# 最新公司圣诞晚会策划书(15篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-10-13

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。公司圣...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**公司圣诞晚会策划书篇一**

一年一度的圣诞节新年马上就要到了，新年的钟声可曾唤起您对往昔的回忆？圣诞、元旦是两个温暖的节日，值此佳期，公司特意策划“诞旦祝福，欢乐来袭”的礼品抽奖活动，为了感谢这一年来企业所有员工的辛勤努力，希望大家能够在工作之余，感受到别样的企业文化和乐趣。让我们的周遭充满节日的温暖和喜庆，让更多的人一起欢乐，一起温暖过冬。

诞旦祝福，欢乐来袭

1、丰富大家的课余生活，让大家体验收到节日礼物的快乐。

2、让员工之间有更多的交流，感受到同事间的新年祝福，通过礼物中藏秘奖券的方式带给大家更多的节日惊喜，在快乐、激情的氛围中，随着大奖的出现，把活动推向高潮。

12月25日—12月26号中午12：40-13：20。（活动时间可按照排班情况有所变动）

各区域自行安排

1、24日各地市行政事务综合岗与现场主管召开动员大会，介绍活动流程及注意事项；福内容不限可以祝福公司、祝福同事、祝福家人、朋友、自己等）；

2、全体员工每人自己从箱子中抽取礼品，看谁抽取的礼品中藏秘着惊喜奖励，看这份幸运会降临在谁的身上。

3、抽奖奖项分为，特等奖1名，一等奖2名，二等奖3名，三等奖5名（株洲、廊坊、唐山、保定各奖项均为一个名额）。

4、给获奖的员工颁奖，活动全程拍照并记录抽奖获奖者名单，活动结束后回传活动影像于企划的邮箱。

1、 活动宣传：

a.展板，对活动方式和活动意义进行宣传。

b.活动的前一天由现场主管、各地市行政事务综合岗，再次向大家强调活动时间和地点，及注意事项。

2、各地市行政事务综合岗制作奖券并放入礼品中藏秘完好。

3、请各组提前准备好新年祝福。

4、请行政负责人采买好节日礼物及抽奖奖品。

5、活动安排主持人员及拍照人员。

6、安排专门人员维护现场秩序。

1、宣传到位，做好各项活动准备，号召大家积极参与。

2、负责人要对现场进行总体把控，维护好现场秩序。

3、活动期间请大家保持活动地点的卫生，活动结束之后要整理干净。

（各地市按照各区域人数采买礼品与奖品）

活动总负责人：xxx

**公司圣诞晚会策划书篇二**

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，提升我司对外整体社会形象。

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。

12月x日——12月xx日

1、海报：根据公司总体安排;

2、电视：为期一个月，11月xx日—12月xx日插播xx台、xx台，每晚7：30分播出xx秒广告，共60次，费用共计：xxxx元;

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、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

为使活动具有连续性、衔接性容易记忆将活动按周安排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都聚一得的印象不断实施消费行为。疯狂购物第一波购物积分送燕麦片积多少送多少。

活动时间：12月20日—12月25日

市场分析：目前各大超市、专卖店都积极实施会员制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但是目前我店还没有实行会员制为了提高销售留住有效顾客是这些人能成为都聚一得的长期忠实会员我们特推出会员积分制。

活动时间：12月20日—25日每晚7：30开始

活动内容：“顾客是我们的上帝更离不开顾客的支持“为了感谢对都聚一得长期支持而又忠实的顾客圣诞期间特推出超值回报。

凡于此期间当日晚7：30以后在我店开通积分卡一元积一分，并且一次性购物积分满100分送燕麦片xx斤积150分送x斤积200分送x斤积300分送x斤积500分送x斤如此优惠如此心动还不赶快行动。

活动时间：12月23日—24日

活动内容：凡于此期间当日在我店一次性购物满xx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xx元加1元得圣诞帽一顶，限量100顶;

购物满xx元加1元得禾然有机酱油一瓶，限量30瓶;

购物满xx元加1元得禾然有机豆瓣酱一瓶，限量30瓶;

疯狂购物第三波平安是“福”。

**公司圣诞晚会策划书篇三**

\*\*圣诞答谢宴

1、晚会类型：大型联欢晚会

2、晚会时间：20xx年12月24--25日19：30开始

3、晚会地点：\*\*\*酒店

4、晚会结构：采用串联式结构

1.整体构想：

a.)晚会在整体构想上以华洋大酒店为表现主题，突出体现晚会“隆重.热烈.现代.互动.回味无穷”的主导思想.

b.)晚会现场按排：观众席前两排为领导席和嘉宾席，以便于现场的节目互动。

2.节目构成：

晚会节目时间预计3个小时(含主持词、互动和对方提供的节目)。

1.舞美设计：

结合酒店场地的特点，努力做到突出酒店的特色，因而在舞台的设计搭建制作高50公分为好，舞台下方及周围摆放大量鲜花，采用喷绘的后景幕(后景幕主题暂定为“\*\*酒店答谢晚宴”等字样)舞台以红色为主，突出圣诞喜庆、热烈、隆重为主，给人一种视觉冲击感。结合色彩的合理搭配采用各种不同的环境装饰，使之达到与整台晚会的完美结合，带给观众浓郁的艺术感染力。

2.灯光设计：

建议采用先进的高科技染色照明系统，以及电脑摇头灯，结合各种专业性彻底演出灯光用具，赋予节目特有的艺术氛围，给观众带来强烈的艺术感染力。

3.音响设计：

现有的音响设备和现场演出的特殊性需求，建议租赁音响设备。努力做到使每个节目达到最佳的现场演出。

4.现场特效：

采用无任何危险性的冷焰火、泡泡机等在晚会的开场、高潮、结束部分带给观众赏心悦目的感受与意外的惊喜，使晚会既华丽又振奋人心。

运筹期

职责：布置会场、协调整个活动的衔接。

标准：

活动现场

为了突出促销的效果，需要1名聪明机智的主持人，做为整个活动的主导者。还有舞台、场地的布置，因此活动场地的面积需要预留出较为宽裕的空间。

活动资料

编制详尽的活动流程，与此次活动相关的主持人解说词(主持词对方或本公司提供，再商议)、活动所需材料以及物品等。

准备期

职责：此阶段为制定最为详尽的各环节实施预案：场地布置方案、活动流程方案等。

标准：

舞台设计(可以根据客户意愿协调)

① 以大气、热烈的红色为主题，通过周边各个细节处理和主题性的标语为衬托，使人印象深刻。 ② 搭建一个舞台和背景(舞台大小看场地后定)，舞台背景设计重点突出，增加视觉冲击力。背景以这次晚会题目为主题，左右两边各加一个宽为1.5米的档板，档板前设计晚会相关内容(具体等方案确定后进行设计)。加档板的好处是舞台高雅大方，方便演员上下场。(具体再议)

灯光工程

1、根据整个活动空间，大小布置适当的音箱数目、灯光组合。配备4--6名灯光音响工程师负全 程调控。

2、两台摄像机的机位，一台主机位，主摄舞台，演出节目投到投影现场播放，方便太远距离的观众观看。另一台机位为游走机，抓拍摄现场观众以及关键镜头。

3、一台照像机，留下精彩的瞬间。

会场活动的工作人员

1、活动的所需人员准备

2、演员和活动现场的工作人员

3、舞台监督，场记等

实施期(当天晚会)

职责：此阶段将安排开幕以及整个活动流程，做好应急预案。

19：30——22：00

主持人讲话，介绍概况及演出安排并邀请领导讲话。(10分钟)

以下节目安排：

1.激情小提琴 两曲开场(主持报目) (7分钟)

特色：激情，动感!为整场晚会做了个很好的开头!

演员简介：现就职于青岛交响乐团。

2.歌曲(男声独唱) 两曲(曲目再议) (8分钟)

特色：歌曲风格节奏明快，互动!

演员简介：丰富的舞台经验，多次获专业演唱金奖。

3.舞蹈(杰克逊) (6分钟)

特色：\"杰克逊再生\" 给观众一种很真实的感觉

演员简介：超级模仿，舞台经验丰富，无论是外貌还是舞蹈动作都可以假乱真.

4.主持人与现场观众互动........15分钟

游戏或抽奖

5.东北二人转(小沈阳模仿秀)......(15分钟)

背景：完全展现东北人边唱边说边笑的特色，使整个晚会更加有看点.

演员简介：纯正东北人，体验东北人风情。

6.模特t台秀(泳装或者其它)....................(8分钟)

特色：展现现代女性魅力

7.主持人与现场观众互动........15分钟

游戏或抽奖

8.少儿拉丁舞......(6分钟)

特色：孩子可爱的笑脸，俏皮的舞蹈动作，为晚会更添色彩!

演员简介：5-10岁左右儿童，4名。目前正在专业拉丁舞院校培养，曾多次荣获全国金奖。.

9.红歌两曲(女歌手)..........8分钟

特色：观众年龄不等，红歌即是今年的特色歌曲，又是中老人最爱.

10.小丑表演....(6分钟)

特色：与台下观众互动，使晚会热热热!!!

11.魔术.....(8分钟)

特色：近景魔术，体现神秘夸张\\不可思议之感觉.类似于\"刘谦\"

12.独唱..........8分钟

特色：独唱演员为男性，以反串绝色出现在观众面前，最后会以真实身份给人惊奇感觉.

13.萨克斯 两曲 (10分钟) 特色：惊险，与台下观众互动，使观众尽情尽性!

演员简介：从事萨克斯专业20于年,丰厚的演出经验，经常参加青岛市重要的文艺活动。

14.中华武术表演..........6分钟

特色：激情，动感，与台下观众互动，使晚会达到最高潮。

演员简介：从事萨克斯专业20于年,丰厚的演出经验，经常参加青岛市重要的文艺活动。

15.电声乐队...5分钟

特色：以快节奏歌曲再掀晚会高峰，与台下共唱共舞。

演员简介：由3位乐手和1位主唱组成，每个演员都是专业院校出身，在全国的乐队比赛中曾多次拿奖，是重要文艺活动的必选!

音响灯光工程：3万元

舞台搭建：1.3万元

演员：4万元

总计预算：8.3万元

**公司圣诞晚会策划书篇四**

美容院与您欢度圣诞!

xx年12月20日至12月25日(建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日)

1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。

2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。

3、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好。

4、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。(商品或项目最好可以低于4折以下);其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

2、微信活动抽奖。

凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份;一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券;二等奖四名，美容院特色产品一套;安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3、微信圣诞惊喜

凡是在圣诞节当天进店消费的\'顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。

4、平安夜，赠您“平安果”

在圣诞节期间，即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”(苹果)。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福!

5、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠(根据自己的店面情况而定)。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

**公司圣诞晚会策划书篇五**

1、为了迎合市民们追求新鲜、时尚的心理，在节日营造气氛，提高经营能力和经营水平，创造独特的开元文化，进一步打响xx大酒店的品牌，提高知名度，使酒店更加深入人心，在xx同行酒店中取得竞争优势。

2、通过晚会的促销功主能争取尽可能丰厚的赢利。

圣诞节自助大餐、圣诞节文艺晚会，活动的地点是本酒店的四季厅、开元厅。时间安排在12月24日晚上（平安夜）。

1、布置特色：地点放在原xx的大堂（现在大堂一部分已改为“不见不散”快餐厅）。圣诞节用大量的泡沫雕、面雕等装饰分别搭配，突出圣诞节的浓厚气氛，场地的一个优势在于装饰、布置面对着一大面玻璃，外面来来往往的市民都能看到里面的情况，非常吸引人。

2、经营情况：当时的圣诞自助餐的价位是98元/人，准备了420张门票，但是由于参加的人很多，在售完所有的票后又加印了一部分，所以参加的人是非常多的，活动的人气也很旺。

3、具体活动

（1）安排了一场小型演出，渲染节日的气氛，演出的档次不高，但是非常具有吸引力，也增添了活动的互动性。

（2）安排了抽奖活动，奖品有自行车等。

活动设在酒店二楼开元厅，是一个具有使用面积400平方米的多功能大厅。宴会式接待能力400人左右。

根据过去同类活动方案与收效，结合本次需求调查与举办能力分析，可初步选定活动方案为：面向管理阶层、个体老板及欣赏愿望较强烈的工薪阶层；提高晚会水平与档次，加强媒体广告宣传，选择支持率高的压台演员，抽奖活动奖品为摩托车，门票价格为398元。

（1）晚会整体安排

①晚会地点：二楼开元厅。

②演出时间：20xx年12月24日19：00进场，20：00演出正式开演，演出时间总计3个小时。

③演出主要阵容：（计划于11月16日之前完成选定主要明星、嘉宾、主持及主要歌手，选择对象为xx等。）

④门票价格：398元，1.2米以下半票（其中包含促销费18元）。

⑤门票设计及相关的宣传资料设计，于11月12日主要明星选定后开始，并办理演出手续，11月16日宣传资料定稿，并于11月25日完成门票印刷，12月10日开始在大堂售票。同时选定刊登报刊的时间，由公关部协助安排，并利用电视台电视字幕连续做广告。

⑥现场布置：

a、t字型舞台搭建，灯光需提前租赁调试，舞台背景及开元厅四周突出圣诞节的氛围。最后一排安排追光灯位。舞台搭建及灯光于12月20日开始，12月22日完成调试排座位，请工程部协助搭建增高台，计划于22日晚上完成。

b、座位按影院式排列，初步估计可以排400～450个座位（排满可达500个），座位于23日排定，完成场地内的全部布置。

c、进门处设置出票台和检票台，进门口需请保安部协助检票，由圣诞老人分发礼物。进门处要有明显的严禁吸烟标志。酒店大堂内摆放演出当天演员的剧照。

d、场内需请保安在每一个出入口安排员工值勤，并需请公安协助维持秩序。

（2）圣诞节其他活动安排

12月24日、25日，所有ktv包厢一律以最低消费标准计费，包厢最低消费不打折。另包厢消费赠送红酒一瓶、小吃一份（预计每一个包厢赠送成本在40元左右）。预计当天ktv收入将达到10000元以上。

聊天吧当天以平时的节目为主，不增加额外演出。

**公司圣诞晚会策划书篇六**

圣诞疯狂抢衣大比拼

12月17日——12月24日（晚）

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、为12月17日——12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

2、现场秩序更为重要，人员分配如下：计时人员2人、核定商品价值人员2人，主持1人、发号员2人、公布价值员1人、保安若干

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

1、12月17日报纸四分之一通栏，设计思路：不能过分强调商品促销，应以圣诞活动为主，将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

**公司圣诞晚会策划书篇七**

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;

精选圣诞创意活动之一：超级枕头大战

xx公司部门圣诞活动聚会去哪里?创意圣诞节派对策划吸眼球

一年仅一次的疯狂际遇

一次做回孩童的天造机会

每个人心中都有一个登上战场的梦想

积累一年的霉运、心烦、胸闷、压力，统统砸掉

让内心的无羁之火尽情燃烧

没有什么可以阻挡我们快乐的权利!

即使郁闷致极，一旦枕头激战，元气立回

精选圣诞创意活动之二： 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。

**公司圣诞晚会策划书篇八**

“xx‘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月日期间购买xx住宅或商业的客户均可参与xx迎新年联欢抽大奖活动。

奖项设置方案：

一等奖1名送品牌电脑一台;

二等奖：2名，各赠送25英寸大彩电一台(价值3000元/台);

三等奖：5名，各赠送1、2p空调挂机一台(价值1500元/台);

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电

奖金总额：万元;中奖率：100%;抽奖时间：10月11日;

抽奖地点：xx售楼处;

抽奖活动规则：

在10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、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：

2、短信群发;

报纸广告投放时间与数量：

短信群发目标人群：

1、xx意向客户;

2、xx三区市民;

短信群发时间与数量：x月12日、x月19日、x月30日群发三次，每次20万条;

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。

**公司圣诞晚会策划书篇九**

通过此次圣诞节晚会，了解外语特色，体现立足于智慧的贴心服务，让家长和孩子在这种积极、活泼轻松的气氛中感受快乐，以此举办这个圣诞嘉年华亲子活动。

倒计时，

舞蹈，老师的开场舞

主持人上场，和小朋友们互动提问。

一起舞蹈《快乐崇拜》，学生和家长一起热身。

节目一、引入麋鹿（廖）带着“蛋”（气球）入场，ppt开始放映（许老师），隆重介绍圣诞节（廖）

游戏一、圣诞树，由两个人一组，一个是圣诞树，一个是圣诞之星，8人x5场。

节目二、耶稣的诞生，服装自备，准备“宝宝”。

游戏二、抓“尾巴”8人x5场，游戏规则讲清楚，有示范，间。

情商、亲子互动，问关于妈妈爸爸生日和爱吃的东西的问题“准备礼物和问题”。

（问题，先问爸爸妈妈的生日，再问爸爸妈妈知道不知道自己的生日，自己拿到的礼物是给爸爸妈妈的还是给自己的，来给爸爸妈妈一个拥抱吧？）

节目三、西游记“猪八戒，豹纹围巾。

游戏三、扔僵尸，排队扔，发奖品。

游戏四、圣诞树、各家各自装饰圣诞树，最后合影留念。

节目四、唱歌，老师和同学们一起唱歌。

由xxx、xxx、xxx。

1、开场热舞由xx负责。

2、主持人上台宣布晚会开始并致开场白。

3、主持人介绍特约嘉宾。

集体合影，各个家庭拍照。

大合唱圣诞歌曲，待定。

：由全体老师负责，游戏的节目单。

**公司圣诞晚会策划书篇十**

“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

通过“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

11月底至12月初

各大商超卖场以及娱乐夜场

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动:

一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”(多人游)优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

圣诞节节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄、(参观xx红酒种植园及生产线)------昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放：tv、fm、报纸、卖场pop等

**公司圣诞晚会策划书篇十一**

以来就送、买还送、购物大派送为活动主线，特别推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿银色狂想曲大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，通过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

时间：xx年12月18日-25日

具体内容：活动期间，全楼商品6折起销售，凡当日在打折基础上累计购物满30元，家电、彩妆类满60元者(黄铂金、量贩、xxx、洁具及明示不参加活动的商品除外)可凭购物微机小票到一楼换卡处换取欢乐卡一张，多买多换。

时间：xx年年12月24日时晚20：00-24：00

具体内容：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

1、时间：xx年年12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间,凡在我楼打折基础上累计购物满10元，可凭购物微机小票到各楼层礼品发放处领取圣诞礼帽一顶。

1、活动时间：xx年年12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间，凡光临我楼的顾客，均可到北门广场舞台参加现场名优家电竞拍活动。

1、活动时间：xx年年12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及激情歌舞共同奏响银色狂想曲，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。

这只是某化妆品店搞的一个化妆品圣诞节活动方案，仅供参考，其中的详细内容，您可以根据自己店铺的需要而做随意更改，最终目标就是把商品售出去，还要客户对你的商品及店铺体验良好，能让客户在你的店里长久的消费才是最高明的哦!

**公司圣诞晚会策划书篇十二**

12月23日

xx三楼

：1、晚宴;2、联欢;3、抽奖

1、推选出“狂欢宝贝”为主线，开展互动游戏，营造欢乐气氛;

2、邀请xxxx或其他业务相关部门共同参加联谊活动。

进场之前每个人发一个祝福卡片，提前写好祝福语，交到企划部，统一进行会场布置。

1、16：30 主持人宣布活动开始;

2、请公司领导致辞;

3、举杯共庆晚宴开始，每桌推选出一名桌长，由桌长组织参加后续活动人员;

4、17：00 开始游戏环节

游戏说明：整个游戏过程，参加活动的人来自哪一桌，取得胜利便可为本桌获得一个圣诞老人(贴画)，最后获得圣诞老人最多的一桌，为狂欢宝贝欢乐团。最后由获得圣诞老人最多的前三名各推荐一名进行“狂欢宝贝”的角逐，进行“送欢笑、送祝福”大比拼，每人说一句祝福的话，还要送一个最灿烂的笑容，最后各桌贴花的方式，谁的花最多，谁就是当晚的“狂欢宝贝”，获得由总经理亲自授予“狂欢宝贝”奖牌。

x抽奖环节：每一组游戏间隔都进行一次抽奖环节，礼品由总经办四位老总准备，送出奖品的同时还要说出选择礼物的出衷。

游戏一：模仿秀

参与人员：5人

玩 法：首先指定一个人唱一段流行歌曲，然后参赛五人分别模仿学唱，最后由各桌派代表给学得最不像得人罚酒。

游戏二：copy100%

参与人员： 4人一组参加，分两组

玩 法：由主持人告诉每组第一个人谜底，然后此人用动作表演向后面的人表达，最后一个人再说出谜底，每人有三次机会。

1、 歌曲

(1) 刀郎——情人、冲动的惩罚(歌名及演唱者)

(2) 老鼠爱大米(歌名)

2、 歇后语

(1) 打肿脸——充胖子

(2) 猪鼻子插大葱——装象

(3) 黄鼠狼给鸡拜年——不安好心

(4) 老虎的屁股摸不得

游戏三：人生百味

参与人员： 2人一组参加，分两组

玩法：将各种钦品(可乐、雪碧、啤酒、清水、醋、酸奶等)用纸杯盛装，一个品尝一人猜，品尝的人只能用动作来表达，在3分钟之内猜出正确最多一组为胜出。

游戏四：齐心协力

参与人员：2人一组，分两组

玩法：分别将同组2人腿绑在一起，同时在每个人最外侧的腿绑上相同数量的气球，两组要将对方气球踩爆同时又要保护自己的气球不被对方踩爆，在1分钟之内谁最先完成或完成的数量多为胜出。

游戏五：我心目中的圣诞老人

参与人员：2人一组，分两组

玩法：提供没有五观的圣诞老人像，参赛人员一人指导，一人遮住眼画，两人配合看谁画得像。时间1分钟。

营造喜庆气氛，让大家轻松的渡过一个快乐的圣诞节，将高涨的情绪带入到今后工作当中去;同时通过与政府部门联谊，进行良好沟通，为今后工作开展奠定基础。

1、向集团方向投稿;

2、向行业媒体投稿

八、费用预算

1、场地布置：600元(条幅、圣诞树、饰物等)

2、游戏小礼品购买：800元

3、餐费：20xx元

总计：3400元

**公司圣诞晚会策划书篇十三**

20xx年12月24日晚

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

中国人接触圣诞节还是最近几年的事，全过各地的气氛也不一样，象是一些沿海地区比较有节日气氛，象是地处最南的深圳、广州一带，由于毗邻香港，开放城市，年青一辈的人虽有不同的宗教信仰，但已将圣诞节作为一个普天同庆的日子了。现在就让我们大家一起看看圣诞节的一些固定节目吧。12月25日这一天，各教会都会分别举行崇拜仪式。天主教与东正教举行圣诞弥撤，新教举行圣诞礼拜。有些教会的庆祝活动从午夜零点就开始。除崇拜仪式外，还演出圣诞剧，表演耶稣降生的故事。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞party作为圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种歌样party。一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

游戏1、幸运大白鲨

用具：幸运大白鲨

人数：两人

方法：幸运大白鲨的构造非常简单，但玩起来却趣味无穷。方式是将大白鲨的嘴掰开，然后按下它的下排牙齿，这些牙齿中只有一颗会牵动鲨鱼嘴，使其合上，如果你按到这一颗，鲨鱼嘴会突然合上，咬住你的手指。当然，鲨鱼牙是软塑料做的，不会咬痛您的。

你可以在酒桌上把它作为赌运气的酒具，几个人轮流按动，如果被鲨鱼咬到罚酒。

兴奋点：适合男孩女孩一起玩，对于胆小的女孩子来说比较惊险。

缺点：首先你要先去买一个“大白鲨”，虽然价钱不贵

游戏2、拍七令

用具：无

人数：无限制

方法：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。如果有人报错数或拍错人则罚酒。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

缺点：无

游戏3、心脏病

用具：无

人数：越多越好

方法：将一副扑克牌给酒桌上的每个人平均分发，但是不能看自己和他人手里的牌。然后以酒桌上的人为序，按照人数排列。例如，酒桌上有5个人，可编为1-5的序号。如果该人出的牌和自己的序号相同，那大家的手就是拍向那张牌，可以手叠手的拍，最后拍上去的人是输家。

\*\*\*[/page]

兴奋点：非常刺激，经常是大家的手红的一塌糊涂。

缺点，对桌子不利

游戏4、开火车

用具：无

人数：两人以上，多多益善

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“开呀开呀开火车，北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开?”你说：“上海开”。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开?”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

兴奋点：可以增进人与人的感情，而且可以利用让他或她“开火车”的机会传情达意、眉目传情。

缺点：无

借着分工合作来完成任务

(这样在游戏的过程中也可以增加同事之间的友情)

人数：每组限六人

场地：不限

道具：主持人准备每组各六张签，上写：嘴巴;手(二张);屁股;脚(二张)

汽球(每组一个)

适合：全部的人

游戏方法：

1.

分组，不限几组，但每组必须要有六人。

2.

主持人请每组每人抽签。

3.

首先，抽到嘴巴的必须借着抽到手的两人帮助来把汽球给吹起(抽到嘴巴的人不能用手自已吹起汽球);然后二个抽到脚的人抬起抽到屁股的人去把汽球给坐破。

\*\*\*[/page]

1、12月1日—5日制订具体的布置方案。

2、12月1日—8日联系媒体制订宣传计划。

3、12月5日—15日大厅及各景点装饰、布置。

4、12月5日—15日核定文艺节目。

5、12月15日--20日确定活动用酒水,菜单。

6、12月23日做好活动的各项工作，确定各环节的负责人。

7、以上活动餐饮部将按照宾馆的整体计划，具体组织落实。

**公司圣诞晚会策划书篇十四**

迎新三步曲，店庆四吉祥

20xx年12月24日—1月15日

第一曲：

(一)主题：圣诞狂欢夜 铃儿响叮铛

(二)时间：20xx年12月24日晚18时—12月26日晚21时

(三)促销内容：不叮购不停

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌超低折扣商品，限时购买。(商品最好可以低于4折以下)

操作办法：

①、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着限时购物活动开始，当听到“叮”提示音时，限时购物活动则结束。

②、购物时间段由商城统一制订，每日所推出三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

③、每个时间段购物时间为10分钟。

④、当限时购物活动结束提示音响起时，参与活动指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。

⑤、活动由24日晚18时开始，当日限时购时间段可设为两个。

⑥、部分不参加活动专柜详见店内标识。

⑦、活动期间vip卡停止使用。

⑧、顾客参与限时购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。

⑨、活动时所购商品不退不换。

(四)文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始喝啤酒大赛，大赛产生冠、亚、季军将得到不同价值圣诞大礼一份。(赛制安排及比赛规则另附)

第二曲：

(一)主题：盛世xx星光闪耀四周年庆 纵情回报顾客情

(二)时间：20xx年12月27日—12月28日

(三)促销内容：

1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。

2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额顾客均可参加超值换购活动

a、 满100—300元顾客，加15元可换购x美佳居价值38元精美米箱一个;

b、满300—600元，加20元可换购x美佳居价值58元高档浴巾一条;

c、 满600—900元，加30元可换购x美佳居价值87元米奇套巾一套;

d、 满900—20xx元，加70元可换购x美佳居价值138元高级拖布一把;

e、 满3000元以上，加150元可换购x美佳居价值420元纯毛地毯一张。

3、换购方法及地点

顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

**公司圣诞晚会策划书篇十五**

为丰富广大员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，p&a特策划举办“激情之夜 圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

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;—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x10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x5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

由后勤组负责组织协调，由行政后勤组及员工关系组负责圣诞节活动的全面工作。

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