# 2024年圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景(十五篇)

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-04

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。圣诞节活动方案公司 圣诞节...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。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书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇一**

圣诞节是x徒纪念耶稣的诞生的节曰，是一个西方的节曰，但是近年来，他却为越来越多的中国人，特别是年轻人所接受，并且渐渐被赋予了许多中国式的特色和内容。为了丰富同学们的课余生活，了解和体验到圣诞节的气氛，结交新朋友，促进沟通，增进彼此感情，并且度过一个愉快而又有意义的圣诞节，我们营销策划研究会策划了此次活动。

二、活动主题：圣诞之夜party

三、主办单位：营销策划研究会

四、活动内容：

1、时间：20x年12月25曰19：00~20：30

2、地点：师生活动中心

3、对象：①营销策划研究会全体会员，以及，愿意参加的全体成大师生。

②营销策划研究会全体会员，以及嘉宾(如其他社团骨干)。

4、活动步骤：

a、19：00前的等待时间，播放圣诞歌曲，营造圣诞气氛，如《叮叮当，叮叮当》《平安夜》《听，天使报佳音》，活动要求每位参与者携带一张圣诞贺卡，在入场时交给工作人员。

b、19：00活动准时开始。

c、19：00~19：05首先由主持人致词，内容为圣诞祝福，圣诞由来，以及世界各地的圣诞风俗等。

d、19：05~19：30，进行第一个活动“拍七令”，目的是为了炒活现场的气氛，让所有人都参与到其中来。

活动规则如下：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。在所有到场者中循环3~5次。如果有人报错数或拍错人则给予一定的处罚。

处罚方式：每循环一次的所有出错者一起出一个表演，可一起合作，也可选派代表。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

e、19：30~19：50，第二个活动：“椅上功夫”。先不宣布活动内容，邀请多名到场者参与，并把参与者按人数分为多组，然后进行比赛，若比赛中人数不够，可再邀人加入。

概要：在一张椅子上站最多人的游戏。

方法：1、各组互相商量要如何才能站上最多的人。

2、依照号令比赛，哪一张椅子上站最多的人。

3、可以规定一个时限，如3分钟。

奖惩方式：对于人数最多并且站到椅子上的每个人给于一份小礼品;对于人数最少的一组且站到椅子上的人，则给于相应惩罚。(即，头顶2~3本书学模特走台步一圈，若掉了，则表演一个节目。)

f、19：50~20：10，第三个活动：祝福传递，将开始前收到的所有圣诞卡片放到一个大的布袋里，让每人抽取一张，把美丽的圣诞祝福带给每一个人，在抽取卡片时，播放圣诞歌曲，适当缓解一下刚才激动的心情，最后邀请嘉宾把自己抽到的贺卡上的内容念出来。

g、20：10~20：20第四个活动：圣诞老人，即派送5份礼物，采取抽签的形式，抽中者站出来，但是有次小小的考验，有三种形式可以选择：

(1)先大笑5秒之后，忽然又大哭5秒钟，反复2-3次。

(2)面对墙壁或其他物体，大声地喊三声：“我爱你!”

(3)把礼物抱在胸前，闭眼睛，左转三圈，右转三圈，再睁开眼睛，走回自己的座位。

h、20：20~20：30，由主持人主持，所有人一起做一次互动，临近的人相互说：“merrchirsmas!”并且致结束词。然后播放圣诞歌曲，参加者可以相互交流。

五、宣传：

1、12月20曰在各宿舍楼张贴栏上张贴pop海报，23曰再次于主要教学楼一楼张贴处张贴海报，需要海报约15张，由宣传部负责海报的制作。

2、12月20曰前后，在寻知、寻梦桥头悬挂横幅，如“xx(赞助者)预祝营协圣诞之夜圆满成功”云云。

六、奖品设置：

笔记本10元/本×10本=100元或杯子……

七、会场布置：

1、入口：放圣诞树。

2、玻璃：白色的喷雪，写为merrchristmas，其他颜色的喷雪，画成各种图案。

3、墙壁：张贴一张雪白大纸，上面绘上松树等装饰，请到场者写上在圣诞节最想说的一句话，活动结束后，可作为协会活动的纪念物，可悬挂气球、彩带等具有节曰喜庆色彩的物品。

4、空中：放20个氢气球，在线上挂上有一定重量且赏心悦目的小物件，让其悬空在距地面1.6米处。

八、资金预算：

略

九、可行性分析报告：

在活动前播放的圣诞歌曲和整个会场的布置融为一体，不仅从视觉，还包括听觉上，给会场营造出一种温馨、欢快、活泼的氛围，能起到舒缓众人情绪，弥补活动空缺的作用，花费不高，作用巨大。

19：00~19：30的主持人圣诞致词和“拍七令”这两个环节，使活动开始得不至于太突兀，主持人致辞可以明确活动的指向，即圣诞节，“拍七令”能调动参加者的情绪。而同时“拍七令”给出错的人给出的惩罚要求集体合作表演一个节目，避免了单人表演时的放不开，以及确实无专长可表演时陷入的僵局。

19：30~19：50的第三个环节“椅上工夫”既可以考验团队的协作，又是对个人性格的一次考验(希望获得奖品而站上椅子，或害怕受到惩罚而不敢站上椅子)。为了避免出现每组人数过少的突发状况，游戏的规则之一是当人数不够时，可再出台下邀人上场。另外，椅子的高度不高，即使摔倒也不易受伤，但为了保险，可向体育器材室借软垫防护。而活动的惩罚人数约为3~5人，和上一个环节一样，有一定的余地。

19：50~20：10的第四个环节“祝福传递”的卡片由参加者准备，参加者抽取，在入场时交给工作人员后方可参加活动，因此，卡片的数量正好合适。而卡片上陌生的有缘人的浓浓圣诞祝福，一定能带来一份好的心情。为了预防卡片的数量和人数不合，主要是卡片少了，我们可以再多制作3~5张卡片备用。

20：10~20：20的第五个环节“圣诞老人”把惊喜带给幸运的人，礼物并不贵重，但在圣诞这个特殊的曰子里，不仅得到礼物的人能得到一份祝福，即使没有得到礼物的人，也将在这个环节中让情绪high起来。最终的考验听起来并不具有太大的难度，但就是在经历考验的过程中，再一次调动了会场的气氛。

最后的环节，即互相的\'祝福里，活动收尾。

总的看来，本活动的难度均不大，经费的开支，即宣传、会场布置、奖品的费用，无不确定因素的变动开支，能控制在预算的范围内。

此次活动主要针对于协会内部，欢迎成都大学全体师生的参与，人数在50~100人为，如人数少于预定人数，即适当增加“拍七令”的循环次数，反之，则适当减少循环次数。

同时，活动环节中所计算的时间也为参考时间，按活动的具体情况可做适当修改，如适当缩短或延长均可。

十、赞助方案：

圣诞节是西方的“春节”，随着中西方文化的融合，圣诞节在中国尤其在中国年轻一代的影响逐渐增大，如今，圣诞节已经成为中国学生的一个隆重的节曰。在圣诞节，各种各样的圣诞节庆祝活动越来越受到大学生的关注。

圣诞节派对作为一种重要的形式，对大学生的。吸引力非常巨大，即使因为各种原因，他们可能无法亲自参与本次活动，但是，一个欢乐而温馨的圣诞节party依然能成为大学生们闲暇之时津津乐道的话题。

其影响力之大，难以表述!通过这次的“圣诞之夜”派对，能够达到事半功倍的宣传作用。赞助商家的品牌形象在成大学生的心中将前进一大步。

这次活动，我们将以“x圣诞之夜”来命名，在活动的宣传中，不遗余力地为赞助商做宣传;同时，赞助商以现金的形式支持我们这次活动，与“营销策划研究会”携手，“圣诞之夜”派对在成都大学做大、做好!

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇二**

“xx城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖”

提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

12月10日——1月1日；

凡是在12月10日至1月1日期间购买xx城住宅或商业的客户均可参与大名城迎新年联欢抽大奖活动。

一等奖：送品牌电脑一台；

二等奖：2名，各赠送25英寸名牌大彩电一台；

三等奖：5名，各赠送1.2p空调挂机一台；

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电

中奖率：100%；

抽奖活动规则：在12月11日将在活动期间购房的业主邀请到xx售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证；在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明！

活动宣传媒体：

1、报纸广告：《xx晚报》、《xx》；

2、短信群发；

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传；

以举办“回馈业主，服务业主”为名的公开活动，同时，带出一些较有影响力的歌舞、文艺表演活动，期望“充分利用现有的业主资源、以旧带新”，再推出在价格、赠送等方面较具吸引力的`信息，吸引购房。策略建议

1、以“让世界充满活力——迎圣诞节系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略：

计划在12月25日这一天，邀请xx花园的所有业主及其亲友，xx城的目标客户，凭事先发出的邀谓票，参加在xx花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

1、澳大利亚著名乐团表演

2、“让世界充满活力”xx城内部认购及圣诞节系列活动开幕式

3、《xx》女主播xx小姐与观众面对面

4、活力健身操表演

5、活力幸运大抽奖

6、智趣开心游戏

7、“活力在x城”前体育明星业主面对面

8、“你、我、活力x城”趣味三人篮球赛（小组）

9、“精彩一刻”明星合影留念

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇三**

通过在圣诞期间开展一系列的火锅店环境氛围营造、打折优惠和现场互动等促销活动内容，达到增加餐厅节日期间经营销售收入的目的，同时提高火锅店的品牌知名度。

缤纷圣诞，好礼送不断。

20xx年12月24日-12月26日

主活动：活动期间凡在本店消费的顾客均能享受赠送红酒一瓶。

活动一：xx街对外宣传。

圣诞节是属于年轻人的节日，而我们的火锅是以健康时尚为主题，年轻人是我们消费者的主体，我们也很受他们的喜爱。为了扩大本店在年轻人当中的影响力，借圣诞节聚集年轻人的有利之处，加大对外宣传。

1.在xx街设立宣传点，工作人员装扮成圣诞老人和麋鹿，对外发放传单或代金券。

2.展架上显示微信二维码，添加本店微信公众赠送小礼品（圣诞糖果、苹果、小礼品等），到店消费可打8.8折。

活动二：25号当天活动。

1、所有服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人和麋鹿，在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品。

2、圣诞红包：在电梯出口空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称（消费代金券、酒水券、小吃券、菜品券、圣诞吉祥物、新年贺卡等），在规定时间（19：00-21：00）邀请顾客上来选择红包（每桌一位顾客，选一个红包）。

3、一次性消费满xx元的顾客，发放元旦优惠的.代金券xx元，圣诞活动期间进店消费可使用代金券，每桌限用一张代金券。

1、店内装扮及氛围打造

（1）圣诞期间：店内的玻璃上都贴上泡沫雪花片，屋内用泡沫铃铛，雪球，礼盒等一系列与圣诞有关的小装饰品来装扮；

（2）门口服务员带上圣诞帽，让服务员装扮成圣诞老人在客流高峰期时给顾客赠送糖果和巧克力及小饰品；

（3）圣诞红包：在电梯出口空旷处的圣诞树上悬挂上红包，红包里写有礼品名称；

（4）圣诞期间：播放与节日有关的欢乐歌曲；

（5）电梯出口处摆放一棵大圣诞树，用于活动期间抽奖活动。

1.购买礼品：xx元；

2.装饰店面的饰品：xx元；

3.传单：xx元；

总计xxx元。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇四**

1、了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。

2、通过游戏、表演节目等活动体验节日的喜悦。

一、活动导入

1、聆听节奏乐《铃儿响叮当》。

2、请幼儿相互交流自己过圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

3、欣赏ppt《圣诞节的由来》，介绍圣诞节的由来。

二、游戏：你我同乐

1、雪花飞飞

2、圣诞老人送礼物

3、灌篮高手

4、蹲蹲乐

5、猴子卖桃

三、表演节目

1、圣诞节来了，我们准备了许多好看的节目，一起看看吧！

2、幼儿表演童话节目。

四、祝福送给好朋友

1、圣诞节来了，你想和谁分享这个节日呢？

2、每人拿一件小礼物，送给好朋友，说句好听的话。

3、和朋友将圣诞礼物挂在大大的圣诞树上。

圣诞节活动方案幼儿园

1、让小朋友们了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛，一起欢度圣诞节。

2、了解圣诞节的吉祥物，知道圣诞节是外国人的节日，与中国的节日“春节”进行对比，感受中西节日的不同。

3、通过欣赏歌曲《圣诞快乐》感受“四三拍”欢快的节奏，尝试进行打击乐配器。

4、通过尝试制作装饰圣诞树、圣诞老人，画心中的圣诞，折圣诞帽等活动体验节日的`喜悦。

1、收集有关《圣诞》主题的图书和故事。

2、收集有关圣诞布置的装饰品、食品、卡片、图片等进行圣诞节及春节的主题环境创设。

3、铃儿响叮当vcd碟片、多媒体课件。

4、剪刀、胶水、抹布、操作作业纸、彩色皱纹纸、图片、拉花等废旧材料。活动过程

活动一：复习节奏乐《铃儿响叮当》

1、激发幼儿学习的兴趣，引出圣诞节由来。介绍圣诞节的由来，初步了解圣诞节的由来。

2、请幼儿相互交流自己对圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

活动二：介绍圣诞吉祥物的由来让幼儿了解，丰富幼儿有关圣诞节的知识。

1、播放媒体课件，了解圣诞老人的传说。

（1）圣诞老公公是谁？

（2）圣诞老公公是怎样给小朋友送礼物的？

2、播放媒体课件，了解圣诞树的传说。

老爷爷为什么会有一棵挂满礼物的树？

3、圣诞节与春节的对比。

从颜色、吉祥物、吃、穿、人们的活动等进行对比，感受中西文化的差距

4、欣赏歌曲《圣诞快乐》

感受歌曲“四三拍”欢快的节奏，尝试进行打击乐的配器。

活动三：自选区域活动

区域一：美工dd用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树

区域二：手工dd做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸dd幼儿通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画dd画画心目中的圣诞节。

区域五：科常dd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dd通过理解、阅读故事中的文字，将图片贴在相应的位置上。教师巡回指导。

活动四：请“圣诞老人”给小朋友发放礼品，同小朋友一起做游戏，在愉快的情绪中结束。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇五**

通过活动，使小学生自主地参与游园活动之中，在游园中获取乐趣，在游园中培养能力，劳逸结合，放松身心，以更加充沛的精力投入到紧张的学习中去！

20xx年12月25日（周四）下午15：30——17：00

小学部内庭 一二年级

靠饭堂空场地 三四年级

菜地旁校道及办公室后校道 五六年级

1、学生游园时不能乱起哄，要按顺序排队参加各游园项目，听从指挥，遵守纪律。

2、学生游园时，要保持校园干净整洁，不要乱扔垃圾杂物。学部游园活动结束，各项目负责人清理场地！

3、教育学生活动中注意安全，学会谦让，尤其在活动中和奖品发放处，大同学一定要谦让小同学。

游戏推荐项目，如果项目负责人有更好的项目，可在不与其它人重复的前提下自行修改。以下低中高年级游戏项目为建议游戏项目！

1、吹蜡烛 负责人：刘纬 活动对象：低年级

每人吹一次，凡一口气吹灭十支蜡烛者，获奖券一张。

2、摸鼻子 负责人：孙珺 活动对象：低年级

每人摸一次，蒙上眼睛转三圈，凡摸到鹿鼻子的，可获奖券一张。

3、英语神算高手 负责人：彭利 活动对象：低年级

游戏规则：每人从箱子里抽出一个口算题，通过口算后用英语快速说出答案。答对者得到一张奖券。没有答对的，每人最多有三次机会。

4、挟乒乓球 负责人：舒晓花 活动对象：低年级

每人挟一分钟，挟完20个乒乓球者，获奖券一张，挟完40个乒乓球者，获奖券二张。

5、比比谁的运气好 负责人：黎凤玲 活动对象：低年级

主持人要准备好若干颗且颜色不一样的珠子，其中红色的有三颗。主持人把珠子放在一个不透明的袋子里，让游戏者伸进袋子里抓三次，每次只抓一个珠子（多抓不算），若抓中红色珠子，则中奖劵；反之，没有中奖

6、沙袋投准 负责人：夏春芝 活动对象：低年级

场地：在地面上划五环地靶，距靶3—5米划一投掷线。（如图）

方法：每人投两次，环数相加即是最后成绩，环数多者为优胜。

7、齐心协力 负责人：陈夏琳 活动对象：低年级

准备：一个篮球，两根一米长的木棍。

规则：每次参赛两人。球放在两根木棍的中间，两人必须始终面向前方，夹着球通过障碍。球掉在地上则退出比赛，障碍设三道。障碍可由主持人自己设置。如：两人同时跨过；从障碍中通过；两人分别从障碍两侧通过。

8、 赶小猪 负责人：徐广靖 活动对象：低年级

场地是20米长的跑道五条。

每次人数5人。

在场地上放着若干障碍物，让学生手持接力棒赶球，先到的一方为胜。

球如果被赶出场地，捡回后在失球的位置开始。

不能用脚踢球。

每次取前一名。

参加过比赛的同学不得再次参加游戏。

9、海底捞月 负责人：王飞

活动对象：低年级

器材： 脸盆四个 跳棋两幅 筷子四双 记时器一个

（1）． 玩法：

1、 在脸盆里装一定量的水， 把跳棋均匀放入四个脸盆。

2、四人一组参加比赛， 看谁在规定的时间内从脸盆夹起的跳棋多。

10、鸡毛信 负责人：杜玉洁

活动对象：低年级

游戏规则：

2． 参加游戏的\'同学站成四纵队，每队五个人以上。除队首的同学外，其余同学都背朝观众站着。

3． 教师给每队最前面的同学一张纸条，纸条上写着一些表示动作的词语。这位同学必须转过身用肢体动作向他后面的同学来描述纸条上的词语，不能用语言来形容。

4． 该组的同学一个接着一个地把这个动作做给自己后面的同学看，让最后一位同学来猜。

猜对五个词语就可以发给该队的同学每人一份奖品。连猜五个词语都不对的组取消比赛资格。

11、背背球（接力） 负责人：龚仕程 活动对象：低年级

准备：排球4只，20米跑道4条，红旗4面，口哨一只。

方法：以组为单位（人数不限），每组队员后背中间夹气球一只，站在起跑线后，听到口令后开始比赛，先到者为胜。

比赛规则：以班级为单位，分同等人数致跑道两端，每组队员后背中间夹排球一只，站在起跑线后，听到口令开始比赛，跑到另一端后将排球交给下两名同学，依次进行。最先完成的为第一名。

注：所夹带的排球在比赛中掉下三次，取消比赛资格。

12、四只脚快跑 负责人：刘晨光 活动对象：低年级

场地：足球场找一块长20米、宽8米的草地。

器材：口哨一个、绳子若干。

方法：两个人、或者三个人为一个小组，并排站立，将想靠的两只脚用绳子扎在一起，令后各小组同学同时从起点端出发往前行进，最先到达的小组为胜。

详细规则：

1、没有发出口令而出发的小组取消资格。（允许有一次，以第二次为准）

2、同组比赛，每组人数相等。

3、游戏中带子脱落了视为失败。

4、如果比赛过程中摔倒，站起来后应从脚所在的地方重新起跑。

5、到达终点时应以小组所有的成员的脚超过终点线为准，如过少一人都算失败。

6、如果参加人数比较多，可以3人、4人或者5人为一个小组。

13、袋鼠赛跑接力赛 负责人：罗昊 活动对象：低年级

准备：皮带两张，40厘米高的阻碍物两个，乒乓球20个，空地一快

方法：每组排一人扮袋鼠站在起点线后，听到口令立即出发，蹦跳着前进，途中跳跃40厘米的阻碍物，蹦跳至终点，将终点的10个球装在自己腹前的口袋里，按原路线蹦跳回去。

规则：1。蹦跳阻碍物的时候，如果碰倒力量架子，必须重新再跳，直跳过为止。2。蹦跳时如果乒乓球掉出来，必须将乒乓球拾器来装进口袋，再从原处蹦跳着前进。

14、抱球接力跑 负责人：肖晶 活动对象：低年级

15、动感英语 负责人：李英 活动对象：低年级

学生转呼啦圈或跳绳，一名学生在老师处抽取卡片说中文，另一名学生说出单词，说出五个单词为过关。（2人一组）

16、海底探宝 负责人： 王静 活动对象：低年级

活动准备：小盒子两个（若月饼盒大小），分别装有印有一二年级已学的单词、词组的纸条，学生盒子中抽取纸条读出单词或词组即可获得奖券。

17、单词抽奖 负责人：谭晓娟 活动对象：低年级

游戏规则：学生到准备好的盒子里抽取任意纸条，如果抽到纸条上有单词，把单词读出来，即可获得一张奖券，否则没有。抽到空白纸条，即代表没有中奖的机会。

18、打电话 负责人：周建英 活动对象：低年级

游戏规则：双人合作，一方根据纸条上的句子发出指令，另一方按指令做动作，动作正确即可得一奖票。

1、猜谜语 负责人：熊芳 活动对象：中年级

每人可以猜三条，每猜中一条获奖券一张。

2、绕口令 负责人：邝文静 活动对象：中年级

抽号进行，每人绕口令一次，凡能准确、流利、不停顿读完绕口令者，获奖券一张。

3、套套圈 负责人：周龙 活动对象：中年级

在地上摆放五个空易拉罐。每个易拉罐之间的距离为二十厘米。参赛者应站在离易拉罐一米远的地方，才能向易拉罐扔圈圈（圈圈的大小要适当）。每扔中一次即得奖劵。每人有三次机会。

4、掌上明珠 负责人：张灵 活动对象：中年级

主持人要准备好一个乒乓球和一个乒乓球拍。参赛者将乒乓球平放在乒乓球拍上，沿着桌子走。走至终点，球未丢就得一张奖劵。（桌子竖排三张，参赛者沿桌子在规定时间内绕一圈。）

5、原地转圈后射门 负者人：余征东 活动对象：中年级

方法：每班选出男女各5名选手，比赛开始前，要求队员在规定的地点，以规定的方式（手扶杆子，闭眼）原地转6圈，然后将球（垒球）射入6米外的小球门（以栏架代替）。每人限射3次。整个过程必须在30秒内完成。每射入一球得1分，以累计分最多的班级为胜。

6、抢椅子 负责人：曹鑫 活动对象：中年级

主持人准备好六把椅子。椅子要围成一圈。每次参赛的人数是七。参赛者围着椅子跑。主持人以鼓声（或音乐）为信号。声音一停，参赛者去抢椅子坐下。一局比赛后，没抢到椅子的一个人被淘汰出局，椅子也要搬掉一把。每局下来，人数椅子数递减。坚持到最后的人为优胜者。

7、隔山打牛（乒乓球碰地进筐） 负责人：陈少玲 活动对象：中年级

准备：塑料圆篓，乒乓球若干个（30个）

方法规则：站在指定线处，拿乒乓球碰地反弹进筐，每人10次机会。 进筐得分，反之不得分。

8、夹豆子跑 负责人：李毅 活动对象：中年级

准备：空场地。玻璃球若干。盘子4个，筷子10双。

方法：听到口令后，在规定的时间里哪一组同学夹的豆子最多，哪一组就算获胜。

规则：不准用手拿，必须用筷子夹，否则取消比赛资格。

9、跛子骑瞎马 负责人： 杨志华 活动对象：中年级

器材场地准备：在空地上，插上间隔距离相等的两排标枪。将学生分成人数相等的两组，每对6至8人。各队面队一排标枪排成纵队，站在出发线后。

方法：“预备”时，各队前两人，一人扮“瞎马”（用手帕蒙住眼睛），一人扮“跛子”。“瞎马”“驮”起“跛子”站在起点线后。教师发令后，“瞎马”在“跛子”的指挥下，绕杆曲线竞走，绕折返标志杆后直线跑回。“跛子”击第二组“跛子”手掌后，第二组按同样方法继续游戏。依此类推，最后以先完成的一队为优胜。

规则：1、击掌时，准备出发的一组必须站在起点线后。2、途中曲线行进必须按规定要求做。3、途中若“跛子”落地，则必须在落地处重新“驮”起。

10、搬砖过河（接力） 负责人：罗洁好 活动对象：中年级

准备材料：呼啦圈8个、10米跑道两条（四条）

参加人数：每组8人，一班为一组

方法：参赛者站在起点听到口令后，有呼啦圈一端的队员迅速将第一个呼啦圈放在跑道上，人站进呼啦圈内，放好第二个呼啦圈把脚移到第二个呼啦圈内，再把第一个呼啦圈向前移，如此后复直到另一端，把呼啦圈交给本队员，先完成的为胜。

比赛规则：比赛过程中，参加者脚不能踩到呼啦圈外，累计踩到外面两次，取消该队比赛资格。

11、易拉罐积木 负责人：刘鹏 活动对象：中年级

12、cross word 负责人：刘秋婷 活动对象：中年级

13、英语神捶手 负责人：周岩彦 活动对象：中年级

把单词贴在墙上，学生听老师指令，迅速用气锤锤单词，最先锤到单词的为获胜者。（4个学生一组）

14、单词接龙 负责人：田静 活动对象：中年级

老师出示字母，学生五人一组，接单词，首字母与尾字母接龙。

15、跳绳说英语句 负责人：万红艳 活动对象：中年级

学生五人一组，同时跳绳，每跳十下说一个句子（例如：merry christmas），一分钟内看谁说的句子多，一个人说的句子不能重复。

1、盲人击鼓 负责人：胡婧婷 活动对象：高年级

每人击一次，蒙上眼睛转三圈，凡击中鼓者，获奖券一张。

2、比比谁的眼力好 负责人：李国秀 活动对象：高年级

主持人准备好三支筷子，一个空啤酒瓶。参赛者站在啤酒瓶的一侧，筷子离瓶口约一米的距离，瞄准瓶口，放掉手中筷子。如果筷子掉进瓶里，便是优胜者，即得奖劵。每人有三次机会。

3、飞镖： 负责人：李桂源 活动对象：高年级

每人投三支，在规定位置内每投中一支者，获奖券一张。

4、抢说运动项目 负责人：沙聚堤 活动对象：高年级

主持人准备好一个篮球。参赛者两人一组。两人互相传球。一人在传球时必须先说出一个运动项目名称（如滑冰），另一个人在接球时必须马上说出另一个运动项目名称。在一分钟内，谁说出的运动项目多，谁即得奖劵。

5、妙接对联或歇后语：负责人：谢荣 活动对象：高年级

主持人要准备好三条对联或歇后语。主持人说出上联或下联，让参赛者来接，对的即得奖劵。参赛者在接对联或接歇后语的过程中，其他人不得提示。

6、钓鱼 负责人：张文武 活动对象：高年级

7、步调一致 负责人： 钟志周 活动对象：高年级

准备：空地一快，踏板若干快（踏板上装有可以套住脚的绳子）

方法：双脚套在踏板的绳内，站在起点线后。开始的信号发出后，各对立即出发，先走右脚后左脚。步调一致向前走。当走到折点时，必须绕过小旗再向回走，至起点线为结束。

规则：1、踏板必须套牢在脚上2、开始的指令发出后方可出发，否则为犯规3、走的过程中如踏板掉落，必须在掉落的地点重新套上方可继续进行。

8、弹球 负责人：李香 活动对象：高年级

主持人准备好三个乒乓球和三个小纸箱。三个小纸箱平放在一张桌子上，成品字形。参赛者站在桌子前面，主持人将三个乒乓球拿给参赛者。参赛者将手中的球往地上扔，若弹起的乒乓球弹进小纸箱内，参赛者即得奖劵。

9、心愿天空 负责人：邓卫红 活动对象：高年级

准备物品：四张桌子，两条长绳子，细线若干条，小片纸张若干。

规则：请用笔写下你的心愿，悬挂在绳子上，每组4名同学，最先写完的得一张奖圈，每人只能写一次。

备注：此天空中的美好心愿我们将做为秘密礼物保管。

10、联想abc 负责人：吕艳阳 活动对象：高年级

主持人事先把一些英语单词做成签，由参赛者抽三次，并对所抽内容进行联想，如果能正确并连续地做出三个即得奖劵。如：主持人在说出run这个单词后，参赛者就要做跑的动作来与run这个单词联系起来。

11、单词跳跳“堂” 负责人： 黎欢欢 活动对象：高年级

器材：场地，粉笔，单词条

规则：学生抽取一单词，然后按顺序跳单词。踩界者不能得奖票。

12、拼组句子 负责人：叶向阳 活动对象：高年级

准备句子若干，把句子的单词剪下来，打乱贴在展板上，学生根据单词拼出句子。

13、小小翻译家 负责人：王夕胜 活动对象：高年级

抽取中文句子，学生翻译出来。

14、二人撑起一片天 负责人：梁国超 活动对象：高年级

1、 教师设计一些比较愉快，比较幽默的场景，写在纸条上，尽量多。

2、 每两个学生为一组，按照抽中的枝条上所描写的场景，以幽默的英语和肢体语言表达出来。

15、英语歌曲 负责人：单晴芳 活动对象：高年级

老师提供整个小学阶段的英语歌曲 每个学生抽三张，任选一首唱，学生唱完唱好一首英文歌曲得一张票，也可以唱两首，可得两张票。（每个学生最多可唱两首）

学部

20xx—12—18

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇六**

圣诞节快要到了，各公司都在开始策划圣诞节晚会了，作为公司的圣诞晚会，既要讲求排场，又要讲求经济实用，这也是策划公司圣诞晚会头疼的地方，下面应届毕业生网就为大家策划了一个简单的公司圣诞晚会，希望可以给你些许帮助。

在这个文化碰撞剧烈的时代，圣诞节作为一个彻底的洋玩意儿已经开始在越来越多的中国人生活里扎了根，圣诞节成为亲人、友人相互祝福的美好时刻。××××在这个喜庆的日子里，特组织圣诞联欢活动，让全体员工在轻松、愉悦的氛围里，感受到和谐、友爱的企业文化氛围。

1、 活动主题：“激情之夜 圣诞狂欢”全员大互动;

2、 活动时间： 12月24日20：00—24：00;

3、 活动地点：公司篮球场;

4、 活动形式：歌舞晚会、集体游戏及平安夜祈福;

1、情侣最佳拍档(情侣站报纸)

主题： 爱情的智慧魔力

所获奖项： 最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者准情侣，首先情侣或准情侣双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的男女双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖

2、合作猜字游戏

主题： 心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对字板，一人面对字板，面对

字板者用动作表演字板所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的\'字板所展示的图片或文字，则视为违规;背对字板者说出字板所示内容，时间3分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

3、平安是福

主题： 身无彩凤双飞翼

所获奖项：最佳拍档奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对男女生，面向而立，左手放在背后，右手手持一个苹果，男生喂女生吃，女生喂男生吃，前提条件是双方的左手都不能动，看哪一组吃得最快，吃的最快的一组获胜。获胜者获得最佳拍档奖。

4、 平安夜祈福 礼物互派送

主题：“缘”来是你—情系礼物一线牵

所获奖项：最神秘礼物奖

组织方式：凡是公司在职员工均可参加，参加者需准备一份包装好的精美圣诞礼物(礼物价值不少于10元)，可在礼物内写上祝福话语和联系方式，然后将礼物放置在c栋舍管处并进行登记(登记时请注明圣诞节自己的班别)，自通告发布之日起至12月24日17：00截止登记，届时圣诞老人会将礼物按男女分成两大类，并以抽签的方式派发礼物(男女礼物置换)，“缘”来是你——最熟悉的陌生人，可当场描述送你礼物的他(她)的形象，回答最接近或礼物最精美者获奖，让你和他(她)认识后接下来就你俩自由发挥啦!

5、 鸿运当头 签牵玉手

6、吉它及舞蹈表演

7、圣诞礼物大派送

组织方式：选取后勤2名员工穿上圣诞老人服扮演圣诞老人，在圣诞节夜派送礼物。如公司有人上夜班可趁夜班员工下班之机派送(平时公司搞活动因为上班的缘故夜班无机会参加，在厂区外下班的路上给他们一个意外的惊喜)

项目 金额/元 备注

圣诞节装饰品 1800 含公司大堂、写字楼圣诞树、花、画等

节目所需道具 500 如苹果、饮料、圣诞帽、小服饰等

表演人员礼物 300 30份\*10元/份

歌舞厅舞台装饰品 300 小彩旗、小彩灯及彩气球等

互动节目奖项 200 50元一节目(共4个小节目)

观众参与小礼品 500 100份\*5元/份

圣诞老人派发小礼品 500 糖果、小饰物、生活用品等 合计 4100

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇七**

红色圣诞，圆满新年，xx家具，豪礼相送。

1、提高公司知名度，美誉度，扩大市场销售量。

2、提高销售业绩，增加公司客户销售信心。

xxxx全国经销商以及自营店

：20xx年12月20日至20xx年1月10日

1.沙发促销

套餐一红色圣诞

套餐二圆满新年全家福1+2+3

套餐三转角单套xx家具，单套订购可享受每订一款优惠5%

套餐四豪礼相送凡在活动期间订购产品除享受折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳

(一)、场外宣传：

1、报纸宣传：分别于12月20日和12月24日两天必须在当地dm报纸发布1/4版面硬广。

2、以公众号、微信为基础，向消费大众发送促销内容信息、节日祝福信息。

(二)、场内宣传：

1、店内海报、x展架、dm单页宣传。

2、店内人员口头讲解。

3、短信：3分/条，以20万客户为基础量，发送两次，共：12000元。(公司统一编制短信内容，以xx公司品牌做推广)

1、门面布置：

各经销商根据自身店面进行烘托氛围，可以彩色气球点缀或彩丝带。

2.、店内布置

于店合适的位置，一般在门口不影响产品又可以起到醒目的作用，用一棵圣诞树，树下摆满各种精品小礼物，为赠礼区。

门口左右两侧放置活动内容x展架一个，活动内容可自行定制。

3、人员装饰

每个销售人员戴上圣诞帽，主要烘托节日气氛。

4、元旦布置

以圣诞布置为基础，在厅内每个吊旗下悬挂红灯笼，可沿用至春节后。

1、报纸硬广：1/4版面，5000元/次，1次共：5000元。

2、电视滚动字幕宣传：1200元/天，两次共：2400元。

3、短信：2分/条，以10万客户为基础量，发送两次，共：4000元。

4、dm单：

5、x展架：

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。

喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

小礼物：

7.以上费用预估费用，实则可能不会超出，估计推广费用约14000元。

1、红色圣诞：凡在圣诞期间客户订单红色圣诞套餐满10套的，即可享受公司价格10%优惠让利。

2、圆满新年：凡在元旦期间客户订单圆满新年套满10套的，即可每套返现20xx元。

3、xx家具：凡在活动期间订购公司单品的客户订满3套即可享受公司价格5%优惠让利。

4、豪礼相送：凡在活动期间返单的客户，除享受产品折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳。

5.凡本次活动下单超过20万的客户，公司除以上优惠之外可享受广告支持费用50%的补助。

1.所有参与活动的客户，需要做广告及其它推广的.，需在20xx-12-3将申请单传回公司，超过时间则视为放弃。

2、所有特价产品必须将至少30%的订金打到公司账户，公司方可安排生产;

3、促销产品必须在20xx/1/12之前将所有订单传真至公司和订金打到公司账户，逾期则恢复原价;

4、正价产品也必须在10月16日前将所有订单传真至公司方可按标准执行,并且所传订单后期不得修改或者增加;

5、参与活动所有特价产品和正价产品必须在20xx元月底之前全部提完,逾期则恢复原价;

6、享受本次公司广告支持费用的客户，不再享受公司其它本年度广告支持。

7、本次活动业绩不计入年终返点。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇八**

活动时间：20xx年12月18日-12月25日

活动内容：

活动时间：12月22，23，24，25日

活动地点：1f正门

活动内容：

凡当日在本店购物满200元的顾客，赠送现场宝丽来留念快照1张，购物金额不重复累计，每人限拍1次，不论金额大小。每日数量有限，赠完即止。

每日快照数量：

12月22日（周六）150枚

12月23日（周日）150枚

12月24日（周一）150枚

12月25日（周二）100枚

活动时间：12月18日-12月25日

活动地点：4f总服务台侧

活动内容：

凡消费满100元的顾客，凭当日收银条领取“钦善斋”食府消费券40元，用于抵付餐费（烟、酒、饮料除外）。满佰送肆拾，多购多送：每日限送500张。钦善斋恭候你的光临！

地址：电 话：注：详情请参看店内活动公告！

活动地点：1f侧门广场

活动内容：

圣诞狂欢夜，你准备去哪里？不如到x来吧！这里有音乐、有舞蹈、有圣诞老人，还有最重要的啤酒哦！啤酒加音乐，让我们一起high起来！

活动时间：12月24日（pm：18：00---22：00）

活动地点：1f侧门广场

活动内容：

今天是圣诞平安夜，朋友们，我们一起欢聚在x吧！最cool的热舞t.o.p组合，最high的歌手，更刺激的现场抽奖，只需要您参与进来就有机会。

奖项设置：

一等奖：西门子2118手机一部价值1480元（一名）

二等奖：宝姿领带价值489元（二名）

三等奖：雅芳美白洁容膏价值200元（三名）

纪念奖：西门子小礼品（二百名）

注：请各位朋友到活动现场自行索取奖票进行抽奖。

活动时间：12月22日（周六）---12月25日（周二）

活动地点：1f正门广场

活动内容：

圣诞节快到了，圣诞老人送礼来了。活动期间，凡购物满200元的顾客，均可凭收银条到活动地点参与一个有趣的游戏：与圣诞老人猜拳（3打2胜制），凡胜利者就可在我们的糖果箱里用一只手抓一把糖，一把能抓多少就可以带走多少。绝对地有趣哦！大家快快参与吧！数量有限，先到先得，送完为止！

活动时间：12月23日（周日）pm：2：30开始

活动地点：1f侧门广场洗浴中

活动内容：

本活动以情侣组合免费报名参赛，限报30组，参赛者自备vcd，磁带，md等音源，现场由评委评出一，二，三等奖，每位参与者将会获得一份精美的参与奖。

奖项设置：

一等奖：价值500元的.礼品（1对）

二等奖：价值300元的礼品（1对）

三等奖：价值100元的礼品（2对）

参与奖：价值10元的礼品（26对）

活动期间：12月22，23，24，25日

活动地点：1f正门夹层

活动内容：

活动期间，凡消费满100元的顾客（限当日累积有效），凭收银条即可至1f正门夹层兑换圣诞卡1枚，满200元即兑换2张（零额不计），多购多得。

25日pm：6：30正门右侧准时开奖，各奖等待您的中取（家电用品、照相器材、珠宝首饰、电脑，大宗集团购买等抽奖时不累计金额，每张收银条限抽1枚）。

另：抽奖同时可获赠stairs阶梯清吧酒水消费券一张（价值50元），每日限送200张，送完为止！

奖品设置：

一等奖----价值4800元奖品（1名）

二等奖----价值3200元奖品（1名）

三等奖----价值2200元奖品（2名）

四等将----价值1000元奖品（3名）

幸运奖----价值100元奖品（50名）

活动时间：12月22日（周六）pm：2：30

活动地点：1f侧门广场

活动内容：

圣诞节在伊藤。我们将为您倾力奉献一场顶尖的摇滚派队，来自于国内外优秀的乐队组合，为您精心打造真正的音乐空间，就在12月22日下午2：30。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇九**

制造轰动效应，引起关注，将买房者聚集到售楼现场，营造热烈的购房氛围。

线上线下，双管齐下。

线上推广时间：20xx年11月20日至20xx年12月20日

线下推广时间：20xx年12月25日至20xx年12月26日(圣诞节，周末)

线上推广：搜房网、焦点房地产网、新浪房产、网易房产 ? 线下推广：xx售楼部

1、 线上推广：

1) 创意思路：想要以较低的投入制造轰动效应，引起关注，可以制造事件，或利用近期热点事件进行炒作，如果做得好最好能形成一个新闻事件，引起其他媒体的关注和免费报道。但利用热点事件应注意不要给自己造成负面影响。近期大众较关注的事件有：通货膨胀加剧、农产品大幅涨价、房地产调控手段接力出台、暴力拆迁、qq与360之争、中日之争、俄日南千岛群岛之争、apec会议、人口普查等。与搜房网联合，制造事件。同时在相关房产网站、门户网站、网络论坛上进行软文传播，将网友引入搜房网参与调查、投票或发表观点，并以此为依据获得参与下线超级现金大奖活动的资格。

2) 方案一：粮油涨价揪人心，xx楼盘派现金。先介绍农产品涨价给居民生活带来的影响，介绍网友对农产品的支招，比如 菜奴攻略 、 买菜36计 等。然后要求参与者填写资料(资料填写表里植入对楼盘的介绍，如xx楼盘的价格是xx元/平米您是否知道?让参与者选择)，参与调查、投票。完成任务者可以获得幸运号码一个，凭此号码和登记的身份证资料，可以到场参与抽奖，中奖率100%，直接是现金奖励，最高奖金相关于一个家庭5年的买菜费用50000元。

3) 方案二：我出钱，你出主意，解决3q之争。针对目前网络上吵得不可开交的qq和360之争，已严重影响到市场秩序及用户利益，为寻求解决办法，参与者先登记个人资料，然后可以发表3q之争的危害，可以站在腾讯、360、用户、政府、行业协会等的角度提出可行性解决办法，以及未来怎样防止此类恶性竞争事件。其发表的观点支持率达到一定百分比或者排名在前300名，将获得参加线下现金派送活动资格。奖品为现金，100%中奖，奖金最高额度50000元。

4) 费用预算：线上推广费用预算2万元。

2、 线下推广：

1) 现金大派送(中奖率100%)

a. 创意思路：吸引客流最好的方式就是免费午餐。配合线上宣传，以100%中奖率和超级大奖，吸引顾客到场。

b. 奖品设置：10元现金奖若干，50元现金奖200名，100元现金奖100名，1000元现金奖，10名， 5万元超级现金大奖1名。

c. 活动规则：50元、100元、1000元现金大奖，现场派送现金;5万元现金大奖，签订购房合同后直接从房款内扣除。

d. 费用预算：8万元。

e. 人均费用(含线上推广)：353元。(由于10元现金奖的冲淡，实际支出会更小)

2) 一元拍卖(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客);

a. 创意思路：根据公司少花钱、多办事的原则，拍卖是个比较好的方式。首先，人都是有好占便宜的思想，对房屋有刚性需求的`个人或家庭用户这一特征更是明显。一元起拍，从参与者角度来看，投入小，收获大，吸引力强。而且活动充满趣味性，对现场气氛的营造肯定能起到非常好的效果。而从主办方的角度来看，表面上花了很多钱购买拍品，但事实上由于参拍者相互抬价，最终成交价基本与购买价相当，而批量购买享受团购价后，最终成交价甚至可能高于购买成本。此项基本等于不花钱，办大事。

b. 拍卖品设置：拍卖品价格不宜过高，最好控制在200元以内，这样客人参与度会更高。拍卖品应是家庭日常使用较多的，或者有创意的产品。建议：乒乓球拍、网球拍、羽毛球拍、电水壶、加湿器、煮蛋器、剔须刀、健康秤、豆浆机、厨房套刀、瑜珈垫、收纳箱、抱枕、cd盒、汤锅、车载吸尘器等。

c. 费用预算：拍品购买成本预计2万元，成交金额预计15000-25000元。最终可能趋于零投入。

3) 投飞镖，享优惠(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客)

a. 创意思路：增加活动的娱乐性和营造活动气氛，同时还可以给客户带来一定的收益。在房屋不打折的情况下，采取对顾客优惠的折衷方式。

b. 活动规则：签订认购书后，有3次投镖机会，投中的环数乘以100为现金优惠金额，优惠可直接冲抵购房款。

c. 费用预算：3万元。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十**

班级集体活动及有意向就读家庭(电话联系确定)

通过开展圣诞亲子同乐活动，让幼儿与家长一起体验庆圣诞迎新年的快乐，加强家长与子女之间的情感交流，增加老师与家长之间的沟通机会。培养幼儿参加体育运动的兴趣，亲身体验体育活动的魅力。

大教室

1、主持人致开幕词并宣布可爱的小朋友们入场。

2、热身活动：放背景音乐，主持人带领家长和小朋友一起活动一下自己的身体，跟着音乐节奏，自由放松，帮助提高活动气氛。(小毛驴、公共汽车)

3、亲子游戏活动

活动名称：袋鼠接力

活动准备：没有五官的人头像挂纸，两根带彩笔的接力棒

活动目的：①增强幼儿与家长之间的合作能力，增进亲子感情。

②增加幼儿的集体意识，培养幼儿的集体荣誉感。

活动过程：①把全班家庭分成甲乙两队，每队以8个家庭为一组。

②教师讲解游戏规则：

(1)幼儿面对家长，双手抱住家长的脖子，双腿勾住家长的腰。

家长一只手拿接力棒，另一只手轻抱幼儿。

(2)家长站在起跑线以内，听到哨声后快速跑到对面用带材必的\'接力棒在人头像挂纸上画出五官(每位家长只能画五官中的一个器官，如一个耳朵一个眼睛)，再跑回来把接力棒传给另一位家长，直至画出完整的五官为止。 (3)先画完的即为获胜组。

活动名称：抢椅子

活动准备：椅子若干

玩法：幼儿7人一组进行游戏。音乐开始，家长和幼儿手拉手绕椅子转圈走。音乐停止，家长马上抱起宝宝抢到位子并坐好。没有抢到位子即被淘汰 规则：必须在音乐停止后才能抢椅子，坐椅子时宝宝必须坐在家长腿上。

4、圣诞老人出场，派发礼物

教师扮演圣诞老人出场，跟小朋友们打招呼，指导小朋友能正确说出： merry christmsa，并给小朋友发礼物。

5、疏散家长，引导报名(前5名报名者)

6、活动结束在《圣诞快乐》的歌声中结束活动。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十一**

在圣诞节即将到来之季，快乐派幽默玩具连锁总部——以“相约圣诞，惊喜无限”为主题，为提高“快乐派”幽默搞笑玩具在圣诞节期间的销售量，增加全国各地加盟商的经济效益，特推出此次圣诞促销活动。

活动时间：

12月11日——12月26日

活动内容

(一)平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的.祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：

两棵大型的圣诞树(供应商支持)

苹果枚，费用大约元。

亲情卡片枚，费用元

(二)圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围尺寸，鞋号码()，年龄岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得

提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：

幸运礼品(各供应商支持，店内选区)

其它费用预测：元

(三)狂欢夜

主题：激情狂欢夜

()吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

()喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

()玩：进行喝啤酒比赛

()乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四)特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从日—日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

四、目标性商品惊喜特价，超值回报

从日—日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象。

五、媒体支持

海报张

海报万份

当地报纸宣传万份

六、早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

七、店面装扮浓浓的圣诞气氛!彩灯、音乐、圣诞树……二楼所有收银员头戴圣诞帽!并且24-26日“欢迎光临”改为“圣诞快乐”。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十二**

圣诞节日益成为许多年轻人追求时尚，追赶时代潮流，是他们新时代生活中一个不可缺少的环节。

举办这次活动就是为了扩大在年青人中的影响，特出圣诞节的生命气息，培养消费者的品牌忠诚度，同时这次活动也是和同行的一次有效比拼，找去我们和同行间的差距，以及我们的.优势。

20\_\_年11月16日------20\_\_年12月26日

##各连锁分店

##所有员工

##蛋糕新品多多，实惠多多

1、销量分析

目前各蛋糕店内的销售额都依赖蛋糕的销量，蛋糕销量好，则营业额高，反之，则少(部分店面蛋糕和面包的销差不多)。蛋糕销量中，有以水果、果味的蛋糕销量，慕斯类蛋糕利润但量最小。

2、地理位置分析

目前的蛋糕店分布比较集中，主要集中在商业繁华地带、生活小区，人口密度大的地区，而一些新的开发区蛋糕店面则比较少，公司可适当考虑，以免同类厂家捷足先登。

3、蛋糕、面包价位分析

目前蛋糕以148元(左右)/磅为主，面包以16元左右，7—9元为主，可考虑扩大在这个价位段的新品面包。

4、蛋糕配送分析

目前各蛋糕店都存在一定程度的送货不及时的问题，一些店面少的公司，送货问题则相对比较少，则建议划分区域订做蛋糕。

圣诞快乐!欢迎光临##!

1、各个连锁店面都要粘贴圣诞老人画，摆上圣诞树。

2、所有员工必须统一着公司服装，戴圣诞帽，着装要整齐、干净。

3、所有店面的视频设备都要配合宣传。

4、各活动人员不许串岗、缺岗。

5、所有安排人员必须参加，不得寻找理由拒绝参加。

1、订蛋糕送精美礼品。

2、所有一次性购买面包金额超过50元，赠送小礼品一份(圣诞帽、气球)等。

1、店面悬挂圣诞宣传海报、彩灯，积极引导消费者消费，培养他们的健康面包消费观念。

2、置圣诞树店面悬挂气球，店员戴圣诞老人帽。

3、确定活动目标人群：小孩，年轻人为主。

4、确定活动期间人流量时间段。

5、店内统一悬挂kt板宣传画。

6、物品要准备齐全(坏的要及时上报修理)。

7、电台在活动期间配合广告宣传。

1、欧式面包(引进国外先进技术，结合国人口味，特别研制，精心制作)。

2、面包：(健康面包)含人体所需多种维生素、粗纤维及矿物制，并且不含任何糖份不含糖。

1、人员安排：

监督：

营运部：

总店：

####

备注：

1.如果人员调动按照实际分配

2.人员实行责任制，特殊标记为店长

2、每个店面挑选1~2名人员到人流量大地方的或居民小区的散发新产品优惠券。

1、本周销量比上周提升20%。

2、能初步改造##新气象。

1、本次活动中暴露出的问题。

2、本次活动中取得的成果。

3、以后工作的布置

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十三**

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。如今中国人对圣诞节已不再陌生。现在可以说没有一家餐厅不搞圣诞狂欢活动，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

xxx酒楼作为一家在银川餐饮市场首屈一指的汉餐酒楼，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现湘悦情酒楼圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作，做出如下方案：

1、xxx酒楼节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、紧紧把握以“浓郁的节日氛围营造+适度的促销活动跟进”的思路，吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对xxx酒楼的关注，以达到提升店面销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、充分利用xxx酒楼硬件设施的优势，通过声音（圣诞歌曲）、图像（圣诞电影）和的特色节日装饰，让每位进店消费的顾客倍感舒适和温馨，在消费者心目中树立良好的形象。

通过圣诞节的活动，扩大xxx酒楼的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

xxx酒楼

xx年12月23日25日

“缤纷圣诞 美食无限”

1、欢庆圣诞 美食升级（活动仅限3天，不限大厅包间）

活动期间，进店就餐顾客消费满100元返20元代金券，以此类推。 注：

1、本活动不可与其他优惠同时享用 活动最终解释权归本店所有。

2、本活动返还的代金券不可当餐抵用现金，二次消费仅限大厅。

3、寻找圣诞“福”星

24/25日晚市，19：30由店总抽出圣诞“福星”，抽中的顾客可享受圣诞特别折扣，每日17位幸运顾客，总计34位。

一等奖（2位）：菜金8.8折

二等奖（5位）：菜金9折 三等奖（10位）：菜金9.5折

4、幸运24/25

24/25日，凡进店消费的顾客，年龄是24/25周岁，手机尾号为24/25，生日是12月24/25日，驾驶证尾数是24/25等的顾客，均可获赠湖湘秘制辣椒酱一瓶。

5、狂欢派对 好礼多多

圣诞节期间，更有神秘圣诞老人派发圣诞礼品，好礼多多，惊喜多多。

主体思路：重点以大堂和人员为主，包间大厅点缀为辅。

1、大堂：

⑴两侧玻璃幕墙设计制作大尺寸的圣诞造型画面；

⑵环绕顶部水晶灯悬挂购买的彩球和麋鹿挂件；

⑶中间电梯门制作圣诞拱门（欧式城堡式）；

⑷大堂四角布置圣诞树，树上缠绕彩灯；

⑸大堂中间靠近吧台位置布置一处圣诞主题景点（圣诞树、圣诞老人、雪人雕塑、礼品堆头、篱笆等）

2、大厅和包间：

⑴大厅顶部悬挂若干关于圣诞主题的小饰品；

⑵包间门上张贴圣诞卡通造型贴画；

3、人员：

⑴所有服务人员以及前厅人员（店总、经理除外）一律佩戴圣诞帽、胸贴；

⑵需要一名表现力极佳的男生选扮演圣诞老人；

4、礼品：

大量的苹果、糖果、巧克力、玩具、圣诞玩偶等；

⑴将酒楼节日宣传策划活动的内容大例会宣讲形式向员工进行讲解；

⑵属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训；

⑶挑选合适的人员扮演圣诞老人，并进行适当的培训；

⑷播放节日期间的背景音乐、电影，以烘托整个酒楼的过节气氛。

⑸参考背景音乐：《平安夜》、《天使歌唱在高天》、《听啊，天使唱高声》、《圣诞钟声》、《铃儿响叮当》；播放电影：《全城搜寻圣诞狗》（24日）、《飞屋环游记》（25日）

⑴通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

⑵制作圣节日促销宣传x展架在一楼门厅和大堂进行宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

⑶电子屏活动概要宣传（12月15日前完成）

⑷短信宣传：向现有客户群发短信，宣传节日促销活动。（12月20日前完成）

⑸软文宣传：在银川晚报美食版发布节日促销软文。（12月21日刊发）

12月24日-25日是平安夜和圣诞节，1月1日是元旦，这两大节日正是商家吸引客户，营销活动的最佳时节，促销活动、降价活动纷纷而至。我们应该以独特的营销策略，吸引客户到店。圣诞期间，利用促销活动达到宣传企业文化，提升品牌，强化知名度的效果。让更多的\'消费者知道广汽本田，知道广汽本田惠东店!

活动主题：

活动时间：20xx年12月20日至2024年1月3日

活动地点：广汽本田店

活动目的：

1、利用双节促销，提高销量

2、提高品牌及企业知名度

3、提高客户忠诚度

1、摘红包活动

在店内圣诞树上挂满红包，红包内装有事先写好的``礼品的名称，整棵树中参杂若干个红包内为500元工时代金券，(礼品的数目与代金券的数目视情况而定)如果该红包被购车客户选中，那么次日再放入一张500元工时代金券，按照红包内的内容发放给选中的购车客户。设置一个价值1000元左右的.礼品，随机挂在圣诞树上，以此为噱头吸引客户。(也可以不挂，仅以此作为噱头，礼品的确定与精品部协商确定)

2、圣诞许愿

制作一个圣诞礼愿箱，凡是活动期间到店客户，即可领取一张圣诞礼愿卡，写上圣诞祝福及圣诞愿望和想获得的圣诞礼物(礼物必须是店内汽车用品价值在1000元以内)，放入礼愿箱。大奖将在圣诞当日由特约店总经理现场开出。

活动明细：活动前期培训，向销售人员及服务人员说明活动内容，并由专人负责礼愿卡的收集整理。参与购车的新老客户可由销售顾问指引领取圣诞礼愿卡，客户现场填写礼愿卡并投入礼愿箱中，由专人汇总每日填写的礼愿卡，以供圣诞主题日抽选。圣诞主题日当日，由总经理现场抽取幸运用户5名，礼愿礼品有本店自行选购。于元旦之前，电话通知中奖客户，携有效证件到店领取圣诞礼愿礼品。

3、豪礼相迎

五重礼：

1、试驾礼：到店试驾即可获得精美礼品(雨伞、钥匙扣);

2、购车礼：购锋范、飞度、理念s1均享受广汽本田节能补贴3000元;

3、尊享礼：购雅阁尊享超级盛惠，优惠一万还可获大礼包;

4、转介绍礼：老客户成功介绍新客户可获赠500元工时代金券一张;

5、服务礼：冬季服务免费检测，工时费优惠，预约有礼。

电话邀约及短信内容

邀约话术：\"您好,我是销售顾问xxx.非常荣幸地告诉您,圣诞节期间您可以参与我们特别准备的年终回馈活动,到店即可获得豪华大礼，还有机会实现您的圣诞愿望，获得神秘奖品。活动的内容我可以为您介绍一下??\"

短信内容：\"圣诞优惠大尺度，惊喜让你hold不住。广汽本田惠东店圣诞巨献，雅阁直降1万，到店更可获得神秘大礼。详询：8239773\"

1、短信群发：针对惠东高端客户，覆盖面积要大，要广，利用电信与联通的资源，进行群发短信。

2、电话邀约：针对新购车的客户及保养维修的老客户，对其进行电话邀请。

3、网络推广：通过广汽本田惠东店正规网站及合作的大型汽车网、广汽本田惠东店车主qq群，把活动信息挂出去。

4、电视广告及电台：把活动及优惠信息进入现在正在播的广告宣传片内，编写电台广告软文让惠东电台dj广播。

5、硬广：在惠东日报、时尚起义杂志刊登活动信息，同时印制活动宣传单派发，张贴海报宣传。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十四**

圣诞节促销活动的内容相信是所有酒店，也是消费者最为关心的了。因此，在制定酒店的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合酒店的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容。

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面会装有酒店的小礼物；

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店附件派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物；

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠；

4、圣诞节幸运礼物

到酒店消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店的会员卡、优惠券等礼物；

5、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店的时候，可以收到额外的惊喜；

6、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店留下深刻的映象。下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

1、酒店的人员准备

为衬托圣诞节节日气氛，酒店的全体服务员要在圣诞节期间戴一顶红色的圣诞帽子，圣诞帽由酒店统一发放；“圣诞老人”的装扮者要全身着圣诞老人的服装，服装由酒店订制，但相关人员要注意妥善保管。对酒店人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相关技能，对促销活动的具体内容能熟记，能快速说出相关的优惠活动信息。

2、圣诞节活动物资准备

通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费；

制作圣诞节日促销宣传海报、展架在店面促销宣传。（12月20日前贴出去，提前宣传）；

制作宣传单页，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传；

横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及白色。常见的装饰物有：

1、圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是酒店大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛；

圣诞树的布置：可以用线将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子；

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好；

2、松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花板上，配以彩灯以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰，也能很好的营造圣诞气氛；

3、松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上；

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务；

4、圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用；

5、圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节最好的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，能够很好地与顾客互动，酒店气氛也因此变得热闹。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿着红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱；

6、圣诞小帽：圣诞小帽也是圣诞节最常见的装饰物了，既可以员工佩戴，也可以派发给顾客（女士以及小孩），也可以串联悬挂起来当作装饰物，效果也很不错；

7、圣诞雪景：酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鹿拉雪橇，旁边圣诞树搭配以圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备制作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的\'雪屋做一个雪景、雪山、雪人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备；

8、圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在酒店播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客的感受适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可；

9、各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦；

10、各类的悬挂小旗子或是雪花：酒店悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花（小饰物）贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑酒店的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，但要注意悬挂的场合以及数量要适当。

**圣诞节活动方案公司 圣诞节活动方案背景篇十五**

活动现场布置：

1、舞台搭建整个活动现场中央，搭建大型塔松装饰圣诞气氛配以装饰灯光效果营造节日气氛。本次活动重点在于突出节日的氛围，白天应注意现场的布置音响效果的烘托，夜间应注意影响效果和灯光效果的突出。

2、活动节目主要以欢乐的音乐演奏为主，配以车模以貂皮高靴着装的走秀。阶段性的安排“圣诞老人”现场小礼物的派送。使现场氛围更加温馨浪漫。增加现场互动性的环节，小游戏的类型，提高客户的\'驻足时间。增加销售的成功几率。（具体的活动节目内容安排于11月30日前出方案）

3、乐队的选择以欢快的流行音乐为辅助背景音，配以现在的演奏及延长表演（一天3场，上午：10：00~12：00，下午：15：00~17：00，晚上：18：30~22：00）表演期间每30分钟休息10分钟。

4、模特走秀服装选择由圣诞主题服装组成

①外籍模特4人/天3场，上午：10：00~12：00，下午：15：00~17：00，晚上：18：30~21：30。表演期间走秀10分钟、静态展示30分钟、休息20分钟。

②本地模特4人/天3场上午：10：00~12：00，下午：15：00~17：00，晚上：18：30~21：30表演期间走秀10分钟、静态展示30分钟、休息20分钟，与外籍模特交替进行。

5、卡通造型的真人模型游动走秀（3人/天不间断轮流走秀并分具体时间段派发圣诞礼物）

6、晚间燃放烟火表演以吸引人气的聚集。（每天1次，晚上：20：00~20：30）

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