# 公司圣诞节活动策划书(五篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-10-18

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。公司圣诞节活动策划书...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**公司圣诞节活动策划书篇一**

20\_\_\_年12月24日晚

二、目标人群

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

三、圣诞节酒会

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。

四、游戏活动内容

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

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

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。

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

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)

公司圣诞节活动策划书篇二

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。

一、事项说明

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。

二、活动内容

1、情侣拍档(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：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、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)

三、工作人员安排

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。

公司圣诞节活动策划书篇三

一、活动主题：“寒冬营销”

本次活动以“迎圣诞”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

20\_\_\_

年12月24日-1月2日。

二、活动内容：

(一)“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“圣诞营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“圣诞营销，好礼多多

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品。

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品。

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品。

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品。

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

由于活动时间为期一个多月，各行应合理安排礼品投放节奏，确定每天各档次礼品投放数量，当天礼品送完即止;同时各行应积极做好异地卡客户消费赠礼工作

3.“圣诞营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

(二)“圣诞营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

6.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

7.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

8.圣诞节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌。

公司圣诞节活动策划书篇四

一、活动时间：12月20日—1月10日

二、活动主题：

相约\_\_\_欢乐优惠在圣诞、元旦

三、活动说明：

每年的12月25日，是基 督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

四、活动目的：

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

五、场境布置：

a.门口：

一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：

中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品(空箱子用礼品袋包装就可以)，放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

c.玻璃门窗：

贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

d.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

餐厅：服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。

六、活动内容：

餐饮部：

1、活动期间，推出圣诞套餐(标准由餐饮部定)。

2、圣诞节特价套餐：提前预定，赠送圣诞礼品一份。

3、活动期间，每桌可享受特价菜一道。

4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值价值58元代金券。(代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元)

3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、每天推出一套特价300元别墅。

2、入住别墅均赠送水果一份。

2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

1、活动期间办理：30次卡赠送5张成人泳漂15次卡赠送2张成人泳漂。

2、建议在淡季可以印刷5元体验券(用名片制作盖上钢印限日期顾客只用付5元成本费)群发给客户邀请来体验!

七、宣传方式：

内部宣传

(1)由人事部将酒店节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传(十二月二十日前完成)。

(2)各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训(十二月二十日前完成)。

(3)由人事部挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训(十二月二十日前完成)。

(4)由保安部播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。(大堂、客房)

公司圣诞节活动策划书篇五

一、活动主题：“圣诞社区行精彩巧亮相”

\_\_\_银行\_\_\_

支行作为一个座落于高端社区的新开支行，借助两节之间的喜庆气氛，以个人业务产品与服务为主，积极进社区宣传支行、宣传浦发、大力推广个人金融业务，逐步扩大客户基础。

二、活动时间：

20\_\_\_

年12月x日——x日共计8次

三、活动形式与内容：

(1)社区活动

针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在双旦前后利用八个周末的时间：

①分别进入\_\_\_等邻近重点社区，摆设我行的营销展台，现场进行讲解和宣传(或现场开户)，把我行的产品介绍给客户，明确我行的具体位置，结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩，吸引客户在我行办理个人业务。

②针对一些相对较远的重点社区，如：\_\_\_

等，以新股直通车、基金精品屋、银行卡等产品为主导，利用社区公告牌张贴、信箱投递、短信发布等形式全方位发布信息，逐步树立我行的社区银行的服务形象，加强与目标社区的各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

(2)闹市区活动

主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

①在附近\_\_\_等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

②在附近\_\_\_

等高档写字楼或保利国际剧院等高档娱乐场所设计展台，推出相关优惠促销活动吸引客户在我行开户。

③走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个人信贷产品及优惠政策。

四、活动目标

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在2月底储蓄存款余额突破2千万元;三方存管资产市值突破2千万元;个贷发放量超过2千万元;新股直通车签约金额超过600万元;为我行后续开展个金业务奠定基础。

五、活动费用

(1)场地租赁费：平均600元/次\_\_\_8次=4800元

(2)宣传制作费：约3600元

(3)促销礼品购置费：18000元

(4)午餐饮水费用：平均150元/次\_\_\_8次=1200元

(5)短信发布费：约6000元

(6)资料投递费：约3000元

上述六项合计，约需36600元。

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