开展工作的过程中，切实地为社群着想，拒绝浮夸作秀，拒绝形式主义，以社群朋友的需求为出发点，把每一项工作落实到实处，开展的每一项活动都会有我们的社群朋友从中受益，用我们的行动验证我们的信念。所以xx人才能得到社区爱心人士与经营场所老板的钦佩和支持；所以社群朋友才会有和xx人亲如一家的情感。我们相信只要我们以社群利益为出发点，为社群朋友作实事，就一定会得到大家的支持和理解，而这支持和理解就是对我们工作的褒奖。在此非常感谢社区爱心人士“刘先生”和xx部落酒吧胖嫂等人，他们就是社区的一个缩影，有这样一些人在支持鼓励着我们，我们必将以更加饱满的热情投入到志愿者工作中去。

在这一年里xx人可以自豪并骄傲的说为目标人群做了大量卓有成效的工作，不畏艰辛，不惧风险，真诚的奉献着xx人的一份爱、一颗心。让我们倍感欣慰的是，虽然在我们的工作中有一些人为或者客观的阻力存在，但我们更多看到的是，来自社区的朋友、各界专家和兄弟组织给予我们的关心、理解和支持，在这里xx人由衷的感谢大家给予我们的支持和理解，我们一定用务实的态度为社群服务好，以回报各界朋友。新的一年即将到来，xx人用一颗滚热的红心，相执相亲的手必将以更加饱满的精神和热情、更加专业的知识和理念，继续投身到志愿者——这一神圣的事业中来，迎难而上，再接再厉。

最后，祝愿所有为社会公益事业贡献力量的各界人士新年愉快。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇七**

我觉得这篇总结应该分三个部分写：一、校内;二、校外;三、水果圣诞活动对于团队建设的意义。

首先校内，做一个总的概述，从准备这个活动开始吧，水果圣诞项目小组是12月5号成立，我们刚开始就高度重视这个活动，尤其是这个活动中细节的问题，我们一开始就注意到了，并且我们大二的还专门在一起讨论了一些具体的细节，因为这次水果圣诞活动涉及学校多，信息量大，宣传任务，报名登记任务，信息汇总任务，水果购买任务，水果包装任务，发放水果任务，资金核算任务，资金审核任务这一系列任务，时间紧迫，任务繁重。而且我们是第一次接手这么大的活动，经验，教训无从借鉴。我们的水果小组成立20多天，我们先后完成了教室宣传，报名登记，信息汇总，购买水果，包装水果，分配发放任务，发放水果，核对信息查缺补漏等多个环节，尤其是大一的会员，在他们的努力和帮助下，我们的活动圆满成功!

宣传，我们的宣传有得有失，我们把项目组成员分成若干组，指定某一组负责指定的教室，寝室，但是后来到寝室宣传时，感觉人家貌似有点反感，我们就取消了寝室宣传，直接进行教室宣传。这样的后果就是大一的基本上都知道活动，但是高年级的不是有很多人知道，这是一个不足之处。但是我们也提前好几天拿出展板，海报进行宣传，可是高年级的参与度不是很高。这个值得我们去思考!其次我们宣传时，那个海报分两张出的，一张是减卡救树的意义，另一张是参与高校，但是在这一张上我们没有注明信息，比如说校区，导致最后有些同学把校区搞错掉了。另外我们宣传板的张数出少了，没有多点宣传，这也是你高年级同学参与度低的一个原因。

报名登记，我们自己设计了报名表，报名信息登记表，这个不错，减轻了信息的出错率，但是也给我们后来的信息输入电脑带来了巨大的麻烦，信息量大，我们没有充分考虑到输入信息的工作量，其实我们可以直接现场用计算机输入，或者按照学校分类进行信息汇总，这样也会给我们的信息汇总减轻很多压力。我们值班的时候对于账目的核查做得比较好，交班要核对账目，每天结束后要核对账目，这个做得比较好，我们的账目没有问题。但是正如水果小组孙晓东同学给我们提的意见，表格的设计我们可以设计的更大点，这样我们就可以只用一个表格，进行汇总，不用分好几个表格，同时也节省了开支，节约了纸张。并且我们在这一阶段就进行初步的信息核对，遇到校区不对，不清楚，寝室不对，不清楚的我们都打电话问清楚，这个我们做的很好!我们不仅对发件人负责了，而且还对收件方高校负责了!

信息汇总，这个阶段最为纠结，我们太小看这这个环节，小看信息输入的工作量了，而且我们先后进行输入的思路不一样，导致我们这个阶段持续了好几天，而且给agf，以及其他兄弟高校带来了诸多不便，还请诸位见谅。我们在登记时，就可以现场输入。同时我们也可以分学校汇总信息，但是我们没有考虑到这个环节的工作量，这是整个活动中最失败的地方，但是我们虽然迟到了，但是我们信息的准确度很高，因为我们先后核对了三遍。

然后就是照单发货，各个高校之间进行信息反馈，这个过程中，我们发现好多学校给我们的信息都有错误，没有注明校区，没有写正确宿舍等一些列问题，有很多问题其实可以避免的，但是发件方高高校却没有避免，个人认为这个是不应该的。

接着就是买水果，这个阶段的问题是，柚子的价格远高于我们定的价格，涨价比较厉害，我们因此损失了不少，我们没有考虑到柚子价格上涨的幅度如此之大。个人认为以后柚子的价格要适当留有涨价的余地。其余水果价格还好，还很合理。在买水果阶段我们做的不好的就是我们多出了些许水果，造成了浪费，虽然最后是嘉奖了水果小组的全体成员，但是我们没有控制好水果量的幅度。另外就是关于资金的问题，以后凡是出现超过200的买卖，要求财务部必须派专人和购买人一起，并且财务部只负责给钱，要做好资金来龙去脉的审核，因为活动结束后我们发现我们有一部分钱是可以不花的，是多余的。

包装水果，这个问题比较棘手，到底是包装还是不包装呢?我们而有过犹豫和考虑，如果本着活动的原则和意图，是不应该包装的。但是有的学校是提前送的，然后就有人反应给我们，说她男朋友收到的水果没有包装，他们很不舒服，一点浪漫的情调都没有。最后我们还是觉得稍微包装下。还有一个就是大苹果小平果的区分，有人“投诉”大苹果太小了，小苹果不够塞牙缝。这个问题我们是统一购买水果，然后人工分好。这点我们也做得比较好!

然后就是发放水果了，这是工作量最大的过程，我们分配好了人员，哪个组负责那一栋楼，有条不紊的发放，考虑到平安夜有人出去，可能不在寝室的情况，我们第一批次于下午5点开始发放，第二批次是晚上10点开始发放，分两次去。我们把所有的表格打印出来，要求收件人签收，但是我看了下签收表，貌似不是做的很到到位，这样不行!其次是那些错误信息，我们是统一在25号打电话核对信息，在25号发放，这次发放任务结束。这其中有关于祝福语的问题，孙晓东提的意见非常好，我们不用把便签贴在上面，这样反而容易掉或者撕毁，我们完全可以写好了放在一起，然后一个一个撕下来就可以了。对于便签我们也质疑是否要用，结果我们的橙子，柚子一律没有用便签，而且有人提议我们可以用树叶代替便签，这个我们事先也准备了，但是我们的树叶标本不是很好，因此我们还是选择使用标签了。

最后是结算，在这里我谨代表协会和我个人向agf的韦杨学长以及我们的结算代表，合肥学院的彭清同学表示感谢!在他们的帮助下才能顺利完成能结算。

其次，校外。首先要向大家道歉，是我们的信息反馈延迟了，给贵社团带来了诸多不便，很抱歉!其次要感谢兄弟协会的支持和配合我们的活动才能顺利完成，正是在你们的帮助下，有损我们协会声誉的事情才被及时处理!但是我仍然要提出一些建议和意见：第一，部分学校没有照单发货，例如，两个大苹果变一个苹果，香蕉直接就没有了;第二，水果大小，尤其是苹果大小的问题，大苹果跟小苹果一样，小苹果不够塞牙缝;第三，汇总好的信息中，很多没有校区，寝室不对，或者是没有收件人联系方式，以及没有水果种类，例如，没有注明大苹果还是小苹果，给我们的信息汇总以及购买水果到来了诸多不便;第四，就是关于包装了，个人认为可以适当包装。

最后是水果圣诞精神的作用和意义。水果圣诞活动已经结束，但是随之产生的“水果圣诞精神”不会丢失，水果小组自成立以来，大家一起值班，大家在一起誊写信息，大家在一起输入信息，大家在一起包装水果，大家在一起商议水果如何发放等等镜头历历在目，在水果小组全体成员的共同努力下，这个活动才能圆满完成的!由此我们看到项目制对于调动会员积极性以及促进协会团队建设，家文化形成具有重要意义!(具体不做阐述)

总的来说这次活动还算成功，在这里我谨代表协会和我个人再次感谢agf韦杨学长，合肥学院彭清同学，以及兄弟协会的支持和帮助，谢谢!

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇八**

本次活动从20\_\_年x月xx日到20\_\_年x月x日，共x天活动时间，总销售额x元，另xx元为与活动价格不衔接的其外部分，总体环比增长率%的自然增长，实际增长率也达能了x%，超过了活动前x%预计增长目标。活动时间紧紧扣住了圣诞节，这次活动是为圣诞节预热的初步目的已达到预期效果。

本期活动学期宣传费用，dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在3日活动内2层应季带返季这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是买一送一加赠礼品，不但给我们的活动进行了口口相传的效果，同时也让消费者感受到了真正的实惠。

一、媒体选择

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

二、缺乏计划性

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

三、活动执行力差

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

四、前瞻性和时尚表现不够

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇九**

一、游戏准备工作不够

在这个活动开始之前，我已经和易老师沟通了一下，给易老师说了一下她所负责的任务，就是站在门口维持家长们的活动秩序，以及让家长了解游戏的玩法、必须要凭游园票才能进来参与活动。但是在活动中，游戏的准备工作还是做的不好，比如：奖券发的有点晚，家长来了我们还在分发奖券，计时器没有准备好，没有按照活动规则中进行计时，所以活动开始显得有点混乱。

二、教师配合度不够

在孩子们的表演结束之后，我们班的家长就全部来了我们班，这个时候易老师刚好又还在操场收拾椅子，我一个人在教室就特别混乱，家长带着孩子们都进入了我们班教室，门口就没有人维持秩序，所以活动开始有点不美好，但是过了一会儿易老师上来以后，我就给她说了一些要求，渐渐的，我们班的游戏就开始进入正常化，家长和孩子们也玩的也开心!

三、游戏设置的不够合理

活动之前预想的是分年龄段进行，每个年龄段的活动难度都不一样，但是活动过程中因为家长来的很快，所以就没有根据每个年龄段分发图片，有些孩子拿到的图片就比较复杂，找起来就比较难。还有的就是孩子们找的太快，我一个人又看不过来，忙的有点不知所措。所以说在设置这个游戏时没有考虑到细节问题，还需要提高。

本次我和易老师组织的游戏：找出不一样的，总体来说家长们能够鼓励孩子自己去观察、发现，体现了本次活动的特点，但同时也还有细节问题需要我们不断反思，下次在开展类似活动或游戏时避免同样的问题出现!以上便是我对本次亲子游园活动的总结，相信在下次活动中我们有更好的经验，更好的完成各项活动的开展!

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十**

12月24日晚圆满完成了圣诞节促销抽奖活动。活动通过公司领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

活动时间：

20xx-12-12~20xx-12-25

活动主题：

活动对象：

全市市民

活动方式：

降价打折买赠

商场形象：商场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在商场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算!有东西送!”

宣传方式：报纸(12月10：晨报整版;12月11日晚报整版;)，单页夹报(12月12日夹报2万份)，张贴海报(500张)，发放宣传单(1万张)，拱门，场内宣传

分析说明：

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障;综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

总结：

a.业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是12月24日，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。

原因在于：

1.宣传时对九开家居没有名确的凸显，导致客流量1/10的顾客看到宣传直接到了三站;

2.宣传的时效性没有达到，一个是宣传时间段，所有的宣传都是在活动前3天开始的，有的甚至于活动同期，再者宣传的时间没有提前预留出来，活动内容的宣传至少要提前3-4个周，应当给顾客一个了解过度的一段时间;

3.宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角;

4.商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元(其中尾款为73400元)：售卖较好的梦丽莎：128900元;瑞尔中式：146200元;南方家私：49200元;帝标：37100元;大堂红木：2500元;百强圣：17800元;另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导(正在改进中)。

c.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条(5g)3个，电视2台(1599)，冰箱2台(1299)，山地车4辆(460)，自行车5辆(260)，电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台(299)，蚕丝被10床(126)，电热水壶10个(85)，电吹风18个(56)，合计：27764元;提点：15000元。

d.此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十一**

一、主题目标完成情况：

一年当中总是会有一些特别的日子，时令节庆是幼儿教育中很好且少不了的题材。\"节日\"不仅是我们生活经验之一，也是文化习俗的表现。\"圣诞老公公\"可以说是幼儿幻想世界的人物，圣诞老公公让孩子可以得到\"许愿\"的快乐，不管愿望有没有实现，永远让人存在有希望和幻想，而且暗喻着生命的哲理。每年\"圣诞节\"总会唤起孩子们对圣诞老公公的好奇和期待。我们透过\"快乐圣诞节\"主题，为孩子们提供一次充满\"爱、希望和想象\"的学习之旅。在这一主题中，孩子们将自始至终地洋溢着探究的愉悦情绪与体验。

孩子们通过“快乐圣诞节”主题，了解圣诞节的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。了解圣诞节的吉祥物，学习分类方法，增进创造思考能力。并尝试制作圣诞树、铃铛等，体验节日的喜悦。能积极参与圣诞的环境布置，初步有空间审美能力。通过开展对主题的探究和实践活动，培养幼儿一定的观察力、想象力。

激发幼儿喜欢参与团体游戏，并学会与人相互合作的精神。

其中，根据大班幼儿的特点，预设了亲子制作活动“制作圣诞卡”，通过孩子们和家长共同去收集材料，去超市商场寻找制作的灵感，感受了圣诞卡的形状、色彩的美，从而能创造性的制作圣诞卡。并通过制作活动感受亲子制作的乐趣，通过用看、讲、送圣诞卡活动与周围人们进行感情交流。

二、养成教育情况：

本主题中我们安排了亲子圣诞晚会。通过家长和孩子共同策划、布置，教师和孩子共同主持，家长参与节目表演等，教育培养孩子不仅需要在平日的生活中，也需要在每一次与家人亲密合作的活动中，每一次的契机都是开启幼儿兴趣与拓宽想象空间的机会。提供给孩子动手、动脑及语言表达的机会，让孩子们无时无刻地体会到快乐在自己身边。圣诞晚会以亲子联欢的形式进行，既融洽了师生与家长之间的关系，也有了情感交流，既感受到在幼儿园过圣诞节的快乐，也学到了不少本领，家长也很喜欢这样的集体联欢活动，赞赏有佳。

三、环境创设情况：

我们创设了五个主题环境：“心愿树”“成长的足迹”，“快乐圣诞卡”“圣诞袜子大集合”“美丽的圣诞树”，主题环境通过家长参与布置，利用孩子的作品展示，让班级的环境氛围充满了圣诞的节日气息。

四、游戏活动情况：

根据圣诞节的特点我们设计了相关的游戏活动：

区域一：美工(1)用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树

区域二：手工(1)做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸(1)幼儿通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画(1)画画心目中的圣诞节。

区域五：科常(1)通过各个方面进行圣诞节与春节的对比，进一步学习、感知。

区域六：排图讲故事(1)通过理解、阅读故事中的文字，将图片贴在相应的位置上。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十二**

此次活动，我们本着：丰富孩子业余文化生活，增加孩子、家长之间相互交流、互相沟通为目的，总体来说：活动主体明确，整场晚会的节目内容、效果氛围比较好，基本上达到了预期效果，孩子的节目丰富，活动气氛良好，活动现场整体的工作的很好。

一是节目内容丰富精彩，编排得当，引人注目;本次活动，从发起到演出共不到一个星期的时间，在如此短的时间内，能有如此好的预期效果已经是很不错了。

二是大家分工明确，团结一致，积极努力，力求将活动做到;从场地的布置、器材的准备、物品的发放等一系列工作都做到了精心准备。为了不让活动出现一点点闪失，各个环节都考虑的非常周全。

三是在未安排的情况下，能够对现场的突发事件作相应处理，整个表演比较流畅，节目精彩异常;这次节目表演，我们以班级为单位进行节目的报名。然后再到舞台上进行表演、展示，同时对在市场的小朋友没有进行节目的报名和参加，我们会在活动的现场临时加上由孩子自愿上台进行才艺展示，活动反应非常的活跃。

在这次活动中，我班孩子表现棒极了!孩子们通过自己的努力兑换了自己喜爱的玩具及奖品，好开心。通过这次的活动，让孩子们充分展示了自己，体验到努力就会成功;通过活动，让师生们共同感受到了朗训大家庭的温暖。我在对我的班级进行感恩回放时，我真心的有感而发，在与我的孩子这一年的相处中，我真的感觉到非常的难能可贵，孩子的点点滴滴都铭记于心，与孩子的相处是快乐的，他可以让自己忘却很多的烦恼，让自己成为一个孩子，天真而又无邪。

孩子总是可以给自己到来无尽的惊喜，每一个孩子都是那么的优秀，他们的节目每个都那么的完美，在做这一年的总结的时候，我发现家长朋友们要比我的付出多很多，孩子今天的成功离开父母的辛勤劳动，在以后的生活中要孩子多感恩父母，做个好孩子，做个乖孩子。

在这次的圣诞节，我真的要衷心的感谢我的家长朋友们，在我的工作过程中，他们给了我很对的帮助，不管是在孩子的教育方面，还是在孩子的成长历程中。孩子们在这一年真的长大了很多，由原来的小不点，长成了现在聪明懂事的孩子。其实我真的想在这里对我的家长朋友们说一声：“你们辛苦了，真的非常的谢谢你们”把您最宝贵的宝贝送到我的手中，让孩子的童年有我的陪伴，让我和孩子们一起成长，一起学习。

一年一度的圣诞活动又结束了，在这次活动中我觉得我有意外的收获。总而言之，在以后的生活中，要不断的提高自我修养，和自我的教学手段，给孩子创造一个良好的学习环境，给孩子一个充分展现自我的舞台，寓教于乐，给孩子的展现空间，进行自我展现和学习。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十三**

为喜迎圣诞，义工联于20\_\_年12月25日上午在社会福利院食堂举办了一场圣诞联欢会，这次活动得到了院领导的全力支持，以及所有义工们的良好配合，取得了老人的普遍认可，丰富了老人们的生活，整场联欢很简单、很朴素，却洋溢着深深的爱意，无不触发着深深的感动!所有的节目都没有彩排，所有的演员都没穿演出服，没有化妆，没有任何修饰，他们以最自然真实的形象出现在最简单最朴素的舞台上，用最纯最真的感情表达着内心深处最浓的爱。

一、联欢会的宗旨和意义

这次圣诞联欢会，以喜迎圣诞，丰富老人生活为宗旨和目的。福利院的老人们，他们和我们一样是组成社会的一部分，他们年轻是为国家做出了很大的贡献.年轻的我们有责任也有义务去为我们的社会做一点事情。义工们或许没有足够的经济力量，但有着切身影响社会的能力，辐射爱的力量。同时这也是一次感恩回报社会的活动，为祖国大家庭和谐、美满贡献一份力量。

二、联欢会策划

本次联欢从接到院方通知到上台表演共用了一周的时间。为了给老人带来一场精彩的演出，义工联的伙伴们在自己工作、学习之余，还要抽时间准备节目：朗诵《相约美丽石景山》由似曾相识大叔原创，并将朗诵伴奏提前发给参加朗诵的四位义工，方便朗诵人员提前练习，妈家住顺义，八点就和其它伙伴一起赶到活动点进行排练;参加舞蹈《健康歌》的五位演员因为没有统一的服装，大家就自挣腰包准备了红围巾，以便达到最佳效果，并在活动当天八点就到达了福利院，由xx老师现场教授完成，整个学习过程半小时，大伙的学习能力真是让人佩服;对口相声《主持人》的表演者灯笼、子小斤费尽心思选材，并利用下班时间进行练习。整场联欢背后有太多人在付出，有太多的人带给我们感动!

三、联欢节目单

主持人：

1)《永远是朋友》等： 表演者：老年合唱团

2)韩国现代舞《change》： 表演者：

3)朗诵《相约美丽的石景山》： 表演者：、

4)戏剧连唱《谁说女子不如男》等： 表演者：

5)童声独唱：《嘎妞妞》、《我是草原小骑手》： 表演者：

6)对口相声《主持人》： 表演者：、

7)女声独唱《我爱你中国》 表演者：xx老师

8)京剧《赵氏孤儿》《霸王别姬》： 表演者：

9)舞蹈《健康歌》： 表演者：、

10)男声独唱《篱笆墙的影子》、《映山红》： 表演者：

四、不足之处

现场观看节目的义工应当像x主任一样带领老人打拍子，带动现场气氛。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十四**

20xx年12月22日上午，我校成功举办了庆圣诞节活动。庆圣诞一直是我校十分重视的一项庆祝活动。每年我们都力求以不同的形式来庆祝圣诞，此次活动我们本着：丰富孩子课余文化生活，增加师生之间相互交流、沟通为目的。总体来说：活动主题明确，达到了预期效果，孩子的精神愉悦，活动气氛良好。

一是活动内容丰富精彩，编排得当，引人注目。

二是大家分工明确，团结一致，积极努力，力求将活动做到。为了不让活动出现一点点闪失，各个环节都考虑的非常周全。

三是在未安排的情况下，能够对现场的突发事件作相应处理，整个活动比较流畅，学生情绪兴奋异常。孩子们都得到了圣诞老人分发的糖果，好开心。通过这次活动，让师生们共同感受到了学校大家庭的温暖。

一年一度的圣诞活动又结束了，在以后的学校生活中，我们要安排更多丰富多彩的校园文化生活，促使孩子们通过活动体验、参与，努力给孩子创造一个良好的学习环境，给孩子一个充分展现自我的舞台，寓教于乐，给孩子的展现空间，进行自我展现和学习。

开展圣诞节活动总结

这次圣诞节的活动所有学生会同学参与热情很高，对工作很积极，每一位成员都想尽自己的努力办好这次活动。所有成员间相互帮助，相互配合，使这次活动可以顺利进行。这次活动内容较丰富，比较受同学欢迎，参加游戏的同学玩的都很快乐，我们开展的游戏很受初中同学的欢迎，参与热情很高，是这次活动比较成功的地方：

1.圣诞老人在活动中起到很好的引导作用，及时调整各个游戏项目间的参与人数；

2.所有组织人员都能安排同学在保证安全的情况下进行游戏；

3.学生会成员之间配合灵活，在游戏中调动活动气氛，使游戏更有趣；

4.很多同学喜欢大厅的圣诞树等布置，有圣诞节的气氛。

但这次活动也有不足的地方：

1.个别工作人员不能及时到游戏项目地点组织活动；

2.操场活动的秩序不是很好；

3.参与游戏的大多是初中同学，高中同学大多选择看视频；

4.及早准备有关活动的创意，才能提高效率，尽可能把活动前的准备作周全；

圣诞节活动的目的在于为同学们调节紧张的学习生活，同时增添节日的气氛，总体来看这次活动比较成功。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十五**

一.活动背景及目的

在大家的期盼中，圣诞节悄悄而至。怀揣着一颗期盼已久的心，怀揣着一颗激动兴奋的心，班委决定开展一个以“平安圣诞，喜迎元旦”的主题晚会。期末考试即将来临，同学们的神经都为考试复习紧绷着。希望通过举办晚会的形式来寄托节日的祝福，并希望借此机会来放松一下同学们紧绷的神经。

二.活动主题

平安圣诞，喜迎元旦

三.活动时间

xx年12月24日

四.活动地点

09地理教育班

五.活动对象

09地理教育班全体

六.活动记录

1.19：00晚会开始，由班主任钱老师致开幕词，并宣布活动正式开始。

2.从晚会开始到结束，同学们的兴致都很高.特别是在主持人和带动下，晚会的气氛高涨！在两位主持人的主持下，晚会的环节仅仅有条。晚会的节目更是精彩。在“爱情问答”节目中，同学间少了羞涩，多了大胆，踊跃的表达着自己的爱情观。伴随着“喂苹果”节目的到来，晚会的气氛更是高涨，晚会的气氛达到了巅峰！

3.21：30伴随着最后的“许愿”环节，同学们在心里默默的许上最真诚的愿望。晚会在一首好听的圣诞歌中完满而成功的结束。

七.活动中的不足

1.有极个别同学表现散漫，一直忙着应酬手机上繁忙的“业务”，完全不把自己融入到这个快乐的集体中。

2.活动的纪律性不是很好，晚会过程中时常有人在晚会会场进进出出。

3.晚会准备的资源没有得到的利用，像准备的喷彩，大部分被台下的同学嬉闹是给“玩”了，并没有派上事先准备的用场。

4.晚会的食物准备不足，导致同学们晚会开始没一会就没得吃的。

八.活动意义

举办此晚会一是寄托了班委对同学们的节日美好祝福，增进班委与同学们之间的感情，促进班级朝健康向上、团结有爱的方向发展；二是在一定程度上缓解同学们因期末考试的不安紧张情绪，帮助同学调试心情，帮助同学们健康向上。

**圣诞节商场活动方案 圣诞元旦商场活动方案篇十六**

一.活动背景及目的

在大家的期盼中，圣诞节悄悄而至。怀揣着一颗期盼已久的心，怀揣着一颗激动兴奋的心，班委决定开展一个以“平安圣诞，喜迎元旦”的主题晚会。期末考试即将来临，同学们的神经都为考试复习紧绷着。希望通过举办晚会的形式来寄托节日的祝福，并希望借此机会来放松一下同学们紧绷的神经。

二.活动主题

平安圣诞，喜迎元旦

三.活动时间

xx年12月24日

四.活动地点

09地理教育班

五.活动对象

09地理教育班全体

六.活动记录

1.19：00晚会开始，由班主任钱老师致开幕词，并宣布活动正式开始。

2.从晚会开始到结束，同学们的兴致都很高.特别是在主持人陈振坤和秦晓的带动下，晚会的气氛高涨!在两位主持人的主持下，晚会的环节仅仅有条。晚会的节目更是精彩。在“爱情问答”节目中，同学间少了羞涩，多了大胆，踊跃的表达着自己的爱情观。伴随着“喂苹果”节目的到来，晚会的气氛更是高涨，晚会的气氛达到了巅峰!

3.21：30伴随着最后的“许愿”环节，同学们在心里默默的许上最真诚的愿望。晚会在一首好听的圣诞歌中完满而成功的结束。

七.活动中的不足

1.有极个别同学表现散漫，一直忙着应酬手机上繁忙的“业务”，完全不把自己融入到这个快乐的集体中。

2.活动的纪律性不是很好，晚会过程中时常有人在晚会会场进进出出。

3.晚会准备的资源没有得到的利用，像准备的喷彩，大部分被台下的同学嬉闹是给“玩”了，并没有派上事先准备的用场。

4.晚会的食物准备不足，导致同学们晚会开始没一会就没得吃的。

八.活动意义

举办此晚会一是寄托了班委对同学们的节日美好祝福，增进班委与同学们之间的感情，促进班级朝健康向上、团结有爱的方向发展;二是在一定程度上缓解同学们因期末考试的不安紧张情绪，帮助同学调试心情，帮助同学们健康向上。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找