

2023年儿童圣诞晚会策划案 儿童圣诞节活动策划方案(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

儿童圣诞晚会策划案篇一

活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。下面是儿童圣诞节活动策划，请参考！

活动背景：

- 1、市场分析：接近双节，各个儿童摄影店势必会推出各种优惠促销活动，整体的市场活跃必将带动消费，在此期间做双节活动尤为重要。
- 2、目前店内整体运营需要这样的活动来提高气氛，为春节前保持店内良好运营态势打下坚实基础。

活动目的：

双节临近，节日气氛愈加浓厚。借此契机，通过双节活动，加大本店的在周围的影响力和知名度，树立本店“无限创新”“为顾客着想”的良好形象。

活动主题：

特色圣诞主题+新年礼物=前所未有的体验！

活动方式:

一、凡进店定任意一款套系，拍摄即送超大优惠新年大礼!

+10元送6页卡通台历一本(同底)

+20元送页卡通台历一本或3寸掌中宝一本(同底)

+30元送年6页水晶台历一本(同底)

+40元送2013年12页水晶台历一本(同底)

+50元8寸单面水晶册即可升级为8寸双面水晶册

二、活动期间隆重推出洛阳首家“圣诞节的愿望”主题场景，给你的宝宝留下圣诞节最美好的记忆!三大套系全线升级!

拍368圣诞套系包含:

8寸单面水晶册(入册16张□7p)(同底)

16寸韩式放大框(同底)

7寸水晶桌摆(同底)

宝宝珍藏卡两张(同底)

赠送宝宝主页

服装三套、

个性数码光盘一张(入16张)

拍588圣诞套系包含:

方8寸单面水晶册(入册18张□8p)(同底)

20寸韩式放大框(同底)

12寸水晶桌摆(同底)

宝宝珍藏卡两张(同底)

赠送宝宝主页

服装三套、

个性数码光盘一张(入18张)

拍889圣诞套系包含:

方8寸童年音符册(入册20张□8p)(同底)

8寸韩国水晶(同底)

24寸韩式放大框(同底)

时尚摩尔(同底)

立体桌摆(含两张照片,不同底)

宝宝珍藏卡两张(同底)

赠送宝宝主页

服装四套、

个性数码光盘一张(入22张)

活动时间:

.12.14——.1.5

活动日程安排：

1、12月9日

确定圣诞节活动方案

2、12月9日——12日

设计并制作活动相关宣传彩页、展架、横幅、海报。购买圣诞节主题活动余下的饰品。通过网络开始进行网上宣传。

3、12月13日

店内布置，烘托出圣诞气氛，确定圣诞节主题拍摄场景、简单的拍摄方案。

4、12月14日——24日

给会员发送圣诞节活动相关短信

6、12月25日——26日

主要做店内宣传，服务来访客户。

7、12月27日——31日

给会员发送元旦活动相关短信，通过论坛、社区、qq群等网络媒体进行元旦活动宣传。

8、1月1日——3日

店内宣传、服务来访客户

9、1月4日至活动结束

继续服务来访客户，电话回访活动期间所有客户。

儿童圣诞晚会策划案篇二

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。

儿童圣诞晚会策划案篇三

12月10日-12月14日

1、各班学习关于圣诞节的美语歌曲，在美语聊天活动中渗透圣诞节的相关内容，主题活动：幼儿园圣诞活动方案。充分体现我园的美语特色。

2、各班教师和幼儿一起收集并相互交流相关圣诞节的各种资料：如故事、歌曲、儿歌等。

4、请各位家长配合幼儿园做好圣诞节前各项准备工作。

12月17日-12月22日

1、各班教师准备好各班幼儿的礼物。

2、将各班制作的挂件收集并对各个层楼道、大厅进行装饰。

3、各班教室圣诞温馨环境布置，体现各班特色

4、每天早晨在传达播放美语圣诞歌曲，让幼儿感受节日前的气氛。

12月25日：集体庆祝活动：8：30-9：00

主持人：姜老师

负责人：杜老师 地点：操场

活动过程：

1、布置操场周围环境（气球、拉花、挂件）

2、各班准备圣诞集体节目（国际版英语节目）

3、集体舞

4、礼花

5、音乐、音响

活动过程：

1、开场英语互动游戏

2、园长致圣诞节词

3、家长代表发言

4、国际班英语致词

5、各班节目表演

6、跳集体舞、放礼花

活动准备：

1、食堂准备各种材料

2、各班准备活动工具

3、各班准备小食品及水果

活动地点：各班教室

活动过程及内容：

各班回到各教室进行美食制作，以比赛的形式开展活动，胜

利者适当的颁发奖品，幼儿教案《主题活动：幼儿园圣诞活动方案》。

美食大赛包括：水果拼盘、饺子、豆沙包、糖包、包子、巧果

将做好的食品送到伙房进行加工。

活动内容：各班在各教室开展亲子游戏活动，活动准备及活动形式根据各班情况自行开展。

活动内容：各班家长带领自己的孩子，以自助餐的形式分享美食，品尝自己的劳动成果

2、分享圣诞礼物：活动前每位幼儿收5元钱，集体购买圣诞礼物，每位幼儿一份，活动结束后到本班老师处领取，让幼儿体验到节日的快乐！

儿童圣诞晚会策划案篇四

通过开展活动，达到品牌宣传的作用，使更多的婴幼儿及家长对我院有更进一步的了解，从而对我院产生爱好及好感。同时，通过家长们对我院活动的参与，使他们能更正确的了解和对待婴幼儿早期教育的观念，从而对自己如何对待孩子早期教育的题目有所启发！

进步著名度以及对本院的了解，进步家长对婴幼儿早期教育的观念和重视程度带动四周居民增加进园婴幼儿，引领婴幼儿教育。

1、活动主题：全面展示早教机构，2、宣传口号给孩子一个快乐健康成长的绿色天地。

1、提前宣传。利用音箱cd盘宣传活动日和早期教育重要性

（郭勇策划机构本次免费录制）赠予（12月10就播放）

布置富有欢庆、喜庆气氛的环境：

在学校门口、一层沿途张贴活动宣传标语或海报；

在活动场地利用气球、横幅、展板来布置展台及咨询台；

制作放置宣传条板的架子；

提前调试好音响设备。

2、参加活动的预备：

通知学员家长当天带领孩子来参加活动；

教师与早教儿合作的节目请在上课之余多加练习；

适当邀请四周居民和其他家长一起参加。

3、由早教幼院预备活动奖品及宣传品。（预算范围内尽量买到符合孩子年龄并吸引人的奖品，）

（一）活动时间：12月x日下午1点——4点。

（二）活动地点：本早教院门前

（三）活动对象：本早教中心的婴幼儿家长及四周居民

（四）活动形式：以游戏、现场互动、现场咨询讲解等形式全面展开

（五）活动流程：？早教院全面先容、“明星教师、优秀婴幼儿才艺展示、健康身体比拼“邀请大众参与游戏”

1、早教院先容

目的：通过早教机构的教学、学校海报、课程宣传彩页等内容全面展示本早教机构的上风及特点，使婴幼儿及其家长对本早教机构有所了解，要求：主持人全面掌控环节和气氛，调动氛围的同时把先容内容宣传的淋漓尽致，不让现场观众感觉疲乏、无聊，还要防止场面混乱。

形式：由主持人通过发话器向大家进行讲解，期间穿插明星教师部分教学展示以及现场与家长的互动问答。

2、明星教师、婴幼儿才艺展示

参演职员：老师和婴幼儿。

参演要求：教师同一着装。教员在本环节带领及指导明星婴幼儿表演，切忌表演顺序混乱，又要防止婴幼儿因紧张造成的表演卡壳或中断，要有应急措施。

表演顺序：

教师才艺展示（教学水平）

由教员带领明星婴幼儿表演一起跳快乐健康舞

明星婴幼儿个人才艺展示：详情参照节目单（截止12月x日之前确定）。

母鸡下蛋游戏：

适合人群：3岁以下儿童及其家长。

游戏目的：培养儿童手脚协调能力，增进亲子感情。

游戏规则：一个家长和一个孩子为一组，家长抱起孩子，孩

子用双脚夹住一个气球，每组需运送5至10个气球从出发点跑向终点，用时最少一组为胜利。

奖励方法：胜利者获得挂历一份。（印有本早教园的名字）

健康大比拼游戏

适应人群：6个月——3岁的婴幼儿。

游戏目的：增强孩子们健康的身体。

游戏规则：6月——12月为一组1岁——2岁为一组2岁——3岁为一组。

比赛开始6月——12月的开始爬先到终点为第一

1岁——2岁的用帮助工具学步车先到终点者为第一

2岁——3岁的跑先到终点者为第一

奖励办法：胜利者或者健康帽子一项（印有本早教园的名字）

更多游戏在现场进行先容（穿衣服比赛接受新事物比赛基本知识比赛家长对孩子教育问答护理等）

某老师：负责总体协调治理，担任活动总监。

某某老师：节目主持，营造欢快的活动气氛，具体、生动而全面的先容早教园；负责现场咨询、讲解及报名等活动。

某老师：负责展台布置及海报张贴；学员领唱表演；现场活动协助。

某老师：负责展台布置及海报张贴；学员领唱表演；现场活动协助。

某老师：负责全程摄像、摄影。

某老师：分发传单，邀请家长参观和参与活动。

某老师：分发传单，邀请家长参观和参与活动。

具体细则园长自定详情略（重点）

儿童圣诞晚会策划案篇五

当代大学生是青春的代言人，总洋溢着青春活力、充满激情，对平安夜、圣诞节、元旦等节日也十分看重。一般情况下大学生都会在这些节日里组织自己的同学、好友一起聚会，释放激情放松自我。因此，本次活动能充分迎合学生的需要，扩大公司在学生市场的影响力。

二、活动介绍

1. 活动时间：圣诞节前一周(具体时间待定)
2. 宣传地点：安阳师院校园西门口主干道及理科楼阶梯教室
3. 活动简介：为了在平安夜、圣诞节、元旦节期间丰富大学生的课余生活，在紧张的学习之余充分放松身心，奥斯卡影城和肯德基特联手推出圣诞狂欢活动。活动举办期间，奥斯卡影城将推出学生个人优惠券、情侣购票折扣价、圣诞团购折扣价、预定影票送礼品等优惠方案。同时肯德基将推出购电影预售票送优惠券等优惠方案。

三、赞助方案

为配合此次圣诞狂欢活动，我校社会实践部将提供以下资源协助商家进行宣传。

- 1、单个条幅(50元/天)

2、单个版面(100元/天)用于张贴海报。

3、阶梯教室(400元/天)用于提供咨询服务，发放优惠券，预定电影票，预定快餐等。

方案1：单个版面5天+单个条幅7天+阶梯教室2天=1500元

方案2：单个版面5天+单个条幅3天+阶梯教室2天=1300元

注：阶梯教室的装扮费用另计，其他方案可另行讨论。

四、赞助活动形式

1、提前1天(或5天)展出条幅及版面通知，为后两天的预售票活动预热。

2、12月23日及24日在阶梯教室办理电影票预售活动，期间循环播放该档期电影预告片。

3、电影票具体预售形式可采取多样式并行，如情侣票，舍友票(3人至10人)及班级票(10人以上)等，票价可不等。

4、平安果、肯德基优惠券可随预售票附送。

5、更可以在现场加入一些小活动如平安果包装diy等，以活跃现场气氛，调动学生积极性。

五、赞助宣传优势

1、学校消费地域集中，针对性强。产品品牌容易深入人心。其中高校学生都喜欢追求新鲜的、刺激的、浪漫的、能展示个性表现自我的时尚活动。若是商家能在这种大学生广泛参与的活动中进行宣传，效果可想而知。

2、便捷的活动申请：商家在高校内搞宣传或促销活动，定要

经过一系列的申请，而通过和安阳师范学院社会实践部合作，商家可以方便快捷的获得校方批准，并且得到安阳师范学院学生会各部门的大力协作配合。

3、高效廉价的宣传：以往的校内活动中，我们社会实践部积累了不少的宣传经验，在学校建有强大的宣传网，可以在短时间内达到很好的宣传效果。而且有足够的人力资源为商家完成商业活动！

附录：

安阳师范学院及院学生会简介

安阳师范学院是豫北地区最大的高校，在校人员达__0人，学生来自全国20多个剩安阳师范学院体育学院是由院党委领导指导工作的院系组织。本着“为同学服务”的宗旨组织开展校园活动，是对学生影响最大的学生组织。

体育学院作为院学生联系社会的纽带，在工作中积极创新，大胆改革，紧密联系社会，捕捉最新社会信息，为院学生会的工作不仅带来了赞助支持，更带来了最新的社会动态。在以前的工作中，体育学院院部同安阳移动公司、安阳联通公司、安阳网通公司以及蒙牛等都进行过良好的合作，我们将在以后的工作中开拓进取，永不言败！

策划书：安阳师范学院学生李广辉

__年12月8日