# 2024年圣诞节活动策划书策划(15篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-07-13

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。圣诞节活动策划书策划篇一...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**圣诞节活动策划书策划篇一**

金樽国际俱乐部自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大俱乐部客源市场，树立良好的品牌形象，体现金樽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。

市场分析：

目前，达州娱乐业市场表现出旺盛的发展势头，但是竞争十分激烈，新的夜场不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中我们如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要大家去深入思考，谨慎抉择的。

夜场是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。俱乐部如何建立制度化的管理方式，提高对各种独特消费群体的服务，针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。在中国，夜场娱乐业在早在十几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中;另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

活动整体思路

一、活动目的：圣诞节即将来临!为了让消费者体会到金樽独特的圣诞文化氛围，力争做到比其他企业更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在达州市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化俱乐部的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：12月24日--1月1日

三、活动地点：金樽国际俱乐部

四、活动主题：《祈祷平安、祝福圣诞、相约狂欢》《迎新年》让我们把圣诞和新年的钟声传播四方!

**圣诞节活动策划书策划篇二**

圣诞平安夜“假面舞会”

xx酒吧

30人左右

12月24日晚8点

当晚定下xx酒吧活动，每一位参加活动者发放面具一个，举办假面舞会。

1、入口处：发放面具以及半张扑克。

2、内场：假面舞会，穿插小游戏。凡是手中扑克可以拼成一整张的两个人成为当晚的临时排档完成游戏（情侣对唱，现场求婚，喝啤酒比赛等）。

3、午夜钟声许愿，摘下面具。

视人数而定（大概人均二百元）

每位参加的选手，事先准备好一份圣诞礼物，再将你要求收到礼物的人要表演的节目，写在一张纸条上，和礼物放在一起，然后包装起来。

选手到达活动地点之后，将礼物交给活动主持人，主持人将礼物集中放在一起，并且在每份礼物上贴上号码，同时，准备相同号码的抽签条。

所有选手到齐，活动开始之后，大家先抽签，抽签完毕之后，从抽到一号的选手开始，领取一号礼物，当场将礼物拆开，并按照礼物中那张纸条的要求表演节目。之后按号码顺序进行，所有参加选手机会均等，公平合理。

如果不肯按要求表演节目的人，将被罚趴在地上，撅起pp，让在场的每人打一下pp。

1、礼物中的纸条不要署名！

2、表演节目的要求，尽量有创意一些，但也要在一般人可以承受的范围，杜绝伤害自尊的要求。

3、活动中的零食和饮料集中购买。

4、热烈欢迎携带亲友参加活动。

**圣诞节活动策划书策划篇三**

1、让孩子们了解圣诞老人、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、加强同学们的团队合作精神，增强同学们之间的交流与沟通。同时，加强同学们对西方文化的认识。

4、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。

5、让平时紧张的学习氛围得到一定的缓解，使同学们的心情得到放松，在以后的日子里更好地学习。

感受西方文化，使同学们对圣诞节有更多的了解。

20xx年12月23日早上第一节

二（4）班教室

全体同学及语文老师。

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、歌曲《铃儿响叮当》mp3、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。

活动一：复习节奏乐《铃儿响叮当》

1、激发孩子学习的兴趣，引出圣诞节由来。

2、介绍圣诞节的由来，初步了解圣诞节的由来。

3、请孩子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（圣诞老公公、圣诞树）的由来让孩子了解，丰富孩子有关圣诞节的知识

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：

区域一：美工：用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树。

区域二：手工：做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸：孩子通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画：画画心目中的圣诞节。

区域五：科常：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：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：圣诞节知识小问答。

活动五：请＂圣诞老人＂给小朋友发放礼品，同小朋友一起做游戏。

活动六：过生日。

活动七：许愿望，在愉快的情绪中结束。

1、在布置会场装点教室时，攀高注意安全。一定要有人在场一起合作布置整理。

2、清点到场人数，了解提前离场同学的去向。

3、到场同学注意保管自己的财物。可能有些同学由于表演需要，更换衣物，注意保管好。

4、节目表演时，注意安全。

**圣诞节活动策划书策划篇四**

又一个美丽的圣诞节即将到来，亲朋好友家人美好的祝福从耳边亦或远方传来。当然，祝福的形式有很多种，信息高速发达的今天，更是有着选择的方式：电话、信息、邮件、qq。但是贺卡信件的传统祝福形式依然存在它的独特意义！圣诞贺卡的祝福依然占据着很大的比例。然而没一张精美的贺卡背后却是以消耗优质木材为代价。一张贺卡或许用不了多少木材，但数百万张贺卡需求的木材就不是一笔小数目了。据统计，每制作1万张贺卡就要消耗相当于xx年生大树的木材，每10万张贺卡则要消耗5.5立方米木材，这并不是一个简单的数字。

所以，现在以水果代替贺卡的活动已在各大高校举办。以水果代替贺卡，传递绿色圣诞祝福，这不仅吃到了绿色食品，得到了健康，而且还保护了环境，减少了树的砍伐量。

1、为同学们送去温馨的绿色环保的圣诞祝福。

2、降低贺卡发行量，从而减少纸张的浪费，为保护林资源、水资源做出一点贡献。

3、借机向当今大学生宣传一些环境资料保护的知识，进而扩大到社会。调动全社会的环保积极性，倡导全民环保。

4、活动中的水果贺卡的包装采用的是废旧报纸等，由此水果贺卡与变废为宝相结合，真正切实地响应了环保、节约的主题。

5、尽量让全体环保社员参与其中，学习搞好社团活动的经验，加强内部人员的交流，加深友谊，锻炼新人。

6、在同学们心中塑造绿色环保形象，让大家更清楚的认识环保，认识绿色环保组织。为以后搞范围更大、影响更广的活动奠定基础。

7、加强各区各校环保组织的联系，合作交流，为以后开展范围更大、影响更广的活动奠定基础。

水果圣诞，减卡救树

参与学校高校师生

参加此活动的各高校的校园内

12月10—日——12月24日

12月6日：由社长在全体例会中介绍这次活动的策划及具体情况，让全体社员发挥想象，利用大家的力量和集体的智慧本着节能环保的原则，利用废旧报纸、塑料袋、薄膜等废旧物品设计包装水果的样品，从中选出最精美又环保的水果包装样品。再讨论出水果类型、价格及代表语。

12月7日—15日：

（1）依据选出的水果包装样品，收集好所需要的包装材料，为后期的水果包装工作的顺利进行做好保证。

（2）设计出水果温情表，然后制作并打印出来。水果温情表的内容包括送水果人及收水果人的姓名、学校、宿舍号、联系方式、水果类型、祝福语等基本信息。

（3）通过校园广播、校报、校园网站及展板、张贴海报等形式宣传我们的水果贺卡活动，让同学们了解我们的活动，从而扩大活动的影响。

（4）再宣传的时候开始接受订单及款项。

12月15日：截止接受校外订单，核对订单表。

12月16日：

把整理好的送往外校的资料信息发到江赣，并要求回复，以便确认信息发送成功，同时接受后续报名工作。

12月21—22日：根据校内外的订单情况做好水果购买工作。

12月23日：对水果进行包装，并且分配好送水果贺卡的人员，保证祝福的顺利送达。

12月24日：

正式派送圣诞环保绿色祝福，在送祝福的同时，向受祝福者

介绍我们这次活动的意义，增强环保的宣传力度。并且收集受祝福人的反馈信息。

派送结束后，核查送达情况，及时将遗漏的补上，若实在无法送达就退回费用。

12月25日后

每人写一份活动总结。

5张卡纸每张2元共10

方案单配

1、脐橙+苹果平安夜，送橙意

2、脐橙+脐橙橙心橙意

3、火龙果火红的爱情

4、香蕉退去你的矜持，接受我的温柔

1、保证信誉和效率。

2、信息收集要准确，书写字迹要清晰，避免看错信息而使祝福无法送到。

3、必须要贺卡收件人亲自签收。

4、由于跨省跨学校操作难度风险比较大，因此要注意信息交流及时，保证活动的顺利进行。

**圣诞节活动策划书策划篇五**

祝大家，快乐的圣诞节

1、了解西方的传统节目——圣诞节。

2、体验与老师、父母在一起欢度节日的幸福和快乐。

3、培养幼儿能勇敢的在集体面前展示和表现自己。

4、训练幼儿的观察能力及动手的灵活性。

1、装饰有节日气氛的活动室，睡眠室及“圣诞节”墙饰。

2、大圣诞树一棵，成人圣诞服装一套，幼儿圣诞帽每人一顶。幼儿礼物每人一份，包装好并编上号。小奖品若干，智锦盒一个，内装若干智力题卡片。

3、即时贴剪成的“红色圆形”、“黄色半月形”、“绿色小松树形”，幼儿最少每人一套。即时贴剪成的红色三角形、粉色五瓣花、绿色半圆形，家长每人一套。分散地藏放在睡眠室的各个地方。

(一)活动导入

1、教师：圣诞节到啦，我们和家长一起来庆祝圣诞节好不好?今天，小丑姐姐(另一名教师扮演)还特意举办了一个圣诞舞会，想邀请大家一起去跳舞。但小丑姐姐要求你们先做一个“寻宝”的游戏。大家快来听听我要告诉你们这个游戏怎么玩。

2、示范讲解“寻宝”玩法：

出示范例,请幼儿观察“娃娃”脸上有什么?都是些什么形状?什么颜色?

老师：老师把这些小卡片都藏在了寝室的各个地方，你们进去后要认真的、轻轻的去翻找。找到后，要快速将它揭下来贴在自己的脸上。然后到舞会门口请“服务员”检查正确后，可领一顶圣诞帽，带上后才能进入舞场去跳舞。

3、家长也同幼儿一样去“寻宝”，标志分别是红色三角形、粉色五瓣花、绿色半圆形。

4、幼儿、家长一起进行“寻宝”游戏。

(二)圣诞舞会——圣诞快乐(互动舞蹈)

幼儿、家长寻找到“宝”后逐一进入“舞场”。一个跟一个拉在小丑姐姐后边，随着音乐一起跳《圣诞快乐》舞。

(三)智多星游戏

1、教师出示智力锦盒。说：这个锦盒可神奇了，里面有许多神奇的游戏题卡，请小朋友上来摸一摸。根据题卡内容(如：谜语猜猜看、按数连线、九宫格……)来表演，做对了，教师扮演)会奖励你一个小奖品。

2、“智多星”和幼儿进行摸题智力游戏。

(四)欣赏童话剧——圣诞节的来历

1、教师：小朋友，我们又跳舞又做游戏，来庆祝圣诞节，那你们知道圣诞树是怎么来的?圣诞老人是怎么来的吗?

2、下面请欣赏由我们班小朋友和家长一起共同表演的童话剧——圣诞节的来历。

(旁白-教师)：很久很久以前，在一个非常寒冷的冬天，有一位可怜的乞丐(家长)，他又冷、又渴、又饿。“乞丐着破衣、拐杖出场”。他来到了一个村庄，遇到了一位富人(幼儿)和一位穷人(幼儿)“富人、穷人出场”。

乞丐(对着富人)说：我又渴又饿，你行行好，给我一点面包吃吧?

富人：我是富人，我很富有，我有的是面包、牛奶，就是不给你这个穷光蛋。并踢了乞丐一脚。

乞丐(艰难的站起来对穷人)说：我又渴又饿、又冷又累，请你行行好，给我一点面包吃吧?

穷人：我很贫穷，只有一片面包，但我愿意分一半给你。

乞丐(脱去破衣，变成一位可爱的圣诞老人)：谢谢你，善良的孩子，幸福、平安会永远伴随你，送你一支松枝，你要记住每天给它浇水、施肥，精心照顾它，它会永远祝福你。

(旁白)慢慢的，松树枝真的发芽了，并长成了一棵圣诞树，而且树上结满了各种各样的礼物，

圣诞老人把这些礼物送给可爱的孩子们。

(五)圣诞老人送礼物

1、教师：我们轻轻的围坐在烛光旁，每个人许个愿。美好的`愿望，圣诞老人一定会帮你实现的。来，孩子们，我们许完愿，一起吹灭蜡烛。

2、喷放礼花：彩花从天而降，随着欢乐的音乐和孩子们的欢笑，圣诞老人推着礼物出现在大家面前。

3、圣诞老人：孩子们，提示大家要说出自己所选择礼物上的号码后，将会得到一份心爱的圣诞礼物。

4、幼儿说号码选礼物。

(六)自助餐

幼儿拿着心爱的礼物，快乐的与家长、老师一起自选水果沙拉及小食品，分享着节日的快乐!

通过参加本主题的活动，孩子们可以学到

1、圣诞节的色彩。

2、圣诞节的食物。

3，圣诞节的植物。

4、圣诞节的象征。

5、圣诞节的声音。

1、红、绿、白，是圣诞节的色彩。

2、圣诞节的饼干和糖果是特意为圣诞节准备的。

3、圣诞老人、驯鹿、长袜和圣诞树是圣诞节的象征。

4、装饰圣诞树是圣诞节的活动。

5、圣诞装饰物和花环是被悬挂在圣诞树上的。

6、圣诞节有特殊的圣诞之歌。

7、在圣诞节可以听见铃声和圣诞颂歌。

8，猩猩木、槲寄生、冬青是圣诞之树。

9、很多人与他们的家人或朋友一起过圣诞节。

10、有些人会挂特殊的长袜，里面塞满了糖果和小礼物。

11、圣诞节是赠送和接受礼物的日子。

12、人们认为耶稣在圣诞节诞生。

1、圣诞老人——一个快乐的男人，总是穿着一件红外衣，是圣诞节的象征。

2、冬青树——一种在圣诞节用于装饰的树。：

3、花冠——一种在冬青树的枝上做装饰的东西。

4，小精灵——圣诞老人的助手

5、星星——树顶的一种装饰品。

6、长袜——一种大型圣诞袜。

7、驯鹿——一种为圣诞老人拉雪橇的动物。

8、礼物——一种礼品。

9、装饰物——用于装饰房子和树的东西。

10、颂歌——圣诞之歌。

11、皮纳塔——用鲜艳彩色纸做成的人或动物造型，用于装糖果和礼物等。

**圣诞节活动策划书策划篇六**

圣诞节作为西方传统节日，随着国际化的进程，已越来越受中国人欢迎。为让滨江国际的业主体验到圣诞节温馨浪漫的社区氛围，从而起到活跃小区文化生活、提高生活品味，进一步提高公司品牌影响力及小区服务质量。

1、活跃小区氛围，形成小区业主间及其与物业公司间的亲近感。

2、聚集人气，通过业主的口碑，促进物业理工作的协调发展。

乐结圣诞情系xx

小区大厅内

20xx年x月x日19：00—21：00

1、邀请函（向小区业主发送邀请函）在公共部位张贴通知。

2、电话邀约或手机短信邀约。

1、小区业主200人

2、工作组人员：

3、保安4人，xx物业工作人员8人

预计此次活动的参与人数将达到300人左右。

1、采摘圣诞帽许下圣诞愿

2、全家齐动员欢乐连连连

1、采摘圣诞帽许卜圣诞愿

准备：带挂钩的立柱一根，上面挂满圣诞帽；小钩环一个；两名“圣诞老人。装饰精美的圣诞树一棵；

游戏规则：参与者站在指定区域内，用小钩将立柱上的圣诞帽钩出，不能触动其它的圣诞帽落地，如能顺利摘取，则此圣诞帽归参与者所有。

所有参与者均可获得“圣诞老人”赠送的圣诞卡片一张。

参与者可将自己的圣诞愿望书写在卡片上，并将其悬挂于圣诞树上。

2、全家齐动员欢乐连连连

此区域趣味活动山家庭成员协作完成：

准备：气球

游戏规则：以家庭为单位，（两人或三人）乎手相联，背背相对，齐心协力把夹在背上的气球，从起点运到终点，将气球放置于凳子上，在规定时间内完成者为挑战成功，获得小礼品一份。

**圣诞节活动策划书策划篇七**

对于美容院自身来说，需要根据自身的资源和基本的情况，利用节日气氛突破传统的促销模式，最终达到的目的就是巩固老顾客，开发新顾客，美容院圣诞节促销活动：

1、促销内容确定，这个尤为重要，例如，活动期间，新顾客凭未消费完毕的其他么容院护理卡在本美容院开卡，可获得护理赠送剩余次数的赠送活动。同时享受正常的开卡优惠政策；其次，凭借空瓶换购个相对应的产品，例如，一个空瓶可以获得9折优惠，两个空瓶可获得八五折优惠等以此类推。

2、确定促销主题，美容院根据自身能够做到的一些促销情况来确定主题，如圣诞大放送，礼品拿不停等。

3、促销的形式采用，抽奖，换购，情感等形式。促销时间可以定位：12。18—12。31。

4、确定促销目的，例如：

（1）提升顾客的消费金额，促进美容院销售业绩；

（2）加强与顾客之间的情感交流，巩固顾客的忠诚度；

（3）利用进店有礼，商品换购的活动来拓展新客源；

凡在美容院消费达到x元以上的顾客，均可参加1次幸运大转盘的机会，可以把幸运大转盘划分为50、60、70、80、90、100元的区域，让顾客转，100%中奖。活动期间，每位顾客都可以获得精美贺卡一张，悬挂在圣诞树上。

活动期间，所有老顾客可以获得感恩卷一张，金额为1。1—11。30顾客在本院消费总额的5%~10%，仅限在活动期间使用。

美容院里面必须进行适当的布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望，活动宣传可以通过店外悬挂横幅，派发活动单张，电话告知顾客等形式进行传播，制定活动的销售目标，分解给每位美容师相应的任务，活动结束后进行相应的奖励。

**圣诞节活动策划书策划篇八**

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(圣诞老公公、圣诞树)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。

(1)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。

(1)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》

(1)感受歌曲\"四三拍\"欢快的节奏，尝试进行打击乐的配器。

自选区域活动区域一：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。

教师巡回指导。

活动三：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

**圣诞节活动策划书策划篇九**

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!

**圣诞节活动策划书策划篇十**

happy 20xx——圣诞游园活动及礼物\"对对碰\"

通过happy 20xx活动一方面丰富\*\*校园的学生生活,提高学生的生活质量;同时也通过这次游园活动增强\*\*学生对校园的感情,促进爱校之情。

(一)圣诞礼物派送——\"对对碰\"

活动时间:12.22—23(报名)

12.23晚派送贺卡

12.24下午,生科院操场\"对对碰\"(晚派送礼物)

活动规则:总共设15对相对应的卡片,如\"黄蓉与郭靖\"等,23日晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里,让其选取一张卡片,让其于之写者对对方的祝福,并保管好卡片,24日下午特定时间都到生科院操场集中.如果能寻找到对方,如:抽取\"黄蓉\"的寝室成员能寻找到抽取\"郭靖\"的寝室成员,则把两张卡片一起带到服务台去登记,服务人员将把礼物送到双方的寝室(或者现场领取 ).

附:该项活动最好是15个男生寝室与15个女生寝室进行,亦不排除个人参加.

宣传时应注明:名额有限,采取先到先得的方式决定.

(二)圣诞游园活动

时间 12.24下午

地点 室外 生科院操场

内容:7个小游戏组成,流程如下:

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡.

1.名称:知识问答活动(问题有关浙大以及西溪校区公管会等等)

道具:问题

参加人员安排:集体

游戏规则:抽取题目号码,回答相应的问题.(问题另附)

答对问题的给予卡片上一个过关标签,如未答对在相关部分划×.

2.名称:吹气球

道具:气球若干,内置小字条(字条上可以写\"表演节目,获得奖品等)

参加人员:5人一组,多次

游戏规则:参加人员按5人一组比赛(气球自行选取),依气球被吹爆速度取前3名,对球内的奖品予以变现.即主持人根据\"字条\"的内容给该同学对奖.比如:字条里写着\"跳绳一百,奖励桔子两颗\",那么该同学只有得按\"字条\"的内容去做,主持人才可给予相应的奖励 .并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

3.名称:抢凳子

道具:凳子(若干)

参加人员安排:8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)

游戏规则:游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算,即8人摆7张),然后,参加人员在凳子外 面围成一圈,主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队),当鼓声 或音乐停下时参加人员要讯速找到一张凳子座下,因为凳子少一张,所以会有一人没凳子座,这个人就算 是被淘汰了,这时要把凳子减少一张,其余的人继续玩,直到剩下最后一人为止,这人就算赢了.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

4.名称:心心相印,我来比你来猜

道具:游戏题目(可以是具有可表演性的成语或词语或诗)

参加人员:两人一组,可多组参加

游戏规则:游戏开始表演的一组两人先要面对面(一人为表演动策划,一人为猜测者),然后由主持人会把要表 演的成语或词语写在一张纸上,让表演动作者做给猜测者看,当表演者表演完,猜测者能猜出表演者所做动作 的成语或词语时,就算过关.(注意:动作者可以用语言来解释,但不能说出动作中的字).

(题目:左右为难,无孔不入,金鸡独立,狗急跳墙,东张西望,无中生有,眉开眼笑,胸有成竹,鸡飞蛋打,低声下气)

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

5.名称:踩气球

道具:气球若干

参加人员:多人

游戏规则:参加人员左腿或右腿绑上气球(一般为6个到个8之间),当主持人喊\"开始\"时参加者开始互相追着跑,要千方百计的踩掉别人的气球,直到最后一人脚下有气球为止,这人就算获胜.也可以为游戏 设定时间,时间一到脚下剩余气球最多者获胜.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

6.名称:顶气球比赛

道具:气球一个,绳子一条参加人员:两组对抗(每组一般为3人到7人)游戏规则:游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开(像网球网一样),然后双方排开用头顶球,哪方先落地为输,双方轮流发球.体现配合能力和竞争能力.(注意只能用头,不能用身体的其它部位)

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

7.名称:结对而行

道具:绳子若干

参加人员:两人一组或多人一组,多组参加

游戏规则:本游戏要求场地较大,游戏开始时先把每一组人员的左腿或右腿绑在一起,多组并排一起站在起 跑线上,主持人喊\"开始\"时,各队齐出,最先到达终点的队就算获胜.本游戏要求参加者的配合默契.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

最后,对于集齐一定的标签的同学可以到服务台领取相应的奖励(或者可以把奖品送给指定的寝室或者寝室成员 ),并在兑完奖的卡片做上一定标记,留给参加同学作为纪念. 附:每一项游戏的游戏规则要写出来制成展板式的置于活动现场,尽量简明扼要.服务台位置安排以及各项游戏安排之地点将另附表格说明.

(三):特别活动:

1,寻宝大行动

道具:\"宝物\"(字条)

参加人员:集体

游戏规则:先准备好\"宝物\"(即字条上可以写礼品),然后把宝物分布在各个隐蔽的地方,接着,各寻宝者开始找寻\"宝物\",找到\"宝物\"的寻宝者不得随意打开\"宝物\",由主持人对奖.

2,吹面粉(整蛊游戏)

道具:面粉适量,乒乓球一个,匙更一个

玩法:先找出两个被玩者(如之前游戏的输者或赢家,告诉他们赢了这个游戏便不用受罚/有奖),面对面站在一张桌子两边.把乒乓球放在匙更上,放在二人中间,要他们蒙着眼向乒乓球吹,若能把球吹到对面便为之赢.待他们蒙好眼后,便迅速把乒乓球换成面粉,一二三,吹...

并给予参加游戏的同学一定的奖励.

横幅:(对对碰,为你的朋友赢取礼物;happy20xx,happy你我的圣诞游园以及地址时间)3条: 100元

大海报(把两项活动都写入)3张: 50元

传单:500份 50 元

大传单(贴于楼下大厅):10张 50元

游园圣诞礼物 :500份(分:好中差三种) 1500 元

对对碰礼物:30份 500元

游园卡片:500张 300元

对对碰卡片:30张 100元

游戏说明海报：7张 50

工作人员及其他支出: 200元

总计:2900元

五,活动安排：

办公室负责具体人事安排以及后期报道宣传人事安排。本次活动可以与校区学生会以及团委等兄弟部门一起合作负责。

**圣诞节活动策划书策划篇十一**

所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报!衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率!

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

20xx年12月1日--12月21日

特别说明：

1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；

2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行(12月20或21日)，或者是延后一周(12月27或28日)。

3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

幼儿园至初中八年级

1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。

2、现场咨询，达到直接或间接报名。

3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。

4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。

2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们的安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。1、可以扩大活动影响范围；2、保障节目质量；3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式三：圣诞谜语有奖竟猜

节日期间(12月25日)，快乐语言表演机构将举办谜语有奖竟猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日——26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜!

配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您!

(1)此活动仅限活动当晚有效；

(2)每人当晚中奖仅限一次；

(3)制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

(一)在12月初，告知学生要举行“圣诞真情对对碰”的信息，学生自愿报名参加“小天使”选拔或“小童星”选拔

(二)组织节目，确定5--8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么?支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服务。

你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；

2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；

3、预防儿童近视的的医疗器戒

4、儿童服装折扣

5、儿童理发折扣

6、书店折扣优惠券

7、文具赠品等

1、发放邀请卡(即门票)

2、带班老师跟进工作：填报回执卡

3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单

4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位

5、组织好活动当天的接待工作

1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你?凭什么到你的机构参加圣诞活动。

2、邀请参与人

(1)发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：(1)参加活动的本人；(2)在校学生的玩伴

(2)邀请卡回执

班级：班主任：

(3)带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务!

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一：想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二：审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三：实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程!

3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

(一)员工的着装统一，对参加晚会者做到热情服务，学校的教职员工建议穿着圣诞服装，如果有男老师可以带上白胡子，派发礼物的时候由老师背着大口袋出场，极力营造圣诞节的气氛。学生每人发一顶圣诞帽(提前买好，在进场前以礼物的形式赠送给学生)；

(二)做好宣传展板、视频及横幅(展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会)，在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

(三)提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

(四)提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

(五)场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备(灯光、扩音设备、话筒)，所有节目所需道具全部到位.灯光、音响等器械布置由专人负责(待定，熟悉灯光音响控制)，在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a、用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b、进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c、现场音乐播放器的准备，可用dvd，也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

d、购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

**圣诞节活动策划书策划篇十二**

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置、宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升超市对外整体社会形象；

２、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

xx年12月4日——12月31日

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。）

1、第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多！（凭电脑小票换积分卡）

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施。

2、第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

3、第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

4、第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满58元加1元得xx礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得xx礼物（限量300个）

购物满218元加1元得xx礼物（限量300瓶食品）

5、惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

6、第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票.每人每票限购一份，售完为止。

**圣诞节活动策划书策划篇十三**

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节!

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在!

(针对24日晚平安夜的.)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传餐厅人气。

1、即\"双十一\"活动之后再次宣传餐厅，强化餐厅知名度，增加人气;

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

20xx年12月24日晚(平安夜)

20xx年12月25日白天(圣诞节)

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、用餐即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品为带餐厅logo的杯子，圣诞帽，和一些创意小礼品

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

圣诞期间可播放的曲目：

略

1、餐厅推出豪华圣诞美餐(4人份)，情侣套餐(2人份)，儿童套餐(1份)，家庭套

餐(3人份)。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52.1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒--情定2杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--情定4杯，特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括:牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品—快乐成长1杯，西式点心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐(3人份)：牛排3份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--花田喜事2杯，特调儿童饮品—快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35元/份。

备注：以上产品中情侣套餐主要是针对在校大学生，其他产品针对社会客人。

(1)提前制作圣诞套票，情侣套票提前以52.1的价格提前售卖，24日晚或25日白天凭票用餐。

(2)其他套餐的套票售楼部如有需要可作为礼品赠送给客人，圣诞节当天带家人一起过来用餐顺便看房。(需与售楼部协商需要套票的具体人数和圣诞票类型，提前把圣诞票提前发放给置业顾问送给看房团客人，客人在圣诞节当天凭券过来用餐，具体费用营销部根据实际来用餐的人数付款)。

**圣诞节活动策划书策划篇十四**

我们不在乎吃什么，不在乎玩什么，也不在乎在那里度过，只在乎身边是不是有三班的每一个人，只在乎能不能让忙碌的心灵能回到集体里感受温暖，今年的圣诞节让我们一起来放松平时忙碌生活带来的压力，感受我们三班的归属感。

xx月xx号中午1点至晚上8点

娱乐八卦：xx

活动总规划：xx

xx班全体成员

1、沿路班级取景拍照，为以后“班级文化活动建设”准备素材。

2、到目的地后，到超市购买所需物品。

3、快乐之家班级狂欢——ktv、台球、乒乓球、ps游戏、xx游戏、自助厨房。

a，一部分秀厨艺展示自己才华，为大家准备丰盛的团圆饭。

b，另一部分各自寻找娱乐场所，放松自嗨。

4、八点结束后，有事情的各自安排离开，没有事情的大家可以一起去逛逛街，购购物，一起回校。

xx：300元

xx：300

xx：300元

除他们三人，班级成员每人上交十元班费，一并划入此次活动经费。

总资金：900+260=1160元

资金大致规划：70元班级班旗制作

350元场地费+设施

100-150元娱乐道具

500-600元自助餐材料费

1.本次活动的意义特殊，时间安排合理，特班委要求班级成员无特别重要事情请准时参加。

2.活动过程中请大家注意安全，来回路上请不要追逐打闹，预计xx日为阴有小雨，请大家多穿点衣服，备好雨伞。

3.请大家放开身段，敞开肚皮，一起狂嗨。

4.呵呵，请同志们不要铺张浪费。

1、特别鸣谢：xx的大力支持，和班级成员的积极参与，祝大家身体健康，天天开心，学习进步。

2、剩余经费归入班费。

3、最后祝大家圣诞节快乐，考试考一个好成绩。

4、整个活动解释权归属xx班班委。

**圣诞节活动策划书策划篇十五**

1、通过装饰圣诞树发展孩子的动手操作能力。

2、进一步感受圣诞节的快乐。

1、各种操作材料(各种颜色的卡纸，皱纹纸)，小铃铛，小球球。剪刀，胶水。

2、音乐磁带，圣诞树

导入：圣诞节到了，我们一起动手把圣诞树打扮的漂漂亮亮的。

1、请孩子说一说圣诞树上都有什么?你想怎样打扮它?

2、孩子自由选择材料制作。

引导帮助幼儿用彩色卡纸制作花，用皱纹纸制作蝴蝶结，用彩色亮光纸剪成长带子等等。

3、大家一起装饰圣诞树。

和孩子一起把制作好的装饰物挂到圣诞树上。

4、跳舞庆祝圣诞节，进一步感受节日的快乐。

随音乐《铃儿响叮当》，和幼儿一起在圣诞树下跳舞。

此方案用到剪刀，制作过程需注意孩子安全。

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