

# 2023年圣诞节活动策划方案做 圣诞节活动策划方案(精选6篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 圣诞节活动策划方案做篇一

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。

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。

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

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。

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。

## 圣诞节活动策划方案做篇二

4s店可以多想点新意，另辟蹊径，突破传统圣诞老人驾着雪橇送礼的习俗。结合本店的汽车品牌，把汽车装扮成具有圣诞气氛的花车，再让圣诞老人送礼物。这样的新奇的形式，一定能够吸引眼球，提高活动的关注度。

圣诞老人开车送礼

12月25日

4s店

1、圣诞小天使评比

2、圣诞老人开车送礼

3、趣味游戏：你抢我答、踩气球，财大气粗等等游戏

4、抽奖活动

汽车圣诞节活动的策划方案4

购车优惠是最平常的一些圣诞节活动，在圣诞节搞活动期间，购车都享受优惠，并且赠送礼物等等。这种活动方式是一般的节日促销方式，缺乏一定的新意。

圣诞购车礼、多款圣诞特惠车等您来——圣诞购车节活动

12月20日——12月31日

- 1、享受特惠车的优惠
- 2、活动期间来店就送圣诞礼物一份（小圣诞老人）
- 3、活动期间订车购车的客户，均可在圣诞树上摘取价值（100元—500元）的代金券，感受圣诞祝福。
- 4、购任意车型送会员俱乐部金卡。

### 圣诞节活动策划方案做篇三

- 1、进一步学习粘贴技能，能将材料贴在纸面上，养成良好的粘贴习惯。
- 2、通过游戏让幼儿喜欢美工活动，体验到成功的快乐。
- 3、幼儿能积极的参与，感受和同伴一起参与的快乐。

- 1、长条卡纸、图形彩纸、浆糊、抹布。
- 2、铃儿响叮当的音乐，订书机，皮筋。

- 1、音乐游戏，找朋友。

老师：我们都有好朋友，老师请宝宝们去找找你的好朋友和他抱抱，好吗？

- 2、学习粘贴图形。

- （1）认识纸张和图形。

老师：瞧，这里也有两个好朋友，他们也想抱在一起，是谁？  
（出示卡纸）认识大大的卡纸。

（出示彩纸）这是什么纸？认识彩纸。它是什么形状的？

这里还有一些图形，它们是什么形状的呢？（出示方形、三角形、心形）认识这几种图形和颜色。这些图形想和卡纸做朋友，它们怎样才能贴在一起呢？什么能帮助它们？（浆糊）

（2）教师示范粘贴。

我们来试试：蘸一蘸，抹一抹，啪——擦一擦。

请个别幼儿上来粘贴。提醒图形要分开一点，不要叠在一起。

那边还有许多卡纸和图形纸，请你们也去贴一贴，做一做，好吗？

3、幼儿操作，粘贴图形。（轻声播放关于圣诞的歌曲）

4、变魔术

卡纸还会变魔术呢，瞧它会变成什么？（教师示范做成一顶圣诞帽）

圣诞节马上就要到了，我给大家变了一顶圣诞帽，漂亮吗？你们想变顶圣诞帽吗？那我们请客人老师变一下。请人帮忙要说：“请帮帮我。”

5、幼儿请客人老师装订圣诞帽。

6、戴上圣诞帽一起过圣诞节，让客人老师给小朋友拍照欣赏。

“你的圣诞帽漂亮吗？你喜欢你的圣诞帽吗？”

教师总结幼儿今天的表现，表扬和鼓励幼儿在活动中表现积极的幼儿。让幼儿在品尝水果的同时，感受到手工活动的快乐。同时，教师要照顾到那些在活动中不是很积极的幼儿，使其也能在活动结束的时候获得快乐，以培养他们对手工活动的兴趣。

## 圣诞节活动策划方案做篇四

一, 活动主题:

happy 2015——圣诞游园活动及礼物“对对碰”

二, 活动目的:

通过happy 2015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。

三, 具体活动策划方案

(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迅速找到一张凳子坐下,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.

#### 四, 预算

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。

## 圣诞节活动策划方案做篇五

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xx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

12月25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

a□保安4人；

b□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。

a□采摘圣诞帽许下圣诞愿。

b□全家齐动员欢乐连连连。

a□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。

## b□全家齐动员欢乐连连连

此区域趣味活动由家庭成员协作完成。

准备：气球

游戏规则：以家庭为单位，（两人或三人）手手相联，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。

- 1、圣诞服装两套，帽子400顶。
- 2、圣诞树。
- 3、彩灯。
- 4、圣诞画。
- 5、圣诞卡片。
- 6、小礼品。

## 圣诞节活动策划方案做篇六

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：

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：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间(12月25日)，快乐语言表演机构将举办谜语有奖竞猜活动，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。

(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。

(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。

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。