

## (热) 圣诞节活动策划方案

### (热)圣诞节活动策划方案

#### 圣诞节活动策划方案 1

圣诞节在中国的盛行，大家有目共睹，尤其是受到学生朋友的大力追捧，圣诞节到了，各个班级都在纷纷的策划圣诞节晚会，来共同庆祝这个浪漫欢快的节日。

店铺为您准备了校园圣诞节活动策划方案，希望对迷茫中的朋友有帮助。

晚会分两个阶段：

第一阶段：以趣味游戏为主的联欢活动；

第二阶段：自由联欢活动；

地点：教室；

场景布置：体现圣诞节欢乐的气氛，气球、圣诞树等。

活动内容：

1) 5—6 个简单、有趣、观众参与较强的竞技性趣味游戏(如击鼓传气球、模拟动作、托球跑、挑战 100 秒等)

2) 3—4 个火爆的小节目(如霹雳舞、吉他弹唱、歌曲等)

3) 每隔半小时相应抽出一等、二等、三等奖。

圣诞晚会开场白：

火树银花、夜色阑珊流光溢彩、星河灿烂圣诞的祝福、激情的狂欢。璀璨的灯火、欢乐的盛宴各位女士们、先生们、来宾朋友们：圣诞夜晚会现在开始。

其他活动形式推荐：

1) 宴会：可以选择一家饭店包桌很简单省事饭后可以唱歌等等。

2) 集体旅游：选择一家旅行社出门旅游。

3) 别出心裁化妆舞会：选择一个比较宽阔的场所可以是卡拉 ok 包间，晚上举行要求化妆参加。有酒水、水果招待即可，跳舞！

4) 豪华晚宴：如果想做大型晚宴租一家酒店会场、要求着装晚礼服(婚纱店有租)进行一年工作总结、庆祝豪华晚宴活动。

## 圣诞节活动策划方案 2

### 一、活动主题：

“圣诞社区行精彩巧亮相”

银行支行作为一个座落于高端社区的新开支行，借助两节之间的喜庆气氛，以个人业务产品与服务为主，积极进社区宣传支行、宣传浦发、大力推广个人金融业务，逐步扩大客户基础。

### 二、活动时间：

20xx 年 12 月 xx 日——xx 日共计 8 次

### 三、活动形式与内容：

#### (1)社区活动

针对支行周边社区，在社区开展营销活动，支行全体人员计划在双旦前后利用八个周末的时间：

①分别进入等邻近重点社区，摆设我行的营销展台，现场进行讲解和宣传(或现场开户)，把我行的产品介绍给客户，明确我行的具体位置，结合活动促销内容，确定社区目标客户，积极拓展相关业务量，切实提升社区营销经营业绩，吸引客户在我行办理个人业务。

②针对一些相对较远的重点社区，如：等，以新股直通车、基金精品屋、银行卡等产品为主导，利用社区公告牌张贴、信箱投递、短信发布等形式全方位发布信息，逐步树立我行的社区银行的服务形象，加强与目标社区的`各项联系，密切网点与社区客户的感情，稳步推进社区营销工作。

#### (2)闹市区活动

主要依托附近写字楼、超市、娱乐场所等开展宣传。

①在附近等大型超市的收银处摆放我行开业宣传单，租用场地设立相关展台，介绍我行刷卡优惠回馈政策及轻松理财卡的强大功能，吸引客户了解浦发银行。

②在附近等高档写字楼或保利国际剧院等高档娱乐场所设计展台，推出相关优惠促销活动吸引客户在我行开户。

③走访周边地产公司地铺及商铺商户，重点介绍我行的个人信贷产品及优惠政策。

#### 四、活动目标

通过本次系列活动，全支行个人银行业务力争实现以下目标：

(1)使周围潜在客户明确知晓我行所处位置，了解浦发银行及相关产品优势特色，逐步前来在我行开办业务。

(2)开展产品宣传，抓住年末存款回流的机会，抢占市场份额。

(3)争取在 2 月底储蓄存款余额突破 2 千万元；三方存管资产市值突破 2 千万元；个贷发放量超过 2 千万元；新股直通车签约金额超过 600 万元；为我行后续开展个金业务奠定基础。

#### 五、活动费用

(1)场地租赁费：平均 600 元/次 8 次=4800 元

(2)宣传制作费：约 3600 元

(3)促销礼品购置费：元

(4)午餐饮水费用：平均 150 元/次 8 次=1200 元

(5)短信发布费：约 6000 元

(6)资料投递费：约 3000 元

上述六项合计，约需元。

#### 圣诞节活动策划方案 3

##### 一、活动目的：

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升我司对外整体社会形象；

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。

##### 二、活动时间：

20xx 年 12 月 2 日——12 月 27 日

##### 三、活动宣传计划：

1、海报：根据公司总体安排。

2、电视：为期一个月，11 月 25 日—12 月 25 日插播本港台、翡翠台，每晚 7：30 分播出 30 秒广告，共 60 次，费用共计：xx 元

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无

误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

#### 四、活动组织计划：

##### (1)分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对的印象，不断实施消费行为。）

第一周：12月2日—12月6日

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：12月2日—6日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是的上帝，更离不开顾客的支持“，为了感谢对长期支持而又忠实的顾客，超值回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小

票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。生鲜2000斤大米

第二周：12月7日—13日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：12月7日—11日

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满 100 元加 2 元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场大宗购物处办理。

第三周：12 月 14 日—18 日

奶粉文化周

活动时间：年 12 月 14 日—12 月 18 日

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织 3 个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计 700 份，此期间提供 10 个奶粉惊喜特价。食品

第四周：12 月 21 日—12 月 27 日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件!

活动时间：12 月 23 日—25 日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满 58 元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满 58 元加 1 元得圣诞帽一项(限量 300 顶日用)

购物满 118 元加 1 元得柚子一个(限量 300 个自理)

购物满 218 元加 1 元得 500ML 生抽一瓶(限量 300 瓶食品)

惊喜第五重，圣诞老人来啦!甜蜜礼品大派送

活动时间：12 月 24 日、25 日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。(预备：大约每天约 30 斤糖。)食品

(2)周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节，超低特卖场

时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

内容：每天11.12.13.14部门提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票，每人每票限购一份，售完为止。11.12.13.14部

购生鲜得柚子

活动时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日早9：30—11：30 下午3：30—5：30

活动内容：每天15部、25部轮流派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得此柚子一个。(每天限量200个，共计1200个自理)

圣诞到，好运来！

活动时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

最高幸运奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；(1份/天，计6份，600元)家电

玩骰子“高手”奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；(5份/天，计30份，900元)日用

玩骰子“幸运”奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；(50份/天，计300份，1500元)食品

玩骰子“参与”奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份，每日限量，先到先得，送完即止。(100份/天，2元/份)日用

“您的健康，我们的心愿”全民长跑运动会

活动时间：12月21日早9：00—10：00 必须与政府相关部门联系能否做？必须有相关部门审批，注意顾客安全。

活动内容：为提倡全民健身意识，关注人们健康，拉近与社区居民的友好关系，发动增城市民举办一期长跑运动会，凡在我商场购物满50元均可报名参与，参加者年龄从10岁—50岁不等，中青年为

宜。名额为 100 人，活动结束后，每人均得纪念品一份。(由保健品厂家提供，冠军 1 名奖价值 500 元保健品一份，亚军 1 名奖 300 元保健品一份，季军 1 名奖 100 元保健品一份，其余均奖价值 20 元保健品一份。)食品

“狂欢圣诞周快乐无极限”系列活动

活动时间：12 月 21—27 日

活动内容：购物、娱乐、休闲，与您开开心心过圣诞，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请大家关注，聚焦。

时间：每晚 7：00 地点：商场入口舞台

12 月 21 日—23 日：影片经典放送：由 13 部负责放背投。自理

12 月 24 日：“圣诞狂欢周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃(10 斤软糖)啤酒免费饮(30 瓶)，并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。食品

12 月 25 日：“狂欢圣诞周”大型时装表演秀：由购物广场“魅力美眉”时装队组织。(自理)

12 月 26 日：厂家大型文艺晚会：由厂家负责邀请歌舞表演团举办一场专业文艺晚会。家电出 1500 元，广场邀请专业表演

12 月 27 日：少儿游戏大比拼：年龄 5 岁—15 岁，呼拉圈比赛 6 组，每组 5 人，跳绳比赛 6 组，每组 5 人，共计 60 人。(自理)

圣诞节活动策划方案 4

操作目的：

完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高咖啡厅知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合咖啡厅占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使咖啡厅在 20xx 年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、缘起：

咖啡厅石家庄店于 20xx 年 xx 月成立，作为全国著名品牌连锁经

营店，咖啡厅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，咖啡厅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，咖啡厅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，为咖啡厅策划了“‘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，为扩大咖啡厅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。

二、活动主题：成功沟通始于两岸。

三、组织形式：

1、主办单位：咖啡厅石家庄店。

2、承办单位：金喜文化传播有限公司。

五、活动可操作性分析：

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，咖啡厅有着得天独厚的环境优势，在此基础上，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，咖啡厅圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进咖啡厅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！



## 六、活动内容：

一真情两岸——免费品尝咖啡活动方案地点：咖啡厅门前广场  
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，体现咖啡厅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，就能把消费者带入咖啡厅深层次的境界，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。待定二咖啡厅圣诞亲善大使赠送礼物。

1、活动时间：20xx 年 xx 月 xx 日。

2、地点：咖啡厅二楼餐厅。

3、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咖啡厅消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有咖啡厅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，也送来了温暖了两岸情怀。

4、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，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

## 七、形象宣传制品促销投放策略：

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。台历样品，仅供参考

2、dm 宣传单页：

将咖啡厅圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、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

者感受到咖啡厅菜品的精典。

### 3、钢琴曲点单：

中内外著名钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

### 4、咖啡品尝操作台：

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，加上咖啡厅简明的精典物语，得到消费者对咖啡厅的极大认可。操作台样品，仅供参考

### 5、易拉宝：

主要内容：咖啡厅精典咖啡起源简介、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。图片样品，仅供参考

### 6、吊旗。

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。图片样品，仅供参考

### 7、大型菜品展牌：

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。

### 8、圣诞节通票略。

## 八、活动意义：

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、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出，塑造咖啡厅品牌知名度和美誉度。

2、引领咖啡厅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！

## 九、策划单位简介：

xx 文化传播有限公司成立于 xxxx 年，下设广告部、庆典部、演出

部、印刷部，是一家集品牌推广、创意策划、整合营销、庆典实施、广告发布、平面设计、优质印刷、媒介策略、媒体代理及咨询于一体的综合性专业文化传播公司。作为庆典文化传播的先驱者，金喜自成立之初，就倍加关注社会发展，服务社会大众，积极倡导“秉承诚信基础追求无限攀登”的经营理念，恪守“推动行业发展传承广告文化”的企业服务宗旨，力争为客户推介营销策略、创意策划、设计、制作、发布等一站式服务项目的延伸。“登高以致远人和而聪慧”。我们超越桎梏，具有广阔的前瞻意识，善于灵活掌握市场发展的经济趋向，瞄准市场稳步发展的突破口，取得了骄人的成绩。最终，我们在业界脱颖而出，赢得了客户的高度赞誉及社会各界的广泛认可。

## 圣诞节活动策划方案 5

### 一、活动文化背景

每年的 12 月 25 日是西方一个重要的节日“圣诞节”，它源于 xx 庆祝耶稣基督诞生的庆祝日，而圣诞节的前一天 12 月 24 日称为“平安夜”。“圣诞节”是西方非常重要的一个节日好比中国人的“春节”，在这一天有很多代表性的习俗如：父母给孩子赠送礼物，开圣诞派对以及吃圣诞大餐等。

### 二、活动目的

1、通过活动让学生了解西方的节日和西方文化，充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同学共庆节日的快乐情绪。让孩子们在表演，游戏中学习英语，展示英语，提高学生的学习兴趣和效果。

2、“圣诞节”是本学期结束之前，年度最后一个大型及重要的西方传统节日。通过本次活动让学生及家长对 xx 特长学校有更深入的了解，扩大 xx 的地区影响力，巩固在读学生数，吸引新生参读，为下学期开学招生打下基础。

### 三、活动对象

xx 学、xx 小学

### 四、活动地点

xx 二小校本部、xx 小学校本部、xx 文化馆

### 五、活动组织机构

主办单位：xx 特长学校

协办单位：xx 文化馆

## 六、活动时间

12 月 19 日—12 月 23 日

## 七、活动内容

从知识性、趣味性、娱乐性等方面安排活动内容，注重学校对学生对家长的人文关怀以体现 xx 特长学校“以人为本，一切为了学生”的办学方针，辅之成果展示、广告宣传等内容。

1、知识性圣诞节风俗讲解、英语句子学习、英语歌曲演唱；

2、趣味性互动游戏、游园活动；

3、娱乐性节目表演；

4、人文关怀礼品派发、学校对学生的新年祝福，学生的新年愿望以及学生“给爸爸妈妈的话”；

5、成果汇报、广宣手抄报、书写展、英语类节目表演、下期招生宣传。

## 圣诞节活动策划方案 6

### 一、整体情况

1、活动主题:圣诞气息降临啦(快乐圣诞，共度平安之夜)

2、活动主旨:为了丰富大家的课余生活，让大家在圣诞之夜在体验西方文化的同时放松心情，展现我校的风采，活跃校园气氛。

3、活动时间:12月24日晚18:00

4、活动地点 XX

5、主办方 XX

6、承办方:社团联合会各社团

7、晚会筹备工作管理方式：项目式管理和阶段式管理相结合

### 二、工作人员和项目组

8、工作人员：财会社联个成员

总负责：财会社联

导演：财会社联

策划：财会社联

## 9、项目组：

(1)第一项目组：节目组组长：各协会分管副主席组员：各协会会长及参演人员任务：

a、完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作(包括收集互动游戏)

b、主持人的选择、形象设计及台词审核；

c、负责节目的编排及晚会全流程的衔接

d、准备好晚会所需的一切服装道具；

(2)第二项目组：宣传服务组

组员：宣传报道组(海报宣传、广播宣传、网络宣传)任务：

a、利用海报、横幅、广播、网络等方式开展宣传

b、完成台词的创作、晚会工作证及椅卡的制作、请柬的写作工作和节目单的打印工作

c、晚会全过程节目摄影

d、晚会当日准备好会场服务物品，如水杯、茶叶等

(3)第三项目组：采购组

任务：

a、负责采购布置舞台物品及晚会现场的用品

b、保管采购清单并做好报销费用的工作

(4)第四项目组：舞台布置组

组员：文艺、体育、学术部部门部员任务：

a、晚会现场的'设计与装饰

b、确保演出当天舞台装饰的完整性

c、负责会场桌椅的配备工作

(5)第五项目组：外联组外联部部员任务：

a、负责晚会的赞助

b、确定晚会邀请的嘉宾(4所高校总计不超过15个)并及时送出请柬，做好晚会当天的接待招待工作

c、联系好兄弟院校的节目

d、联系各大商家对本次活动及各协会的赞助项目

(6)第六项目组：机动组任务：

a、晚会期间，负责会场纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情况  
b、晚会现场话筒的传递  
c、晚会期间的灯光、音响设备的维护与管理

(7)第七项目组：清场组

任务：

a：负责清理晚会会场的布置  
b：负责晚会会场的场地清扫  
c：负责晚会结束后桌椅、音响设备等的归还

三、各阶段任务及工作分配

10、晚会前三个阶段：

(1)晚会策划及准备期本阶段主要完成宣传、节目收集、主持人确定及邀请嘉宾

a、节目收集：由节目组负责。采取向各协会收集节目的渠道，确定主持人。

b、前期宣传：由宣传组负责。海报设计、广播稿的撰写及准备台词。

(2)晚会协调及进展期本阶段主要完成节目筛选及排练、中期宣传、确定音响设备、购买物品

a、节目筛选及排[优习]练：由节目组负责，总导演监督。

b、中期宣传：由宣传组负责。该阶段让各系学生会出本次晚会的海报。

c、物品购买：由采购组负责。物品需要情况征求各组组长。

d、邀请嘉宾：由外联组负责。确定邀请嘉宾，经主席团同意后方可发请柬。

(3)晚会倒计时期本阶段主要确定晚会的全过程(节目单的确定、末期宣传、核实邀请嘉宾)

a、晚会全过程确定：由节目组负责，总负责和总导演监督。节目组确定节目单后交于宣传组打印，并加紧排列节目。(兄弟院校的节目也由节目组审核)

b、末期宣传：宣传组负责。节目单的设计和发放，网络宣传。

c、核实邀请嘉宾：由外联组负责。

11、晚会当日流程：由总导演和节目组负责

12、晚会后期工作：

(1)清扫会场(由清场组负责)

(2)送嘉宾(由外联组负责)

(3)书面一、活动前言：

大学，是各种文化交融之地；圣诞节，是西方文化的代表。西方文化已渐渐被我们接受、吸收、融合入我们中国文化之中。那就让我们顺应时代潮流，在圣诞之际来体验西方文化，放松心情，也能够展现我们社团的优秀风采，活跃校园气氛。

二、活动主题：

快乐圣诞携手共进放飞梦想

三、活动时间：

12月24日18:00

四、活动地点：

待定

五、活动对象：

全体家教服务社成员及旅游协会

六、活动前期准备：

分别由两个协会各排练出六或七个节目(包括两协会共同合作的节目)，由于晚会中节目和礼仪这两大部分是重中之重，所以，我们将分为两组人员主要围绕这两部分进行。分别设立了礼仪组和节目工作组。

礼仪组：总负责人(旅游协会)

具体工作安排：

1、主持人的报名征集、培训及选拔工作。

2、礼仪工作人员的征集、培训及晚会会场人员的工作安排情况。

节目组：总负责人陈园敏(家教服务社)联系电话：

具体工作安排：合肥旅行社

- 1、节目的征集
- 2、节目的选拔
- 3、对各节目进行排演和指导，提高节目质量
- 4、各节目背景音乐资料的收集

#### 七、活动的内容：

##### （一）前期宣传：

1、由家教服务社策划部在第一食堂门口贴出晚会具体时间地点宣传海报，旅游协会宣传部在七栋教学楼贴出晚会通知。

2、两协会分别对各自协会以短信的形式通知到位。

3、以邀请函的形式通知到参加晚会的其他协会的会长及嘉宾。

会场布置：由家教服务社文体部(为主)及旅游协会理事部负责教室装扮。

##### （二）晚会现场工作安排：

1、当日下午由家教服务社文体部与旅游协会理事部组织人员进行会场布置，茶点摆放。

2、晚会开始之前对会场的各项音响、话筒、灯光等设备进行检查。

3、晚会前半小时安排两名迎宾人员在会场门口进行接宾欢迎各位的到来，并安排好各部门的人员按制定座位入席。

4、四名主持人入场做好试音、主持等准备。

5、晚会前5分钟音乐(《Merry Christmas》)播放开场活跃会场气氛，而后由主持人上台进行开幕介绍本次活动的主办方，活动的主题，活动的目的，邀请的出席人物，介绍活动的赞助方。致欢迎词，宣布晚会的正式开始。

6、家教服务社文体部负责节目表演过程的后台节目衔接。

7、活动结束后，由主持人按彩排次序依次请出两协会各部门的演出。

8、晚会期间由旅游协会组织部安排人员维持会场秩序。

9、晚会结束时由主持人对晚会进行致辞。

10、晚会后期进行游戏活动奖品的派发和合影。

#### 八、人员安排：



家教服务社文体部及旅游协会理事部：晚会会场的布置，晚会结束后会场的打扫工作

旅游协会宣传部：

- 1、负责音响、话筒等设备的租借及调音等安排
- 2、背景音乐资料的拷贝

家教服务社办公室及旅游协会组织部：负责采购工作

宣传部：

- 1、负责书写海报
- 2、现场的拍照工作

家教服务社办公室及旅游协会策划部：会后新闻稿件 家教服务社网络部及旅游协会宣传部：负责网络宣传

家教服务社联络部：负责其他各协会的晚会信息通知及邀请函的派送工作

家教服务社纪检部及旅游协会组织部：各出一名负责现场维持秩序

家教服务社纪检部及旅游协会秘书部：各签到自己社团人员

家教服务社策划部：嘉宾牌的制作

九、物品采购

- 1、小刀、1 卷胶带、1 瓶胶水、1 卷双面胶 10 元
- 2、气球、彩纸、彩带 20 元
- 3、塑料水杯两袋、饮用水 1 桶 20 元
- 4、食品 100 元
- 5、音响一对(租)、话筒 4 个(租)、120 元
- 6、相机 2 台(租借)50 元
- 7、奖品 60 元

总计：380 元

家教服务社策划部：嘉宾牌的制作

十、物品采购

- 1、小刀、1 卷胶带、1 瓶胶水、1 卷双面胶 10 元
- 2、气球、彩纸、彩带 20 元

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/536210121114011001>