

教育机构圣诞节活动创意方案 圣诞节活动方案(汇总8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

教育机构圣诞节活动创意方案篇一

玩法：幼儿用鱼杆钓“鱼”，钓上来的“鱼”只有念出它身上的单词，才能放进自己的篮子里。最后拿篮子里的“鱼”向圣诞老人要相应的礼品。

活动三：〈〈巧吸乒乓球〉〉

准备：乒乓球若干，篮子四个，该学期所学单词卡片若干

玩法：两组进行比赛，每一组为一个家庭，由幼儿来念单词，念对一个单词，家长便可从篮子里吸起一个乒乓球，送到自己的篮子里(两个篮子间有一定的距离)。看最后两组哪一组的篮子里乒乓球多，便可想圣诞老人领一份小礼品。

一、活动目的：

为了丰富学生的校园文化生活，激发学生学习英语的兴趣，促进学生和谐发展，营造一个充满快乐的英语学习氛围，值此圣诞节来临之际，在全校学生中开展一系列“快乐圣诞”专题活动，我们要以这次活动为契机，在全校掀起爱英语、学英语、用英语的高潮。

二、活动主题： 快乐圣诞!欢乐新年!merry christmas and happy new year!

具体活动安排：

(一) 创设圣诞节氛围

英语教师在近期课堂中注意教授一些有关圣诞的祝福语、简单词汇、歌曲，为活动的开展作好铺垫，在校园内营造浓厚的圣诞氛围：

1. 班级：布置圣诞专题黑板报。内容包括：几句圣诞英语，一首圣诞歌曲，方便随时学唱。

组织：各班班主任和英语课代表。

2. 学校：张贴圣诞宣传海报(由各个班级提供，每班一张海报)，书写“merry christmas!”和“happy new year”主要活动内容。周三播报英语相关内容。校园广播学生耳熟能详的圣诞英语歌曲。校园网发布圣诞祝福英语。

3. 学生和教师在这一周要尽量用英语问候，互说圣诞新年祝福的话语。

(二) 圣诞活动安排

各类英语竞赛和活动：

1. 三年级英语歌谣竞赛、

2. 四年级英语书写比赛

3. 五年级六年级英语知识问答

班级兴趣活动：

1. 学唱一首英文歌曲，每天学说一句英语励志格言或名人名言。

2. 各班组织一次圣诞专题英语班队课活动(时间为15-20即可), 综艺性较强的, 可以是演唱英语歌曲, 朗诵英语歌谣, 表演课本剧等, 也可是是有关英语的知识问答。

3. 英语早读期间, 英语教师可以给学生安排些美文诵读。

具体安排如下:

三年级英语歌谣竞赛表演

表演者: 三年级部分学生

时间: 12月20日下午午会课

内容: 三年级两个班级进行英语歌谣pk

活动形式: 由抽签决定歌谣内容, 然后现场进行表演, 英语教师当场评分

负责人: 赵科娜

“迎圣诞”四年级英语书写比赛

一、活动目的: 更好地落实四年级小学英语书写教学目标, 进一步加强对小学生良好英语学习习惯的培养, 检阅四年级学生应达到的严格、规范的英语书写要求。

二、比赛时间: 12月21日 地点: 小会议室

三、参赛对象: 四年级学生均可参加, 可以经过班级初选

四、比赛细则:

1. 书写内容: 26个英文字母的大小写; 书本第一至第三单元中的四会单词和四会句子。

2. 书写要求：字体：采用pep教材的斜体行书形式。书写内容由自己进行合理布局。

五、评比方法：本次比赛由英语组教师评出一、二、三等奖若干名，进行奖励。

负责人：郭群燕

五年级六年级英语知识问答

活动目的：让学生体验学习英语的趣味性，感受英语的魅力，寻求更广阔的英语天地，激发学生学习英语的积极性。

比赛时间：12月23日（五年级）12月24日（六年级）

地点：操场设点

参加对象：五年级学生

比赛形式：抽签问答相关英语知识内容，并赠送小礼品

负责人：郭群燕 张玲

教育机构圣诞节活动创意方案篇二

xxxx年x月x日-x日(写明活动时间，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)

xxx(详细写明美容院的地址)

《铃儿响叮当》、《雪绒花》、《平安夜》等。

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如6棵圣诞树、圣诞彩灯10串、主题横幅2条、彩带200条、礼品包装袜子xx只、

圣诞帽200个、彩色小气球200个、活动宣传单3000份、海报20张、小蝴蝶结1000个等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

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、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、加强使用具有销售力的刺激性语言。促销人员要讲出成为美容院会员的诱人之处。例如，“这样大力度的圣诞节促销活动，特别是几元或几角钱就把十几元甚至几十元的产品买走的情况，以后肯定不会再面向普通消费者。这样的促销做下去谁都会赔死，所以以后只会面向会员。而成为我们的会员不光每次活动都能优先抢购，还可以享受会员特价产品，一段时间下来能够省很多钱，得到很多实惠！”这样的宣传一般会让很多顾客动心。

4、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，反正迟早都要用，不如先购买了产品成为会员。

5、设置会员门槛，增强活动销售力。要成为会员就要先购买一定数额以上的产品。入会购买额度要定在一个单品的价格之上，这样顾客就会至少一次购买两瓶以上的产品，从而实

现了连带销售。也就是说在发展了会员的同时，我们已达到了销售的目的。

6、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信、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。

教育机构圣诞节活动创意方案篇三

1、各班学习有关圣诞的英文歌曲、律动，在美语活动中渗入有关圣诞节的内容。

2、让幼儿了解圣诞节的由来和世界各国庆圣诞的活动等。(可以发动家长一起收集有关圣诞的内容和图片张贴到教室里)。

3、和幼儿一起收集可以利用的废旧材料用来装饰教室。

4、发动家长在家里和幼儿一起制作和收集小挂件。

5、在美语聊天时渗透有关圣诞节的歌曲、儿歌等。

6、国际小班美语演讲比赛。

1、老师和幼儿一起用废旧材料制作小挂件悬挂在教室里进行装饰。

2、老师和幼儿一起制作节日贺卡，互赠小朋友或悬挂在教室里。

3、老师和幼儿一起制作、装饰圣诞帽。

4、在教室里布置一面祝福墙，请家长把对幼儿的祝福写到上面。

5、教给幼儿一些简单的美语祝福语。

6、请家长给自己的孩子准备一份小礼物(吃的为主，包装好拿到幼儿园来)可供活动使用。

7、可带领幼儿到走廊上或其他班级感受过节的气氛。

1、老师组织幼儿和家长到一楼和二楼大厅集合。

2、主持人致开场词。

3、主持人组织幼儿做双语律动和唱圣诞歌曲，请幼儿跟家长一起互动。

4、圣诞老人出场，跟幼儿和家长一起互动。

5、主持人宣布庆圣诞活动开始。(放礼花)

6、老师组织家长和幼儿返回各自的教室。

1、班主任教师做一学期工作总结。

2、老师向家长提出活动时的注意事项。

3、热身活动：各班老师组织家长和幼儿一起玩小集体游戏。

4、拼盘活动准备。

1、老师摆放桌子(在桌子上铺上桌布)，把所有的材料放到桌子上。

2、以家庭为单位自由制作水果拼盘。

3、把制作好的拼盘摆放到一起，老师组织家长和幼儿进行评选活动(每个家庭发两个小星星卡片，喜欢那个拼盘就把小星

星放到哪个拼盘的旁边)。

4、给前三名家庭发奖品，给其他幼儿发鼓励奖(奶)。

10: 30——10: 40发礼物

各班发放礼物

a□把礼物吊到天花板上，由家长拿给幼儿。

b□把礼物贴到教室的墙上，幼儿自己选择。

c□请圣诞老人来发礼物。

10: 40——11: 40自助餐

1、老师组织家长和幼儿一起品尝水果拼盘、礼物和午餐。

2、家长和幼儿自行品尝。

3、活动结束

教育机构圣诞节活动创意方案篇四

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。

活动时间：12月5日—12月25日

购物玩骰子：

如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。

送欢喜活动：

2、凡一次性购物的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

许愿送礼活动：

凡于活动时间内，可以在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

此活动可提前推出，可提高圣诞节前期的日销售额并有可能为圣诞节当日的人气与销量埋下伏笔。

教育机构圣诞节活动创意方案篇五

一、事项说明：

- 1、 活动时间： 12月24日20：00—24：00；
- 2、 活动地点： 公司大会议室；
- 3、 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立于报纸之上，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，可在礼物内写上祝福话语和联系方式，然后将礼物放置在xxx并进行登记，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、吉它及舞蹈表演

6、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。

三、工作人员安排：

由后勤组负责组织协调，由行政组及员工关系组负责圣诞节活动的全面工作。

教育机构圣诞节活动创意方案篇六

活动时间：

20xx年12月21日下午5:00

活动地点：

托班教室

活动目的：

- 1、让每个幼儿及其家长充分感受到亲子游园的快乐和愉悦，亲子间加深理解和沟通，家长重视对孩子的行为和能力的指导。
- 2、让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与老师、同伴共庆节日的快乐情绪。
- 3、通过活动开阔幼儿视野，感受西方节庆活动的文化氛围，体验教育国际的快乐。

活动过程：

1、家长入座，主持人致欢迎词

主持人：新年的钟声即将敲响，时光的车轮又留下了一道深深的印痕。伴随着冬日里温暖的阳光，20xx年圣诞节如约而至。虽说这是一个西方人的节日，但随着中西文化交流的日益频繁，这一节日也越来越被中国人尤其是中国的孩子们所喜爱。为了丰富孩子们的的生活，促使孩子们通过活动了解西方节日文化，体验圣诞节的神秘与快乐，今天我们诚挚的邀请您——我的大朋友和我的小朋友们一起来欢度圣诞，希望今天您不虚此行，给我留下一个快乐的夜晚。

2、舞蹈《江南style》

主持人：圣诞节是孩子们的节日，也是我们大家的节日，下面请欣赏可爱的孩子带来的舞蹈《江南style》大家不要吝啬您的掌声给我们的孩子鼓励吧。

3、写心愿卡挂圣诞树

主持人:新春将至,孩子们在钟声幼儿园这个大家庭里又度过了一年的美好时光。在这一年的时光里,孩子们如棵棵幼苗,在老师和家长关爱的目光里,点点成长,滴滴进步。今天,孩子们勇敢的踏上舞台,把他们的歌声,舞蹈和所学的知识做为新年的贺礼送给自己的爸爸妈妈、爷爷奶奶。他们的歌声或许尚显稚嫩,他们的舞姿或许不够优美,但是请相信我们的孩子一直在努力!在新年即将来临之际,我想爸爸妈妈会有许多的美好心愿送给自己的孩子,让我们把美好的祝福写在心愿卡上,让圣诞老人把祝福送给我们的孩子们吧。

4、圣诞冷餐会

主持人:床头圣诞袜里的惊喜;朋友们声声的问候、祝愿;餐桌上丰富的圣诞大餐;亲爱的孩子们,亲爱的家长朋友们,让我们在品尝大餐的同时,记住20xx钟声久和园的圣诞吧。同时提醒家长朋友如果您的孩子将第一口食物送给您吃时,请您一定不要客气,一定要吃下。这是孩子们对您的爱!

(在大餐之前,请提醒孩子有序排队,吃多少拿多少,不浪费,第一口送给爸

爸妈妈,同时提醒家长朋友不要客气,孩子送出的食物一定要吃下)

5、离园

主持人:回首过去,我们豪情满怀,展望未来,我们信心倍增。在新的一年里祝愿小朋友们健康快乐!所有的朋友们工作顺利、身体健康、万事如意、阖家幸福!再见。

教育机构圣诞节活动创意方案篇七

一、前期宣传篇：

1. 宣传广告语

*要圣诞礼物的，就赶快来天上人间**会所吧！

*美丽天上人间**会所，让你的圣诞更浪漫！

*让寒冬热血沸腾起来，天上人间**会所以“家”的名义！

*预定天上人间**会所圣诞节包间，圣诞老人会给你意外惊喜！

*来天上人间**会所还需要理由么？浪漫、温馨、激情，还有意外的圣诞礼物，三位神秘圣诞老人更让你喜出望外！

*圣诞来天上人间**会所，报销来回10元打的费。

2. 宣传媒体

太原晚报、电台、横幅、店堂公告

5. 中国电信5000条小灵通短信宣传服务（时尚消费网提供）。消费者可凭短信享受“圣诞幸运星特殊优惠”。

二、装饰篇：

要求如下：

1. 以“圣诞节—消费者一天上人间**会所”为主线，一楼总体布局不变，尽可能在原貌不变的情况下，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围，新建各种标志，方便新消费者快速适应环境。仅添装饰物的意图是：在圣诞节过后，当新的消费者再次光临时，仍有道不出的亲切感，也让老客户有

节日的感觉，但仍能熟悉环境。

2. 包间内部可做简单的装饰，每个包间的门及各楼层的走道和台阶需标志“merrychristmas”□
3. 包间主要以礼物来突出节日的欢乐气氛，详见活动篇。
4. 员工的服装可以不变，加以圣诞帽即可。但必须在服务质量上加强。见面语“merrychristmas”□微笑的面对顾客，在活动过程中，尽可能保证店内装饰的完整。
5. 营造店外节日氛围。
6. 安排圣诞老人一名。随机进入包间，派送礼物。
7. 整体环境可播放圣诞歌曲，提高天上人间**会所节日氛围。

三、工具准备篇

1. 圣诞礼物。可由某公司独家提供，共同打造龙城09年圣诞欢乐夜。
2. 大厅入口地毯，定做。内容“merrychristmas”.
3. 三位圣诞老人。
4. 圣诞树（大，挂灯）
5. 圣诞盒（可制作、标记“天上人间**会所”）
6. 笔、便签
7. 圣诞帽（服务员用）
8. 签名横幅

四、优惠篇

待定

注意事项：分清时间段，各时段可提供不同的免费点心服务。各种优惠方法的调和，主要包括圣诞幸运星特殊优惠，预定包间带幸运数字的优惠、本店贵宾卡及时尚消费卡持有者、每日前十名优惠。

五、活动篇：

1. 预定圣诞节期间包间的礼物赠送方法，参考宣传篇第3点。
2. 本店现有会员及时尚消费卡持有者预定包间享有。赠送饮料等。
3. 平安夜圣诞树亮灯仪式
4. 免费品尝点心。
5. 圣诞老人在各包间的客串活动。
6. 圣诞贺卡的派送

收：包间号寄：天上人间**会所

突出企业“消费者至上”的理念。

7. 圣诞老人可应要求到包间与消费者合影。（收费服务）
8. 庆元旦，天上人间**会所再掀风暴

新年伊始，天上人间**会所真情回报广大消费者。具体优惠待定。

9. 圣诞树熄灯仪式

整个活动结束的高潮，共唱圣诞歌。为自己、家庭、朋友、国家祈福。

10. “天上人间**会所20xx年与您共同进步”签名仪式

熄灯仪式结束后，在签名横幅上留下圣诞自己在天上人间**会所的印记。横幅公司将在店外悬挂。

六、后续宣传篇

1. 内容为庆祝本次活动圆满举行，介绍本次活动的精彩部分。
2. 宣传媒体：太原晚报、时尚消费网

七、预算篇

1. 太原晚报广告
2. 电台广告
3. 时尚消费网广告

一个月的圣诞活动宣传，预计费用200元。

4. 市区横幅
5. 道具费用

笔、便签、圣诞帽、贺卡预计费用300元，圣诞树、地毯费用预计为300元。

6. 圣诞老人服装。可租，预计费用150元。共计：5100元。

八、效果篇

1. 天上人间**会所在太原的知名度可以深入到社会不同阶层的人们心中；
2. 建立并提高了消费者对天上人间**会所的忠诚；
4. 自24晚起算，以百分之九十的包间全部预定，乘以优惠折扣，即为当前毛收益。本策划书不以赢利为主要目的。

九、后记

1. 本次活动主旨主要是突出企业的文化，让更多的人了解天上人间**会所，并建立客户对天上人间**会所的忠诚。
2. 具体的经费预算有待计算。
3. 本次活动可考虑寻求合作伙伴，进一步扩大宣传效果。
4. 凡参与本次圣诞节活动的顾客，均会获得礼物一份，凭此礼物可在下次活动中（如春节活动）享受特别优惠。

教育机构圣诞节活动创意方案篇八

- 2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌

《珠宝店圣诞元旦节双节促销方案》正文开始》

- 2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；
- 3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

- 1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

3、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与圣诞的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指、）。

4、vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

1、媒体的广告支持：

活动开始前连续三天，选择优势平面媒体，借助其广泛的覆盖面，推出活动主题并预告活动内容，使更多的消费者获知我们的圣诞特惠信息。版面简洁，画面温馨，突出品牌形象。

平面媒体的选择：

- (1) 当地的dm杂志或是报纸连续三天，每天半版硬广；
- (2) 圣诞节当期的电视报一期，半版硬广。

如有可能，可选配一篇千字左右的软文，围绕主题介绍针对不同人群选购珠宝的技巧，及简易的珠宝辨别方法。

2、产品手册支持：

制作一批精美的产品手册，全方位介绍公司产品信息，圣诞节活动内容，特价产品信息等详细信息，提前五天放置于各个门店的显眼位置，便于顾客取阅。产品手册的制作需要注意可读性和实用性，使顾客能够长久保留。

同时，还可以将产品册放置于部分报刊亭、商场或是超市门店，扩大发行覆盖面。

3□pop海报

提前一周制作好一批精美的pop海报，张贴于各门店显眼位置，及各主要街道、超市、商场、小区门口等人流量集中的区域。海报强调视觉冲击力，突出主题。

4、其他物件支持：

x展架4个、横幅4条、抽奖箱4个、抽奖券1000张、签到簿4本□
pop海报40张左右，奖品若干，音响、话筒及音乐光碟每个店面一套，圣诞装饰物品4套，纸笔，剪刀、透明胶布，礼品袋，玫瑰花，桌椅等相应必备工具。