

创意策划方案(合集 15 篇)

创意策划方案 1

新郎：先生新娘：女士

婚礼策划方案婚礼吉日：

婚礼地点：饭店

婚礼概述

欢乐的海洋，高雅而时尚的格调

婚礼的概念：

婚礼将成为你们生活境遇的映射。我们意图使寻常生活融入不平凡的因素，它越接近您的日常生活将越凸显与众不同的特色，并据此戏剧化的反映出来。在此，我们将西安这一城市感受引入婚礼空间，它与酒店的格调相互匹配并与之平安相处，它将形成寻常人们无法体会的生活感受——让高速度的生活节奏平静下来，追求日常生活无法获得的安宁，让高雅和自由的生活照亮爱情的最高点，让它成为您弥足珍贵的纪念，并让众多的亲朋好友与你们分享这无限幸福的一刻。

婚礼现场以绢花、道具系列在空间上强化高雅的空间气质，渲染你们所处的城市气质，弥漫柔和香水的绢花群组与其在空中的不同层次分布，组成与酒店和谐的空间格调。色彩以绚丽的景致烘托多彩的婚礼气氛，撒满玫瑰花瓣的红色地毯暗示爱情的道路由鲜花铺设，美丽的花门营造温馨浪漫的爱情空间——而你们将在此相遇共同走向神圣的婚姻舞台。泡泡机制造漂浮的泡泡凸现梦幻般的格调和气质。

婚礼工作人员安排及职责

1、策划师：1名。负责婚礼全程和新入之间的深入、透彻的沟通，给新人合理、可行的建议，出具详细、具体的策划案，并保证准确无误的实施，特别是每个细节安排、处理，以此提升婚礼的完美质量。是整个婚礼全程的灵魂，是婚礼的总工程师。

2、主持人：1——2名（根据策划师对婚礼的要求）。准确无误的理解、把握策划师意图，了解整个婚礼的主题、基调及所要达到的效果。在婚礼前期彩排及婚礼现场中主导婚礼的进程，渲染本次婚礼现场所要求的气氛氛围，并善于解决婚礼现场的突发细节问题。保证婚礼圆满成功。

3、摄像师：1——2名。为婚礼全过程提供高专业、高品质的全程录象的拍摄者。跟新人密切沟通后了解到——必需要拍的、可拍可不拍的、坚决不能拍的人物、内容。尽量满足新人的需求，保证婚礼仪式的完整性（不关机）。

4、剪辑师：1名。视频录象的后期制作者。提供高品质、高清晰度的，婚礼全程视频录象的，后期制作的，纪念光盘。

5、灯光师：1—3名。婚礼现场的灯光控制者。协调维护婚礼现场要使用的灯光设备，和婚礼现场提供灯光设备人员密切配合，保证婚礼现场灯光的开启、关闭、色彩的转换，以达到完美的舞美灯光效果。

6、化妆师：1—2名。新娘婚礼当天的造型化妆者。负责新娘婚礼当天的早妆、补妆、换妆，配合新娘的需求和先天条件，在条件，在新娘的服饰、头式、妆面等各个环节上，尽心修饰装扮，以求打造完美的——天使新娘！

7、照像师：1名。婚礼当天全程为新人留下精彩瞬间照片的拍摄者。专业的照像师使用专业的照像机，在婚礼全过程中“抓拍”所有具有纪念意义精彩瞬间，并提供高品质、高清晰度的照片。

8、音乐DJ师：1名。婚礼过程中的背景音乐、气氛音乐的制造播放者。在婚礼过程中，根据不同的仪式环节、不同的场景区域、不同的气氛要求、不同的感人场面，配以使用不同的音响效果（打雷、闪电、飞机、火车、花草鸟虫等等）、

不同的音乐曲调（中文的、英文的、浪漫的、激情的、震撼的、抒情的等等）。以求达到烘托婚礼中某一特定要求的现场气氛。

9、婚礼督导师：1—3名，甚至更多。婚礼中所有细节处的衔接、处理、控制的把握者。从婚礼的前一天的彩排到婚礼当天的全过程中，负责督导、指挥各个工作部门、各个工作人员、各个环节之间工作的协调统一（如：主持人开始时的第一句话的精确时间；这时候的灯光的色彩、明暗的控制；这时候的DJ师的音乐起始句的音节句在那句，音量大小的控制等；婚礼要使用的道具的递送时间、安排等等）。

新人在婚礼中特别注意事项

1、新人应在婚礼一周前确定好主婚人、证婚人、伴娘伴郎、小花童等相关工作人员；

2、确定和组织好花车队、签到台接待和喷花炮燃放等相关人员，新人不得携带易燃易爆等危险品进入婚礼现场

3、新娘在婚礼头天晚上尽量少喝水，以确保新娘妆效果

4、新人在婚礼当天早上一定要吃好早餐，但不要吃太多水分的食物；

5、新人在婚礼头天晚上不可玩得太晚，以免影响婚礼当天的精神面貌。

迎亲礼仪提示：

（1）新郎、伴郎及男女宾相、工作人员（六人或十二人）乘花车、副车前往女方家；

（2）新郎入门礼仪：入门后先向女方长辈行礼，并向娘家保证会好好照顾新娘（具体词语自拟）；

新郎手持鲜花入闺房迎新娘（准备红包数个给闺房门口的女方宾相，以示喜气）；

入闺房后，行礼（单膝跪下）将鲜花鲜与新娘；

新娘接受新郎献花，吃荷包蛋，拜别父母。

随新郎入花车，新郎应为新娘从右侧打开车门，而后上车。

西式迎宾礼仪提示：

（1）新娘应站在新郎的左侧，二人位置应在门口签到台的附近，伴郎、伴娘陪伴左右；

（2）新郎给来宾发放喜烟，新娘给来宾点烟、发糖。

婚礼接亲流程

新郎：新娘：

（时间）到花店（地点）开始扎花车。

（时间）从新郎家（地点）出发。（出发仪式）迎亲队 8 人以上，2 人负责放炮，其他人拿礼品。

（时间）到新娘家（地点）（放炮）。挤门发红包，新郎求婚，亲吻新娘，给新娘穿鞋，吃鸡蛋，拜别父母仪式，背新娘上车。出发。

（时间）从新娘家出发。（放炮）

（时间）回新房（地点）（放炮）新娘进门洗手（红包 1 个），挂门帘（红包 3 个），新房拍照留念。

（时间）从新房出发。

（时间）左右到达酒店（放炮），新人迎接宾客。

（时间）婚礼仪式开始。

（时间）宴席开始。（新人敬酒）

星月之恋主题婚礼

1、小男孩入场（音乐小男孩入场）

小男孩独自一人坐在舞台上，浩瀚的夜空。一个小男孩静静的坐在操场上看着天空，数着星星，1颗，2颗，3颗，4颗，5颗，6颗，7颗。突然天际滑过一道亮光，那是流星，小男孩虔诚的合十双手，微微的闭上眼睛，在心里默默的念着：“我长大后，一定要有一位美丽的公主，做我的新娘。”一年又一年的过去小男孩渐渐的长大。而在今天这位当年的帅气的小男孩在朋友的祝福声中找到了他心目中的白雪公主，将要迎娶他美丽的新娘。

2、新人入场

第一部分：王子的到来新郎手捧美丽的鲜花缓缓的走到许愿池前双眼紧闭，在许愿池前许下了他不变的诺言。（音乐新郎入场）

第二部分：新娘入场所有的来宾目光转向幸福花门下，新娘入口处时，门缓缓的开启，首先映入眼帘的是边走边撒花瓣的小天使，盖着头纱戴着天使翅膀的娇美新娘在爱情天使的陪伴下缓缓的步入花门下，等待新郎。（音乐新娘入场）

第三部分爱的传递新郎迎上去，将手捧花送给新娘，亲吻新娘，并为新娘摘下翅膀，撩开新娘的面纱。（音乐新娘入场）

第四部分幸福之路婚礼进行曲响起，新人双手相挽，小天使指引爱情的道路，指引新人走向那幸福浪漫的婚姻殿堂。（音乐婚礼进行曲）

3、爱情誓言（音乐爱情誓言誓言展示）

二位新人共同来到星空下，誓言本缓缓的从空中降下来，新郎、新娘相对而立，共同宣读爱情誓言，并在誓言本上签上名字。

4、交换信物（音乐交换戒指拥吻）

当年的大男孩在年少时许下心愿的那些流星赶来为他们送来见证爱情的信物，在流星的见证下，戒指从空中缓缓的降下来，二位新人取下婚戒将戒指放在各自的胸口的位置，为彼此许下一个美好的心愿，并把戒指带在对方左手的无名指上，新郎在此刻拥吻新娘。

5、烛光仪式（音乐月半湾）

新郎唱着“月半湾”幸福的牵着新娘的手来到烛台前，点燃爱情的点点烛光。

6、倒香槟酒（音乐月半湾）

新人牵手来到香槟酒塔前注满幸福的爱情美酒。

7、感恩仪式（音乐可爱的家）

新人走到台下为父母送上早已准备好的孝心茶，敬上孝心茶，改口，拥抱父母。

8、领导讲话（音乐来宾上场）

那么在今天所有来宾共同的见证下，二位新人幸福的牵手在一起，下面我们将有请出_____上台，为二位新人做新婚贺辞，掌声有请！好，感谢我们今天的_____，为新人致贺辞，掌声有请_____入席就座。

9、交杯酒（音乐交杯酒）

男女傧相呈上二位新人的幸福美酒，新郎、新娘供饮新婚美酒。

10、婚礼礼成（音乐流星雨）

好，各位亲爱的来宾，女士们，先生们在大家共同的见证下，一对新人牵手金秋，缘定今生！现在我宣布：曹建川先生，谢萌女士，新婚大典圆满。礼成！现在让我们再一次用热烈的掌声欢送一对新人迈向——幸福的征程！掌声有请！

创意策划方案 2

x

森系风格婚礼策划——主题

整场的婚礼定位就是自然随性，在现有的绿色基础上加入粉色，增加浪漫温馨的感觉。置身其中，如同化身一个个快乐的精灵。

森系风格婚礼策划——婚礼场地

通往仪式草坪的前端是曲折的走廊，可以用相框搭配照片增强宾客们的阅读感，一路走来好像在看两位新人一路的感情故事。路的尽头是藤椅和圆桌，上面是森系的摆件，仿佛家居的一角，更显温馨。

森系风格婚礼策划——场地布置

初到场地，浓郁的绿色撞入眼里，阳光透过树叶洒在肩头，有种暖洋洋的幸福感，于是我们对于婚礼当天新郎新娘手挽手的情景，有了更加具象的憧憬。

森系风格婚礼策划——迎宾牌

迎宾牌更是手工制作，为了让宾客们一到场就能了解婚礼的定位，我们用铁艺搭配木地板，上面贴有粉绿色的 **welcome**，对整体的色系及风格都有了最简单明确的诠释，也是宾客最婚礼的最初印象。

森系风格婚礼策划——签到台

一场美好而用心的婚礼呈现是我们最衷心的祝愿，愿新娘那双爱笑的眼睛，永远看着她的爱人，绽放最美的笑颜，去过属于他们的精彩人生，永远让爱如在仙境。

森系风格婚礼策划——合影背景

合影背景采用深浅不同的粉绿色系缎带垂挂，后面蕾丝布打底，既不遮挡后面自然的景物，随风摆动，又有十分飘逸的感觉，在前面合影，让整个的场景生动起来。

森系风格婚礼策划——花门

森系主题婚礼的花门怎么可能少得了绿色的植物和娇艳的鲜花，看那站在唯美花门下的新娘，宛如山中的精灵，映衬出来的娇颜让人移不开眼。

森系风格婚礼策划——婚礼蛋糕

森系主题婚礼蛋糕怎样都要有鲜花和绿叶的点缀，才能不辜负这满目勃勃生机的绿意。

现在，森系风格婚礼开始逐渐被新时代的年轻人所接受，所推崇。小清新的风格是大家喜欢它的原因，以上森系风格婚礼策划打动你了吗？

创意策划方案 3

一、背景分析

圣诞节作为传统的西方节日，如今被越来越多的中国人特别是年轻人所接受，与此同时，中国的圣诞节呈现越来越明显的商业化趋势，如今在中国，在圣诞节前的半个月甚至一个月，各类商家也纷纷打出圣诞牌，将自家的门店装饰得充满圣诞节日气息，借此吸引消费者，同时推出各类圣诞促销活动。商家及社会各界举办各类圣诞庆祝、纪念活动的增多，也给邮政开展市场营销活动、业务宣传、扩大社会影响和增加收益的创造了有利的时机。

二、开发过程

1、信息获取在玄武区支局的一次局务会上，营销部总监__向各网点负责人进行了一个简短的贺卡项目开发培训，当 x 总监就《市场视野》中关于国外邮政

圣诞营销案例进行解读时，北京东路所主任__想到昨日她收到的浦发银行关于圣诞促销的小册子。__是浦发银行的信用卡用户，当月收到的浦发银行账单里有一本小册子，专门介绍圣诞期间刷卡优惠活动的，里面有一页介绍说浦发银行将于平安夜在位于__街区的浦发银行时尚广场举办庆祝活动。__当时在会上就提出我们是不是可以从这个活动中开发出点什么样业务出来。

__总监于是就在网上搜索了一下活动详情：X浦发银行时尚广场的圣诞庆祝活动过去已经连续举办了四年，往常，现场除布巨型圣诞树及其他圣诞饰品外，还会在平安夜向市民发放许愿卡，现场填写新年心愿和新年祝福并交由“圣诞老人”投递到信箱中。

2、方案策划看过介绍后，__总监立即想到，为什么不向他们推荐我们的明信片呢？既然是新年祝福，若不能传递到对方手中，便没有什么意义了。如果能将许愿卡换成我们的明信片在现场发放，这样的影响力就大不相同了。明信片正面可印上浦发银行广告宣传画面，这样明信片既能让市民用来传递感情，明信片广告又能在寄件人和收件人之间形成二次传播，体现了浦发银行真情回馈社会的同时又能起到企业宣传的作用。况且明信片成本小，价格低，也易于主办方接受。

3、陌生拜访 x 总监着手策划出一个方案后，立即开始寻找主办方。当时的情况两眼一摸黑，知道这个活动是浦发银行办的，但又不知道具体是哪个部门负责，办公地点在哪里，负责人是谁。为此，x 总监走访距离浦发银行时尚广场最近的浦发银行城中支行，与银行一负责人交流后才知道，这个活动其实是浦发银行南京分行与__有限公司合办的，具体操作都是由__有限公司负责的。该负责人看过我们的方案后非常认同，于是主动帮助我们联系了__有限公司的相关工作人员。经过预约后，第二天 x 总监又赶到了位于__路的__有限公司。与活动负责人接触后，对方表示这个想法非常好，但是这样做会导致活动成本增加，需要跟上级领导请示，而且还要和浦发银行方面进行洽谈，对方也同意后才能做。x 总监考虑到，距离圣诞节只有半个月的时间了，如果等他们内部沟通，又要浪费几天

监主动提出，由我们出面与浦发银行方面进行沟通，__方面欣然表示同意。

当天，x 总监又来到浦发银行南京分行找到市场部的负责人进行了洽谈，看了方案后，对方立即产生了浓厚的兴趣，考虑到时间紧迫，该负责人当即就安排广告部门着手策划明信片的正面广告设计。

4、项目实施此后，三方又进行了多次接触，项目进展十分顺利。期间__方面提出邮局能否在现场收寄明信片，这样市民现场填写、现场寄出，这样既可以吸引市民在广场驻足停留，又能让市民感受到祝福是在平安夜当场寄出的，感觉会更好些。__总监表示同意，并承诺到时会抽派人手，全力支持。

三、实施效果

最终，我们与__方面达成最终合作协议：制作明信片三千枚，平安夜在浦发银行免费向市民发放，市民现场填写新年祝福，寄给亲朋好友，邮局现场收寄。

平安夜，现场活动非常成功：在浦发银行时尚广场中心 20 米高点缀着璀璨灯光的圣诞树下，美丽的“白雪公主”负责向市民免费派发“圣诞明信片”，圣诞装扮的邮政工作人员认真的审核收件名址，加盖日戳，并投入邮筒中交寄，现场气氛十分热烈。

四、营销启示

1、敏锐的市场洞察力圣诞节虽然是“洋节”，但现在已被国人普遍接受，在各类商家借助圣诞节大力开发市场的同时，邮政人也要与时俱进，要善于从此类社会热点中发掘商机，积极开拓市场。

2、帮客户赢在这次活动中，虽然主办方的成本增加了，但是明信片也是浦发银行优质的广告载体，宣传了企业形象，更重要的是，这次活动使浦发银行与 1912 街区收获了非常好的社会影响力。这个项目的进展如此顺利，正是因为

一直站在客户的角度考虑，迎合客户的心理预期，帮助客户实现效果化。

4

一、活动背景和目的：

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的契机，是一个形象展示的契机；是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于五洲酒店来说更是如此。因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。

二、整体策划：

1、活动主题：“缤纷圣诞，情满五洲”

2、目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

3、广告文案：

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，暖融融的亲情荡漾在每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每个人都有了家的感觉，心灵有了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发自内心最柔软的声音：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

友情篇：偶尔的繁忙，不代表遗忘；圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾；未曾送到的问候，这次一定补偿；所有的祝福，统统凝聚在今晚：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

爱情篇：因为有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着…当圣诞雪花漫天飘零的时候，但愿我们永远都保持着

“让我们相

聚在五洲圣诞之夜”

三、圣诞节酒店的布置及装饰

酒店整体气氛布置：

给各营业区人员发圣诞服装，由圣诞老爷爷为客人服务，给小朋友发礼品。

安排六名圣诞天使迎宾。

酒店大堂安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

酒店大堂提供照相留影服务。

附酒店外墙装饰建议

(建议一)可参考香港半岛酒店外墙装饰

(建议二)

酒店门口及大堂参考：

停车场布置：

注：只要在停车场四处装上四棵如图上的圣诞树，相信停车场就会很有气氛

前台布置：

注：下面的三角彩旗也可以不要

四、促销内容

(1)浪漫时光：(西餐厅)

时间：12月24日--25日 19：00——24：00

餐桌布置：大红的桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟，鲜艳的圣诞花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

套餐票价：188 元/套(两人)

(2) 温馨欢聚(中餐厅)

时间：12 月 24 日--25 日 18：00——20：00

内容：凡当晚到中餐就餐，按桌每桌送红酒 1-2 瓶，热菜两道

建议这两天的价格可比平时高约 30%

派一魔术师穿圣诞老人到各包厢变出礼物送给老人小孩

(3) 激情五洲圣诞狂欢夜(夜总会或三楼大厅)

时间：12 月 24 日 20：00——02：00

亮点 1、邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞的节目

亮点 2、聘请台湾歌手作为晚会特邀嘉宾亮相，以营造圣诞晚会最 HI 气氛

人选有：

七郎(代表作有：一卡手指、解酒、酒醉固定人)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：5 万元

翁立友(代表作有：手中情、我问天、坚持等)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：8 万元

晚会表演节目约 12 个,费用约 8000 元

以上演出队伍及台湾歌星由一家演出机构全面负责(供参考)

亮点 3、“圣诞舞会”：

舞会中将有部分专业领舞者参与，

聘请专业打碟 DJ

配上夜总会的灯光设备。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

亮点 4、自助餐：台上将备有精心特制的圣诞热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅满目的世界风味佳肴，更有香浓地道的咖啡，口味纯正的鸡尾酒以及香醇的极品香槟……

亮点 5、穿插抽奖活动(奖品主要以酒店的客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展的节庆活动)

亮点 6、由主持人以游戏的方式与台下来宾互动,增加气氛

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：288 元/张

五、效果评估预测：

圣诞节即将来临，根据其它酒店往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到东方五洲大酒店的开张以来的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围,力争做到比别的酒店更具节日气氛;并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新,突出新颖和独特;加大广告宣传力

利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

5

1、活动目的

通过“_红酒—神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，来拉动红酒销量，提高品牌知名度。

2、活动时间：

9月初至9月26号

3、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

4、活动内容：

买任意一款_红酒产品，即可参加“_红酒—神秘之旅”迎五一大型抽奖酬宾活动，一等奖为免费获得全免“_红酒—神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；二等奖为享受三折“_红酒—神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；三等奖为享受五折“_红酒—神秘之旅”（双人游）优惠卡；四等奖为享受七折“_红酒—神秘之旅”（双人游）优惠卡；五等奖为享受九折“_红酒—神秘之旅”（多人游）优惠卡。采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

5、活动构思：

五一节期间，七天长假正是旅游消费的黄金时节。对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结

合在一起，推出“_红酒—神秘之旅”迎五一大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买_红酒。此方法还可以用于四月份对 k/a 终端服务员的销售促进奖励。

6、活动策略：

实际上“_红酒—神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙———红酒酒庄。弥勒县（参观 _红酒种植园及生产线）———昆明———长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠（名义上是该旅行社和我们联合促销，）开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

7、宣传策略

云南引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口（神秘之旅之神秘所在）。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的博、彩心理。

媒体投放：tv、fm、报纸、卖场 pop 等

8、实施要点

有效控制中奖面，确定旅游团的大约人数。

获得总公司/弥勒县旅游局的支持，（新兴的农业生态旅游和红酒文化旅游有可能成为弥勒县新的经济增长点）

预定招待所/酒店及火车票。

一路上举行相应的小型活动，让团员们心情愉悦。如果他们旅游愉快满意，那么他们将是_红酒重要的口碑传播者。（因为他们是_红酒酒庄的亲历者）

创意策划方案 6

一、活动安排预设：

- 1、圣诞节当天举行“充值抽奖”活动。
- 2、25 日圣诞新年网友网吧游戏主题活动。
- 3、25 日当天安排员工扮演圣诞老人在网吧来回巡演，限量赠送合影照片。
- 4、对圣诞当天过生日会员，网吧采取礼品赠送或者免费上网。(需真实相关身份证明)
- 5、当天，准备些精美小礼物，送给光临的顾客，一定能博得大家的好感。

二、网吧内部准备工作参考

- 1、提前几天做好，选取一些圣诞装饰，如：圣诞树圣诞老人头像拉花雪花精美圣诞 POP海报等张贴在网吧内部，圣诞树放在网吧门口或大厅内显眼位置。
- 2、开通圣诞节许愿墙，以的形式在首页加以连接。程序很多，在网上找下都可以找到，如果网吧自己不能做的话，还可以超连接到其他知名。
- 3、自己做些或者网上找些比较漂亮的墙纸，提前几天设置到每台机器桌面，让顾客提前感觉圣诞到来的气息。
- 3、买 1-2 套圣诞老人全套服装，和员工带的圣诞帽子，不仅诙谐有趣，还增添网吧的气氛，让顾客感到网吧很人性化，很温馨。

- 4、圣诞节之前最好网吧内部开一次小会，和每一位员工都沟通下，让员工了解期间的重要性，使她们在节日期间更出色的发挥自己的服务标准。

三、活动具体实施计划：

- 1、充值抽奖活动：

对于当天每位会员充值 10 元以上的，都有一次抽奖机会，也可重复抽奖但要分次数。

抽奖准备工作：最好做一个由全部红纸包装的抽奖箱子，这样也显的网吧也比较正规。不要随意拿个小盒子，要做就做最好

还有就是，抽奖的字条不宜过大也不宜过小最好比订书针宽度稍微大些，然后做成长条用小型订书机订好。

抽奖盒子放在网吧吧台，最好有一人专门负责，然后打扮成圣诞老人的模样，招揽顾客。同时也是避免收银人员在人多的时候忙不过来。

奖品：但凡进过货的网管都知道各商品价格，老板不用说了。奖券里面送点 5 元充值费、10 元的最高设几个 50 元的上网费投入没什么可说的以上网费为主，多送。然后其他商品，再写些：玻璃瓶的 1 元可乐、干吃面、矿泉水、餐巾纸、还有咖啡等等。这些进价都比较低。自己适当掌握，以最小的投入，换回的人气确实无法比拟的。

2、现场游戏主题活动

顾名思义就是游戏竞技比赛。前提是，网吧负责人员必须掌握本网吧的一些玩家人群，也就是玩那款游戏的比较多，例如本人网吧，玩魔兽争霸、实况、劲舞的比较多，而且在大学附近，玩竞技类游戏的比较多，那这个数据是根据每天所看到的，还有就是游戏服务器本地 PF 值显示统计出来的。那本人就选择魔兽争霸。但在宣传的时候，必须要规定好几点。到临近 1 小时左右的时候，就开始用广播或者网管喊话的方式，把现场参加比赛的玩家拉在一块，进行分组。因为不是正式的比赛，所以可以随意分组比，且要注意，如果负责人不清楚此游戏规则事项，最好找一个本网吧长期的老玩家，进行协助。比赛若成功举行，那么给人家一些上网费等其他礼物，作为辛苦费嘛，这个提一下。 .

比赛时候，无需免费开机比赛，让她们用自己的卡上就可以，那么凡是参加比赛，网吧都可以派送一些可乐和矿泉水之类的赠品。奖品呢，建议还是多赠上网费为主，其他为副。

3、圣诞老人巡演及派送照片

我觉的，网吧让员工穿着圣诞服装傻乎乎的站在门口，当应客童，没有一点创意。

既然圣诞老人有了，何不让 1.2 个圣诞老人在网吧内巡演呢，事先在圣诞老人口袋里装一些小饰品或者糖果之类的。穿梭在网吧各个区域，做一些搞怪的动作，保证女孩子都特别喜欢。然后，看到一些常来熟悉的顾客，多少派发点礼物。礼物不在大，不再贵重，在于一个网吧出乎意料的创意。如果能使上网顾客感受到这个网吧很有特色，很人性化，那么就是成功了。

创意策划方案 7

活动目标：

- 1、了解西方和中国的传统节日——圣诞节和元旦节，体验与老师、父母在一起欢度节日的幸福和快乐，学会分享。
- 2、锻炼幼儿能勇敢的在集体面前展示和表现自己，培养幼儿的自信心。
- 3、快乐地参与游戏，在游戏中感受合作的快乐。

活动准备：

- 1、PPT、音乐《铃儿响叮当》、《虫儿飞》、音响。
- 2、三个小班分别准备节目班级特色展示、教师节目诗朗诵：分享《阅读、分享爱》、教师才艺

活动时间：

12月24日(周四)上午9:00——11:00

人员安排：

(主持)

(配合)

活动流程：

一、欢乐动起来，有老师们带领全体幼儿、家长、老师跳健身操。

二、杨园长讲话：代表全体幼儿和老师致欢迎词，并送节日问候!

三、班级特色展示

小三：歌表演：《虫儿飞》；小四：古诗表演；小五：《儿歌串烧》

四、游戏：猜谜语（猜对者由圣诞老人颁发奖品）

五、亲子表演(各班有1—2位家庭表演)

六、教师才艺展示：《舞动奇迹》

七、亲子互动游戏：《抢椅子》、《揪尾巴》

1、抢椅子玩法：家长手抱幼儿，围着椅子站好，播放音乐，家长围着椅子按逆时针方向转，音乐停后，没有占到椅子的家庭退出游戏，然后去掉一张椅子，游戏再次进行，最后留在座位上的家庭为胜利者。

八、教师诗朗诵《分享阅读 分享爱》

九、游戏结束，各班回教室休息

创意策划方案 8

一. 前期准备:

撰写通知宣传方式: 张贴于学校布告栏, 下放给各班学习委员, 在女宿食堂二教进行展板海报宣传, 开展宣讲会对比赛进行说明 2. 申请教室, 展板, 制作横幅, 海报及宣传单发放: 进行各项宣传, 宣讲会。

3. 报名方式:

①宣讲会——通过召集各班班委开宣讲会, 将具体报名时间及大致活动安排传达给班里同学, 通过指定邮箱, 下载并填写报名表。(共申请两个邮箱。一个作为参赛选手下载报名表及比赛要求的公告邮箱, 一个为上传报名表及参赛作品的邮箱)

②于宣传期间, 在宣传地点直接向工作人员报名, 并下载报名表, 进行填写。

③决定嘉宾邀请及专业辅导老师 作为学生活动更需要学生们更多的意见。

关于嘉宾: 预计在初赛的时候邀请各部部长或副部长及部内一名成员进行初赛作品打分(时间可能较长, 需要评分和商讨形式) 决赛邀请各部部长作为评委或点评人或者给团队提问 具体安排如下:

二. 初赛比赛

1. 初赛题目: 分为五大类进行活动策划团队以抽签方式选出所需创意策划的活动 题目分类: 公益类(慈善义卖、探望老人、儿童)

生活类(化妆、设计(风尚)、厨艺、生活技能) 娱乐类(演艺)

学术及科技创新类(辩论、演讲、创意发明) 商业类(营销、策划)

__注：括号中的内容只属范畴内提示，我们更鼓励跳脱提示，活动的形式更丰富更创新。选手只需抽签选择大类即可。

2. 初赛形式：参赛选手上交参赛作品（策划的形式），分别为纸质版和电子版（电子版上传至邮箱）学生以竞赛小组的形式报名参加，并且每组交一份切实可行的创意策划案。各参赛团队于 4 月 24 日前电子版策划发至指定邮箱，纸质策划交至国商团委。初赛评比将选择不公开评选的方式进行，保证团队创意不被外泄。

3. 初赛评选方式：由学生会各部部长及部分学生会成员组成的第一裁判组对所有参赛作品进行审阅。根据主题侧重点 15%，节目选择活动安排 30%，总体流程 15%，场地人员安排活动经费预算合理程度 25%，注意事项应急方案 15%几方面进行打分，根据每项分数所占总成绩比重，进行总分计算，由团委老师及专业老师根据综合评分决定出排名靠前的 8~__组参赛作品进入决赛。

2. 初赛结束：对所有进入决赛的参赛团队进行一次决赛选手会会，请相关人员进行专业交流，并宣布决赛方式，时间，地点

3. 作品所有权：与所有进入决赛的参赛作品签署作品使用权益的合约，确保在毕业晚会时可以使用此创意策划的方案，及决赛的创意策划书能在以后活动中使用。

三．决赛比赛

1. 决赛题目：初赛作品+毕业晚会活动策划 2. 决赛环节：决赛分为以下几个环节：

(1) . 成果展示：应在规定时间内充分的让初次接触这个新颖想法的观众们有深刻的印象，以丰富多元化的方式展现出来。

(2) . 主持人提问：让团队成员自我介绍，主要涉及专业，性格，活动目的，想法构思、自我发挥。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/028066001005006133>