

圣诞节策划方案 商场圣诞节创意活动策划方案(通用10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

圣诞节策划方案篇一

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点□x商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

(1) 与众不同，强调突破与创新。

(2) 针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人（主要）的钱。

圣诞节（或称“圣诞月”）系列促销活动启动仪式。

1、简介

(1) 时间：11月26日（周五）或是11月19日晚19：30时开始。

(2) 目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1) 在x商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树。

(2) 作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪橇、雪花、靴子等相关装饰物。

(3) 一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋。

(4) 圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台。

(5) 从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物。

(6) 中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球（备用）。

3、场面描述

19:00起

顾客一进入xx商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围（部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式）。

19:20

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

19□25

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及xx商场圣诞月的活动内容。

19□30

(1) 祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

(3) 圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮□xx商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

晚20：10时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与xx商场圣诞节系列推广活动。

1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点□x商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重。

圣诞节策划方案篇二

xxx石家庄店于20xx年10月成立，作为全国知名品牌连锁经营店，xxx融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，xxx石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，xxx应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为xxx策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大xxx石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

12月10日—12月25日

成功沟通始于两岸

主办单位：xxx石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此xxx有着得天独厚的环境优势，在此基础上

上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以□xxx圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进xxx走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

（一）真情xx——免费品尝咖啡活动方案

时间□20xx年12月10日—12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点□xxx门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台，操作台整体紧随于xxx企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）圣诞节快乐（反面）成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述xxx的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者圣诞节期间□xxx菜品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入xxx深层次的境

界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

（二□xxx圣诞亲善大使赠予礼物活动

时间□20xx年12月23日—12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在xxx消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有xxx的主题标语或祝福语。（例：成功沟通始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和了【两岸】情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动xxx品牌广告效应。

（三□xxx中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间□20xx年12月24日20：00

地点□xxx二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活

动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发xxx圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念□xxx西餐文化得到了最大的渲染，使本次活为xxx前期宣传打下坚实的基础，突出xxx深厚的文化底蕴。

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。将xxx圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠予咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到xxx菜品的精典。

2、钢琴曲点单：

制作策略：中内外闻名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听美丽的钢琴曲，并根据自己的爱好点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

正面反面

3、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更

大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上xxx简明的精典物语，得到消费者对xxx的极大认可。

4、易拉宝：

制作策略：主要内容□xxx精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

5、吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通始于两岸”悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

6、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

7、圣诞节通票（略）

1、在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠予，招牌菜的特价推出），塑造xxx品牌知名度和美誉度。

2、引领xxx由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通。

圣诞节策划方案篇三

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5日——12月25日

狂欢圣诞节佳威献贺礼

(一) 购物玩骰子，赢得好运来

购物玩骰子，好运自然来圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满90000的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满160000两次，360000以上三次。奖项设置如下：

头彩奖：掷出六个六点，奖价值100000以上的礼品一份；

高手奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30000以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何0000以上相同的点，获得价值0000礼品一份；

参与奖：掷出0000以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头彩奖0000，高手奖0000，依次类推。

(二) 圣诞节，送欢喜

2、凡一次性购物满50000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。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，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。

（三）您许愿，我送礼

凡于活动时间内，顾客一次性购物满80000，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（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000000）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。

说明：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。

（四）圣诞疯狂抢衣大比拼

1、自活动开始到24日，凡购物满50000以上的顾客，凭购物小票到服务总台报名，均可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间截止24日下午6点整。

3、24日晚18：30发号，前100000凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由供应商赞助，并于规定位置注明商品价值（如商谈不妥，当晚可实行全场5折，但这样活动力度将会降低）。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有（或5折买走），具体时间还需研究决定。

6、所有报名参加活动的消费者，均可在当日晚上现场获得精美纪念品一份。

7、活动结束后，商城可继续营业到晚10点。

8、此活动仅限二楼以上楼层的服装类商品。

说明：考虑到100000同时抢商品会造成混乱局面，建议分组进行游戏。

活动规则：参加此活动的消费者听到裁判哨声响过之后出发，在指定地点拿取商品，并在规定时间内返回出发点。

圣诞节策划方案篇四

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点□xx商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

（1）与众不同，强调突破与创新。

（2）针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚主要的钱。

圣诞节（或称“圣诞月”）系列促销活动启动仪式。

1、简介

（1）时间：11月26日（周五）或是11月19日晚19：30时开始。

（2）目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1) 在xx商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树。

(2) 作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪橇、雪花、靴子等相关装饰物。

(3) 一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋。

(4) 圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台。

(5) 从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物。

(6) 中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球（备用）。

3、场面描述

19:00起顾客一进入xx商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围（部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式）。

19:20小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

19:25漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及xx商场圣诞月的活动内容。

19□30

(1) 祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

(3) 圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮□xx商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

晚20：10时启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与xx商场圣诞节系列推广活动。

1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点□xx商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

圣诞节策划方案篇五

1、活动主题：“圣诞全体总动员”。

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、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。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、费用预算

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30030份x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__元一节目（共4个小节目）。

观众参与小礼品500100份x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。

四、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。

圣诞节策划方案篇六

亲爱的小伙伴们，平安夜圣诞节就要到了哦，在学校里面一起度过一次愉快难忘的圣诞节吧，在圣诞节为了加强同学们之间的感情，提高学生的综合素质，丰富校园生活特地举办一次圣诞晚会，圣诞大party,希望同学们勇于展示自我，过一个愉快而又难忘的圣诞节。

嘉年华的英文单词是“carnival”“carnival”这个概念源于威尼斯，翻译过来就是“狂欢节”的意思。“五校联欢庆圣诞泉”。通过圣诞节晚会，，营造一种团结向上、青春健康活泼的气氛。

xxxx学校xxx外国语学校

20xx年12月24日20：30入场

晚会时间为21：00——25日00：00

其中23: 30---25日00: 00分为狂欢时间

XXXX

- 1、啤酒2打、矿泉水4件
- 2、抽奖箱（红色，要求大方）
- 3、入场券：1000份（设计要求：突出圣诞主题）
- 4、抽奖小礼品（帽子等）

- 1、开场热舞表演者：邀请文工团或者xxx学校舞蹈队
- 2、主持人上台宣布晚会开始并致开场白
- 3、县领导致词---校长代表及校长发言
- 4、主持人介绍特约嘉宾
- 5、娱乐文艺节目：待定

备注：节目中各校负责自校的节目，并提前2个节目催场并签到

- 6、晚会颁奖：（颁奖小组：五校各选两位评委）颁奖小姐（明智负责及培训，要求分为：迎宾小姐4名和颁奖6名，并准备礼仪服装。）

备注：1. 24日晚上颁奖只颁发奖金牌，奖金12月25日到卓悦负责人处领

- 2、奖金牌由明智负责要求：红色底，大方
- 7、评选：一等奖：一名500元奖金

二等奖：两名200元奖金

三等奖：三名100元奖金共计：1200元奖金

8、服装费□a.主持人50x6=300元欧美达负责

b.演员各校自己准备

9、从各校选拔5个精彩节目，要求不能全部是歌曲，如果节目不够，务必在12月10前通知王莹处，由其他学校准备参加。

10、等待平安夜钟声的敲响（若时间间隔过久可安排歌曲或者游戏）

11、迎圣诞幸运大抽奖道具：抽奖箱、编有号码的纸条（主持人视晚会具体情况而定，约定4个游戏）

12、难忘瞬间——评委、领导、主持人、演员等集体合影专业摄影师负责卓悦负责邀请

13、晚会结束大合唱《难忘今宵》（各校提前准备好，学会歌曲，记得歌词）

十二□xx学校和xxx负责收拾物品并整理场地□xxx负责准备和搬评委席的桌椅□xxx负责桌布。

十三□xxx负责清洁打扫场。

十四、灯光师音响师灯光师由专业舞台设计人员负责□xxx负责邀请）

圣诞节策划方案篇七

在圣诞的日子里，让我们再美一点，再靠近一点

亲爱的顾客朋友：

圣诞节到了！本院院长携全体员工，愿您圣诞节平安健康。

在圣诞节期间，本院特举办“平安夜感谢您对本院多年来的大力支持，并祝，送平安果”活动。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。

（圣诞节平安夜是一个很亲情的夜晚，同时也是改善美容院形象的好时机。借此机会，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！）

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。

——具体操作——

活动时间□20xx年12月x日-x日（写明活动时间，建议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）

地点□x（详细写明美容院的地址）

圣诞背景音乐：《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》等。

圣诞节活动道具：

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如圣诞树(一棵或多棵)、圣诞彩灯多串、主题横幅几条、彩带、礼品包装袜子、圣诞帽、彩色小气球、活动宣传单、小蝴蝶结等等。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。

1、提前宣传，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。

圣诞节策划方案篇八

20__年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到酒店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年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;加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间

20__年12月24日

三、活动地点

x大酒店

四、活动主题

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容

圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)；

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛；

(二)、安排两名圣诞天使迎宾；

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目：《平安夜》、《普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)。

活动方式：

对当天到神龙大酒店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：

“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是酒店增强品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份神龙大酒店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

一棵大型的圣诞树(供应商支持)；

苹果2000枚，费用大约2000元；

亲情卡片2000枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

鹿(道具1000元)

雪花机费用500元

圣诞节策划方案篇九

“温暖圣诞，幸福前行”迎圣诞主题活动。本次活动以积极参与为主，促进人与人之间的情感交流，让爱温暖严冬。

二、活动对象

__小区全体业主。

三、活动时间

20__年x月x日至20__年x月x日。

四、前期宣传与准备

提前一周张贴温馨提示、发送短信，告知业主活动时间、地点等，并征集业主节目报名。服务中心布置节日装扮、客服前台人员均需佩戴圣诞帽，提前进入节日氛围。联系租赁或拉赞助准备音响设备；联系租赁塑料小板凳。

五、业主邀约

以公告栏通知与短信群发的形式告知业主；对特殊业主进行电话邀约。

六、具体活动实施

在活动开始前购买圣诞树、雪花、圣诞剪纸等装饰品对活动场地内外进行装饰；音响设备等进行调试；靠场地两边墙面摆放条桌，准备小吃、水果等；租赁小塑料凳摆放在场地内共业主使用。进场参与活动的业主在签到处签到，并由工作人员赠送圣诞贺卡与参与券一张，圣诞贺卡由业主自行填写节日

祝福语后统一交至圣诞老人手中的大布袋，同时将参与券副券交予圣诞老人。参与券主券作为中奖凭证由业主自行保管。进场参与活动的业主每人领取圣诞帽一顶，场内所有人员均需佩戴圣诞帽，增加活动氛围。

(一) 拍七令

人数不限，参与者站成一个圈，从1到99报数，当有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的肩膀，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则退出，剩下的人继续。当淘汰至5人时结束游戏，获得圣诞老人礼品一份。

如前期业主报名节目数量多，可连续表演节目。参与节目者均可获圣诞老人派送礼品一份。

(二) “祝福传递”

每人从大布袋里抽取一张圣诞卡片，收下来自某一位邻居的美丽圣诞祝福。在抽取卡片时，播放圣诞歌曲，适当缓解一下心情，可以邀请部分业主把自己抽到的贺卡上的内容念出来。

七、后期宣传

将活动照片张贴于宣传板报。

圣诞节策划方案篇十

一、活动主旨：放松心情、繁荣社区，过一个祥和、快乐的平安夜

二、活动对象：有意参加的全体社区人员（请踊跃报名，费用aa制）

三、组织□xx社区所有版主

四、时间□20xx年xx月xx日20：00——24：00

五、主持人：

六、开场台词（共同完成）

七、地点：

八、背景及场内布置：

所需物品：

a□背景红布（内容：钟式图标、晚会名称）

b□装饰灯光（旋转舞灯，闪光灯及其它装饰灯）

c□汽球、彩带棒

d□音响九、晚会其它物资准备：

a□茶水供应/啤酒、饮料！特色水果、糖果、花生、瓜子等

b□抽奖礼品

c□各种游戏道具

十、场内协调

十一、晚会节目安排：

1、开场热舞表演者：

2、主持人上台宣布晚会开始并致开场白

3、娱乐文艺节目：（请网友踊跃报名）

4、圣诞晚会游戏设置（和娱乐节目穿插进行）

1、抛绣球（20分钟）准备：提供3个小筐（小筐包装的漂亮一点），40个气球游戏规则：一局六名选手，两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者想尽办法接住球。接球多的一组获胜。共三组，每组两人。

2、佳人何处寻内容：因为不需要任何繁琐的准备工作，人人都可胜任愉快，轻松尽兴，所以这个游戏，一直深受人们喜爱。每位参与者在最短的时间内，道出对方背后贴着的名字，进而联想自己背后的名字。

道具：纸，笔，透明胶带方法：

（1）男女双方人数一样，合计10人最为恰当

（2）事前，先在纸上写着诸如“罗密欧”、“朱丽叶”；

“王祖贤”与“齐秦”；

“梁山伯”与“祝英台”。。。等对对佳偶的名字。

（3）将这些已写好名字的纸中的男性名字贴在男性的背后，女性名字贴在女性背后。同时，不可让所有参赛者看到彼此背后所贴的名字。

（4）一切就绪后，所有出场者，个个竭尽所能，说出他人背

后的名字，然后推想自己的背后的名字。倘若读出了所有人员背后的名字，就不难推出自己背后的名字了。

(5) 联想出自己背后的名字后，要赶快与自己搭档的对象凑成一组，互相挽胳膊。

(6) 到最后没有成对的人，就是负方。

3、夫妻双双把家还（20分钟）准备：十个气球游戏规则：我们邀请十组夫妻选手上台，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，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

手挽手，背靠背从起点到终点运球，比速度。

5、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，直到剩下最后一人止，这人就算赢了。赢的人给予奖励。

6、七拼八凑此游戏适合晚会最后，掀起高潮。

要求：参加人数30人-50人为佳，分成4-5组道具：托盘、背景disco音乐、奖品一份可以是精美的糖果（可以分的）主持人要求大家分组坐好（一定要有男有女）将游戏规则告知大家每组先选出一名接收者，手持托盘站在舞台上。

其它小组人员按照主持人的要求提供物品放到托盘中。最先集齐物品的小组获胜。

背景音乐起，主持人开始宣读物品，每一个相隔一定时间给队员准备，慢慢加快。

采集物品来自日常的例如：眼镜、手表、皮带、袜子、口红、钱等，一定要有比较难的放在最后如药片、糖果、一毛钱。

另有两款神秘游戏5幸运大抽奖同时在我们晚会的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的圣诞之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动（由主持人掌握）从三等奖到一等奖
准备：不透明抽奖箱，兵乓球10个（用粗笔写号0-9），抽奖号（一式两份，入场观众人手一张），礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。