

圣诞活动方案策划书（精选 16 篇）

圣诞策划书 篇 1

一、活动说明

1、时间：XX 年 11 月 26 日~12 月 25 日

2、地点：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)的钱。

二、主要活动内容—圣诞节(或称“圣诞月”)系列促销活动启动仪式

1、简介

(1)时间：XX 年 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。

(2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状……此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来……

(3)圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

(4)与此同时，20 个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼

品送给顾客，形成高潮……

☆ 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，热情参与商场圣诞节系列推广活动。

三、平安夜晚会

1、时间：XX 年 12 月 24 日晚 21：00 时~24：10 时

2、地点：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；

第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

5、抽奖及游戏(奖项设置)：奖项要多，大奖要有足够的分量，整个晚会活动期间，圣诞老人与小精灵们贯穿之中，游戏与抽奖是活动双方沟通交流的基本形式，游戏不但娱乐性强，观众的参与热情也高，再加上丰富的礼品及礼品发放形式，肯定会带来极佳的现场效果。每一个大奖都来自圣诞老人的神秘包袱，并现场真实的颁发，使圣诞老人的传说在现实演绎中表现得淋漓尽致，亲切热烈，将观众与商场紧密合成一体。

6、晚会亮点

★开场：以音乐、雪花等营造气氛，主持人开场，幽默诙谐地从壁橱里请出圣诞老人并索要礼物，圣诞老人声情并茂，不小心将包袱掉在地上，转身去拾，结果背对观众的屁股处裤子破开，一个白色的圆蛋掉了出来，寓意圣诞(生蛋)快乐，主持人捡起蛋，将之作为一个抽奖箱或重要道具，放在显眼位置，好多的大奖的出现都将与其有关，圣诞老人从原处返回，让观众产生一种期盼，只要圣诞老人爬出来就会有礼物，或大奖出现。

★结尾：结尾时，在23：59分开始倒计时。音乐与钟声共同配合，倒计时开始前大厅大礼品钟下降，主持人邀请嘉宾圣诞老人，圣诞老人在主持人的调侃下一点点脱去圣诞装，最后露出美丽的脸，原来是时装皇后。主持人再邀请嘉宾商场公司总经理，两位嘉宾共同敲响钟声(摇绳子的形式)，在数到“0”时，装饰网及周边的众多小铃忽然荡漾开来，(与舞台保持3米高左右，上用细线固定)声音清脆动听，同时背景音乐渲染，慢慢静下来——

(数秒钟后)正当人们的视线要转移时，大钟下面遮口打开，无数个小礼品，数千只小气球，小卡片从里面由缓到快由少到多倾泄而出，伴随钟的摆动，由上空飘摇而下，同时地面礼花炮向空中燃放，使现场气氛达到最高点，所有人欢呼成一片，主持人和宾朋与顾客相约。

★亮点节目：搞笑版圣诞老人现代舞，原汁原味巴西风情舞，赞美诗，大型服装展演——共享商场，等。

圣诞活动方案策划书 篇2

1、走过了一年的高物价，番茄红素又将迎来圣诞节和元旦节，番茄红素哪个好?20xx年的圣诞节很好哦，圣诞节12月25日就在星期六，20xx元旦呢?根据最新的国家规定在元月一号二号三号，也在星期六星期天，外加星期一，这样的话就对我们美容美发行业提供绝对上好的节日时期，作为美容美发管理者和美容美发店长而言，绝对不对错过这个美好的时间段。

2、20xx 圣诞 20xx 元旦活动方案主题说明：

(1)主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

(2)主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

(3)主题重点：一定要结合《旺点美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

(4)本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

3、20xx 圣诞元旦活动方案目的：

(1)利用节目提升旺季业绩。

(2)让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

(3)通过本次活动，促使我们技师(美容美发师)与助理的团队协作精神。

(4)提升我们员工的技术，稳定客源。

(5)增加“大头率”，提升回头率。

4、20xx 圣诞元旦活动时间

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20 天正好合适。你的店剪头价格 10 元都不到，那这个活动方案，就不用看了。档次也太低了。)

(8)一次性充值 20xx 元以上的顾客，免费送 211 元。

(9)代金券：18 元，28 元，38 元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10)做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

6、20xx 元旦圣诞活动方案准备：

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

(1)活动前一定要对所有店(连锁店)的员工进行培训说明本次活动的目的。

(2)网上下载好旺点发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有 11M 。

(3)印刷和准备好代金券。

优惠活动。说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。不要忘了，你们做活动的时间地点电话。

(11)准备好节日音乐

7、20xx 元旦 20xx 圣诞活动方案的实施

(1)代金券的发放代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，

那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件 200 元以上的服装的送一张价值 28 元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

(2)节日音乐的播放注意事项：

A、网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗？不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

A、顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

B、短信告知消费信息：不用说了。旺点软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

C、电话反馈联系。

(2)

A、给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

B、每个员工写活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

圣诞活动方案策划书 篇 3

一、活动背景：

冬天已经悄然走入我们的生活，各种盛大的节日也悄悄临近。无论是圣诞还是元旦，都是亲朋好友护送祝福、互赠礼物的时候。贺卡作为传情达意的重要载体，更是入主各大商店柜台。但是，贺卡的制作会耗费大量的纸浆，这样会给森林的资源造成很大的压力。一张最普通的贺卡起码要消耗掉 10 克的优质纸张，每 10 万张贺卡以 1 吨计，意味着 1000 万人每人邮寄一张贺卡，就要砍掉近 3000 棵十年生的树木，耗电 1 万多千瓦时，排废水 30000 多吨！如果每张贺卡的购买费、邮寄费只以 1 元来计算，耗资就高达 1000 万元。森林是地球的绿

“肺”，是维持大气中氧气和二氧化碳相对平衡的近乎最为重要的一环。而树木，正是构成森林的基础。“节约纸张，拯救森林”之平安夜送橙意，正是希望通过一种特别的方式向同学们传达我们保护环境，保护地球的呼声。

二、活动目的：

1、降低贺卡发放的使用量，为森林资源的保护做出一点贡献及减少生产贺卡所带来的污染。

2、借此机会，向在校大学生宣传一些环保理念和环保知识。把“绿色消费”的理念深入到同学们心中，时刻提醒同学们在生活当中从点滴做起，从小事做起，珍惜森林资源，带领更多的同学加入到保护环境的队伍中来。

3、加强福建各环保高校之间的联系，促进各自的学习交流，为以后更多的福建地区性活动积累经验。为闽校同学传递冬日的温情与节日的祝福。

我们深知，通过这次活动所拯救的树木与世界上正在被砍伐的树木数量来说，是多么的微不足道。但重要的是，我们希望把节约纸张，拯救森林，保护环境的理念传达出去并让其深入人心。只要每一位公民都有环保意识，只要每一位公民都能为环保事业贡献一份力量，我们相信，地球的明天会更好。

三、活动内容：

(一)活动主题：绿色大学城，温情圣诞节

(二)活动口号：Marry Fruits!

(三)活动对象：福建省在校大学生

(四)活动时间：圣诞、元旦

(五)活动组织：

1、主办方：福建青年交流服务中心

2、承办方：福建省各高校环保类社团

(六)活动步骤：

1、11月1日到11月15日

(1)成立策划小组，完成活动策划，确定活动主题、模式、流程等

基本情况。成立宣传组、财务组、美工组(可与学校美工协会合作)、购买组进行前期的准备及相关信息的事先查询。

(2)确定参与高校，并进行初步沟通，建立高校水果高校联络表。(每校至少两名联系人，以确保活动联系的实效性。)

(3)对参与的高校进行活动推广宣传培训，以保证前期准备工作实施到位，后期活动正常顺利开展。培训内容包括活动主题、口号、标志、形式，活动宣传内容方法，环保知识宣传，水果包装，活动信息交流模式。

(4)申请表于 14 日前发到中心的邮箱。

2、11 月 16 日到 11 月 29 日

(1)联络赞助，以致致力于或有益于环保的企业、NGO 为对象，宣传他们的环保理念，增强他们在大学生中的知名度，提升其公众性。向环保组织、环保网筹集资金，为保证活动顺利进行提供保证。

(2)各高校调查自己学校附近各类水果价格，做出一份水果价格表。发到福建青年交流服务中心，再由中心整理发给各个高校。以便向所在高校学生传递价格信息。

(3)水果价位表请与 27 日发到中心邮箱。

3、12 月 1 日到 12 月 12 日

(1)制定水果温情表，内容包括送水果人、收水果人的姓名、学校、宿舍、联系方式、水果类型、祝福语等基本信息。

(2)各高校集中宣传，通过校园广播、报纸、网络、以及展牌、张贴海报、展示水果样品等形式，让同学们了解我们的活动，尽可能扩大活动的影响力。

(3)做好报名资料收集工作，在 12 日之前将资料整合分类，发送到福建青年交流服务中心，福建青年交流服务中心将会整理发给各个高校。保证同学们的祝福如期送达朋友手中。(各社团在同学报名时要求同学说出自己在日常生活中的环保小行动)

(4)统计各高校发送到各自学校的“祝福容量”，给以回执。保证福建的大学生在圣诞时收到环保给大家带来的时尚祝福。

(5)12 日前，请各个高校将水果温情表发到中心邮箱，并自己留份

档案。

4、12月13日到12月14日

(1)将各学校统计好的水果高校联络表发至青年交流服务中心以便统计。后，再转与每高校。(确保每所高校有一份完整的联络表)

(2)各高校分配好送祝福的人员，务必保证祝福顺利的送达。

5、12月24日到12月25日

圣诞节水果祝福集中派送，在送祝福时，派送组需收集受祝福人的反馈信息，同时向受祝福的人介绍我们活动的意义，扩大绿色理念的宣传面。

6、12月25日到12月31日

总结圣诞派送，整理同学及各地区反馈，对于发现的问题及时作出解决方案，确保元旦派送完美收局。

7、统计发出定单的派送情况，向未送达祝福的同学道歉。

四、注意事项：

1、各高校必须有至少两名联络人与中心保持联系，确保信息的顺畅沟通。

2、各社团工作人员必须保持高度责任感，明确活动不仅是为同学们服务，同时涉及到社团、高校的信誉问题。

3、活动中要对相关环保知识进行宣传，我们是环保组织，不是为作活动而作活动，我们的意义在于宣传环保理念，增强同学们的环保意识。

4、活动属于非营利性，各社团不得在活动中多收取参与同学费用，活动所得资金必须用于社团环保活动。

五、赞助商

1、赞助商或 NGO 组织必须是具有环保理念的环保节能型企业，以具有全国性效益的企业为优。

2、在活动中为赞助商的帮助给与宣传，但是不进行商业促销。

3、不做营利性回报活动，双方本照公平公正的原则，建立合作关系。

4、双方按照合约行使各方权利、履行各方义务。

圣诞活动方案策划书 篇 4

圣诞节是汽车 4S 店销售旺季的一个高峰，只要结合适合的优惠活动。营销人员可以根据目标客户结合店里的车系种类进行一个圣诞节活动策划，相信是一个搞高业绩的大好时机。

1. 利益刺激：现金折扣当然是最好的利益刺激，除此而外，比较有价值的圣诞礼物也是可以考虑的，大部分客户没有这个实力能直接送女友或者孩子一台车那么大的礼物，那么通过买车，得到一件价值同样不菲的，或者很温馨或者很新奇或者很有纪念意义的礼物，送给自己的女友或者孩子，也是个好的选择。

2. 目标客户：三四十岁的老梆子是很少重视这个洋节日的，除非是那种大都市的白领金领，除此而外，认这个节日的还是年轻人多，所以活动应该主要针对年轻人、特别是恋爱中的年轻人的口味。比如：“送她一个会跑的圣诞礼物吧”，“用这台小车呵护你，给你圣诞严冬中的温暖”等等；但也不是说老梆子就不能争取，比如让当爹的送女儿一个圣诞礼物什么的。总之找准目标客户的心理是关键。

3. 店外促销：圣诞节前有买车实力的人群常去什么地方？你就把活动促销广告打到什么地方。这部分促销可能不会有立即效果，但能够切实提高进店量，也可以创造一些机会。

4. 店头促销：你做 KPI 的主要目标还是要放在 A、B 级客户身上，也就是马上就要下定的客户，活动的目的就是让他们下最后的决心，同时加上一点压力营销策略，比如强调活动截止日期，过这个村没这个店了。反正一般店里年底冲量的时间节点和圣诞节是重合的。设计好言简意赅的圣诞祝福短信，让销售顾问发给客户，有需要的话直接电话联系，把人叫进店里就成功一半了。

圣诞活动方案策划书 篇 5

一、活动时间：2019 年 12 月 25 日

二、活动地点：本班教室

三、活动目的

1. 通过活动让幼儿初步了解西方的节日和西方文化背景。

2. 中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感

受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

3.幼儿在集体生活中如何与人交流 例如：孩子在参加活动时大方，不扭扭捏捏

四、活动前期准备

1.教师准备：环境布置 策划大型活动的整个流程 教师手绘玻璃橱窗、为幼儿准备材料进行空间悬挂 装饰

活动宣传：制作节日海报，设计邀请卡，及时把活动流程在博客中落实；

2、幼儿准备：为幼儿准备节日盛装(女孩子穿最喜欢的公主裙子扮演公主、男孩子穿衬衫马夹 深色裤子，也可以打领结扮演王子) 幼儿 利用老师准备材料动手制作美工活动，进行装扮教室，让幼儿成为环境中的小主人

3、家长准备：

1、准备化妆品(当天宝宝都是由家长进行自由发挥式的化妆)

2、准备当天聚餐需要的食物，我们按照学号顺序分组进行准备、

3、家长准备一道自己拿手的菜，带到幼儿园和大家分享

星期六我们一起共度圣诞节，需要家长们准备以上物品当天带到幼儿园，大家分工不同，让我们一起完成简单的食物制作，最后共享美味!

如果您也想一展厨艺，欢迎您也带一道拿手的菜品与大家分享!肉类、青菜类、炖菜、炆拌菜等，有此想法的家长请提前告知老师，请把菜名在周二早晨写好教给班级老师(避免家长之间菜做有重样)注：由于您带来的食品是给孩子食用的，请保证食品的卫生安全，

家长带来的菜一定要用微波炉盒子装好，并且做好记号!

注：为保证家长带来食物的可口，需要微波炉、电磁炉各 1 台，如果您离幼儿园较近，方便带到班级，请提前告知老师，谢谢!

圣诞活动方案策划书 篇 6

活动目标

1、让小朋友们了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛，一起欢度圣诞节。

2、了解圣诞节的吉祥物，知道圣诞节是外国人的节日，与中国的节日“春节”进行对比，感受中西节日的不同。

3、通过欣赏歌曲《圣诞快乐》感受“四三拍”欢快的节奏，尝试进行打击乐配器。

4、通过尝试制作装饰圣诞树、圣诞老人，画心中的圣诞，折圣诞帽等活动体验节日的喜悦。

活动准备

1、收集有关《圣诞》主题的图书和故事。

2、收集有关圣诞布置的装饰品、食品、卡片、图片等进行圣诞节及春节的主题环境创设。

3、铃儿响叮当 vcd 碟片、多媒体课件。

4、剪刀、胶水、抹布、操作作业纸、彩色皱纹纸、图片、拉花等废旧材料。

活动过程

活动一：复习节奏乐《铃儿响叮当》

1、激发幼儿学习的兴趣，引出圣诞节由来。介绍圣诞节的由来，初步了解圣诞节的由来。

2、请幼儿相互交流自己对圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

活动二：介绍圣诞吉祥物(圣诞老公公、圣诞树)的由来让幼儿了解，丰富幼儿有关圣诞节的知识。

1、播放媒体课件，了解圣诞老人的传说。

(1) 圣诞老公公是谁？

(2) 圣诞老公公是怎样给小朋友送礼物的？

2、播放媒体课件，了解圣诞树的传说。

老爷爷为什么会有一棵挂满礼物的树？

3、圣诞节与春节的对比。

从颜色、吉祥物、吃、穿、人们的活动等进行对比，感受中西文化的差距

4、欣赏歌曲《圣诞快乐》

感受歌曲“四三拍”欢快的节奏，尝试进行打击乐的配器。

活动三：自选区域活动

区域一：美工——用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树

区域二：手工——做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸——幼儿通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画——画画心目中的圣诞节。

区域五：科常——通过各个方面进行圣诞节与春节的对比，进一步学习、感知。

区域六：排图讲故事——通过理解、阅读故事中的文字，将图片贴在相应的位置上。教师巡回指导。

活动四：请“圣诞老人”给小朋友发放礼品，同小朋友一起做游戏，在愉快的情绪中结束。

圣诞活动方案策划书 篇 7

一、活动时间：201x 年 12 月 25 日

二、活动地点：本班教室

三、活动目的

1. 通过活动让幼儿初步了解西方的节日和西方文化背景

2. 中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

3. 幼儿在集体生活中 如何与人交流 例如：孩子在参加活动时大方，不扭扭捏捏

四、活动前期准备

1. 教师准备：环境布置 策划大型活动的整个流程 教师手绘玻璃橱窗、为幼儿准备材料进行空间悬挂 装饰

活动宣传：制作节日海报，设计邀请卡，及时把活动流程在博客中落实；

2、幼儿准备：为幼儿准备节日盛装(女孩子穿最喜欢的公主裙子扮演公主、男孩子穿衬衫马夹 深色裤子，也可以打领结扮演王子) 幼儿 利用老师准备材料动手制作美工活动，进行装扮教师，让幼儿成为环境中的小主人

3、家长准备：1、准备化妆品(当天宝宝都是由家长进行自由发挥式的化妆)

2、准备当天聚餐需要的食物，我们按照学号顺序分组进行准备、

3、家长准备一道自己拿手的菜，带到幼儿园和大家分享

星期六我们一起共度圣诞节，需要家长们准备以上物品当天带到幼儿园，大家分工不同，让我们一起完成简单的食物制作，最后共享美味!

如果您也想一展厨艺，欢迎您也带一道拿手的菜品与大家分享!肉类、青菜类、炖菜、炆拌菜等，有此想法的家长请提前告知老师，请把菜名在周二早晨写好教给班级老师(避免家长之间菜做有重样)注：由于您带来的食品是给孩子食用的，请保证食品的卫生安全，

家长带来的菜一定要用微波炉盒子装好，并且做好记号!

注：为保证家长带来食物的可口，需要微波炉、电磁炉各 1 台，如果您离幼儿园较近，方便带到班级，请提前告知老师，谢谢!

圣诞活动方案策划书 篇 8

活动意图：

相处 2019 年的情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

1、店头活动

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

2、促销设置

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖

爱绅士勋章彬彬有礼奖

爱骑士勋章令人感动奖

3、公关活动

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题 1

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

宣传主题 2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

圣诞活动方案策划书 篇 9

一、活动主题：happy2019 ——圣诞游园活动及礼物“对对碰”

二、活动目的：通过 happy2019 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

(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(周五)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×.

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/985342204003012001>