

# 圣诞节活动策划书策划(实用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 圣诞节活动策划书策划篇一

更好地落实四年级小学英语书写教学目标，进一步加强对小学生良好英语学习习惯的培养，检阅四年级学生应达到的严格、规范的英语书写要求。

12月21日 地点：小会议室

四年级学生均可参加，可以经过班级初选

1. 书写内容：26个英文字母的大小写；书本第一至第三单元中的四会单词和四会句子。

2. 书写要求：字体：采用pep教材的斜体行书形式。书写内容自己进行合理布局。

本次比赛由英语组教师评出一、二、三等奖若干名，进行奖励。

负责人：

五年级六年级英语知识问答

活动目的：让学生体验学习英语的趣味性，感受英语的魅力，寻求更广阔的英语天地，激发学生学习英语的积极性。

比赛时间：12月23日（五年级）12月24日（六年级）

地点：操场设点

参加对象：五年级学生

比赛形式：抽签问答相关英语知识内容，并赠送小礼品

## 圣诞节活动策划书策划篇二

市区内的商场、酒店通过极富创意的活动已经显示了“洋节经济”强大的感召力，一些旅游景区也借力圣诞，推出了相关主题活动，并取得了非常好的效果，在淡季游客较少的情况下，形成了突围之势。

不过\*\*也了解到，借势节日的景点多是一些主题公园，而更多的景点并没有推出相应的特色活动，而且许多活动准备不够，对游客的吸引力也明显不足，可谓错失了一次“淘宝”良机。

圣诞节(christmas)是教会年历的一个传统节日，它是基督徒庆祝耶稣基督诞生的庆祝日。在圣诞节，大部分的基督教教堂都会先在12月24日的平安夜举行礼拜，然后在12月\*\*日庆祝圣诞节;圣诞节也是西方世界以及其他很多地区的公共假日，例如：在中国香港、马来西亚和新加坡。

\*\*交广结合业界精华案例，为旅游营销人提供最精彩的实战片断，让你的创意不断升级!

12月\*\*日--\*\*日，\*\*雪山滑雪狂欢节将与德一家公司共同主办，举办具有各式特色的雪上圣诞狂欢活动。本次\*\*雪山滑雪狂欢圣诞节期间将举办具有德国风情及户外(雪地)特色的活动。活动根据\*\*雪山独特的自然优势环境，将为各位游客提供德国风情的德式大餐、红酒、德国啤酒、德国面包，以及\*\*名小吃等，让你在雪地享受到具有浓郁德国风情的小吃与酒水。

圣诞活动3天期间，每天还将会组织双板滑雪、跳台、单板滑雪等表演活动，并用摇滚乐队奏响的、富有激情的音乐激发每一位参加圣诞滑雪狂欢节游客的激情。

\*\*影视城“紫禁城”的午门人头攒动，原来是明星见面会，加班加点正赶戏的明星从拍戏现场被“揪”过来和游客进行零距离的接触。他们唱圣诞歌，他们签圣诞卡，比平时还要划算，你不妨现在就google一下哪些剧组正默默猫在\*\*排戏，当你的偶像出现，你可别晕了幸福的菜。

\*\*交广认为：圣诞节圣诞老人才是最大的明星，如果别家景区不具备这样的明星资源，也可以安排景区内售票、索道、打更、巡夜等工作人员装扮成圣诞老人活跃节日气氛。他会在你们身边穿梭而过，冷不丁从红色长筒袜里掏出圣诞礼物“阳光普照”地散向游客。

12月24日□\*\*gg和\*\*mm将在死海浪漫相遇。据悉，“死海”景区将为两地的都市男女们精心设计许多节目。除了帅哥和美女们在圣诞冷餐会上的偶遇之外，“死海”的qq留言板还将及时提供各种男士的邀请信息。此外，圣诞晚会和飘飘酒吧举办的圣诞假面狂欢party也会不时穿插交友速配等娱乐节目。

据了解，今年的“中国死海”圣诞夜，将有连续两天的狂欢和美味盛宴，精彩节目从晚上6：00持续到次日凌晨。白天你可以尽情享受死海热漂和激情冲浪带给你的刺激与神奇体验，夜晚还可以参加圣诞冷餐会和异域歌舞晚会。

“邂逅、巧合或者命中注定，一切皆有可能！”

在绚丽焰火的欢送中，把快乐和不同风格的异域文化传播到现场的每一个角落。

其中精彩部分要数——假面篝火狂欢晚会巨型圣诞老人共舞。

随着身高3米的圣诞老人、1米高的小矮人和观众中的嘉宾一起点燃了当晚最大的篝火，广场上三堆高耸的篝火也自动点燃，舞台四周焰火旋转，数十支火把点燃了游客的激情。美丽的夜空烟花绽放，动感的音乐震动人们心扉，人们围起火堆，踏歌起舞，尽情狂欢。我们只需要快乐，只需要舞蹈，只需要狂欢！

在\*\*\*\*温泉景区，一棵堪称\*\*之最的“环保圣诞树”成为本年圣诞节的一大亮点。据了解，该树的构思与制作都匠心独具，并囊括了本市圣诞树的三个之最。该树主干高达15.88米，树冠直径6.66米；均用银漆喷涂，取意吉祥如意。巨大的主干由枯死的楠木制作，主干上的365根树枝均采用温泉景区内过去一年收集的各类枯树枝，树上悬挂的600个各色彩球更是由全景区的600名工作人员用废铁丝与废绵线亲手绕制而成。

据负责人介绍，为配合\*\*市“创佳”，整个温泉度假区大力推行绿色经营，该圣诞树就是企业进行废料利用，再造绿色景点的得意之作。

“\*\*第一场人工降雪”也帮助很多年轻人——甚至是中年人、老年人度过了一个很浪漫的童话般的圣诞节，就此，伏牛山滑雪场的时尚旅游品牌就在郑州、\*\*垫下了基础，打开了局面。

由于旅游业内人员素质参差不齐，景区应编制策划营销实用操作手册；\*\*交广于\*\*年策划“\*\*第一场人工降雪”圣诞节方案被省内景区高调采用，但其未采用的一个方法论——同时也是我们交广的精髓——那就是“旅游策划傻瓜操作手册”论。

我们认为好的策划是为客户创造财富的，而不是高雅的“座谈”，以此观之，如果景区接下来同时派出各路人马搞“\*\*第一场人工降雪”、“\*\*第一场人工降雪”、“\*\*第一场人工降雪”等等来的实际而具有可操作性。

圣诞节将至，\*\*圣诞氛围非常浓郁。近日，中青旅与天龙源温泉联手推出“温暖畅想曲，圣诞狂欢夜”超大型圣诞活动，最高套票(六人)价位定到了二万八千八百八十八元人民币。目前，此价位在北京城尚无二例。

据介绍，“至尊套票”仅一套，购买至尊套票的客人将全程享受最高规格的尊荣服务。像专门精心制作的圣诞晚宴，晚宴包括中西上百种特色美食；圣诞狂欢晚会的至尊席位，可在最佳位置欣赏国际一流水准的俄罗斯冰上芭蕾、精湛的杂技、撩人的热舞等诸多节目，并可参与晚会狂欢；入住豪华贵宾套房，尊享北京地区首例可饮、浴两用的医疗热矿泉、独立的桑拿、冲浪室等。

此外，中青旅与天龙源温泉还推出了钻石票、黄金票、贵宾票、欢乐票等不同档次的平民价位。

\*\*交广认为：简单的圣诞节降价促销、门票打折还不如“来景区改变命运、圣诞老人送彩票”这样的策划来得巧妙。一来想让所有游客都留下难忘的回忆；二来福利彩票是做善事的，含义比较好；三是方案中的双色球，只要对上蓝球就意味着中了5元。蓝球从1到16，在送出的彩票中基本每个蓝号都会重复多次，那么拿到彩票的人当中就一定会有中奖的。

\*\*交广建议景区选择中奖容易的彩票，如即开即奖的“刮刮乐”，暗喻好事成双的双色球，让本来喜庆的节日同时平添了一分幸运。

结合自然风景区资源和圣诞传统文化，\*\*交广在国内首先提出“圣诞树创意大赛”——方案备索。

## 圣诞节活动策划书策划篇三

本次房地产开盘活动初定时间为xx年6月19日，星期六。从xx年度至今年五月份在亿万酒店项目的推广，再加上5月下旬开

始的媒体推广到现在，太极景润花园在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据从6月6日到现在的销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将太极景润花园的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

xx年6月19日（星期六）

太极景润花园项目销售中心现场

策划方案主题思路定位

强调氛围，突出品位，提升档次，有条不紊，圆满成功

- 1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。
- 2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。
- 3) 通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。

4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

### 1) 现场布置

a在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板（双面），舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

b售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

### 2) 外围道路布置

a塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

### 3) 售楼部分区布置及其他布置

a售楼部内部分为4个区域

a□选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b□签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4) 新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

## 圣诞节活动策划书策划篇四

圣诞节活动游戏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。



## 圣诞节活动游戏2、幸运之星演绎大餐（20分钟）

准备：五个各色的气球结花或是呢绒绸结花，共两朵花。每桌出一人站一排传花。

游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁出节目。出节目者均有奖品赠送。

## 圣诞节活动游戏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。

## 圣诞幸运大抽奖

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。

圣诞老人激情祝福送礼

解说词由主持人做

游戏规则：

女：这么热闹浪漫的圣诞party怎么会缺少我们可爱勤劳的圣诞老人呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧！

男：让我们把祝福珍藏在心中，让我们把礼物紧握在手中，让我们亲身感受圣诞给您带来的这非同凡响的一刻。

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的圣诞让我们承载无尽的祝福。愿圣诞老人把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来！

工作人员扮成圣诞老人，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

## 圣诞节活动策划书策划篇五

圣诞节是基督教的节日，也是西方的传统节日。圣诞节走进中国虽是近几年的事，但由于其热烈、奔放、多姿多彩的节日形式使无数青年人为之倾倒，热衷程度甚至超过了我国的传统节日春节！圣诞节现在已经成为一个万众瞩目的节日，每到这一天，街上张灯结彩，玻璃窗上喷上了与圣诞有关的美丽图案，人们在这一天身着盛装，准备盛宴，互赠礼品，尽情的狂欢。为此在12月25日，××小学决定举办一个“携手儿童，欢度圣诞”的活动。

- 1、让儿童了解西方的传统节日——圣诞节，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。

2、体验与父母在一起欢度节日的幸福和快乐。

3、培养儿童勇敢的在集体面前展示和表现自己。

多保住一份纯真的童心，就为社会多留住了一个向善的传人，圣诞节前孩子们早早准备好自己的圣诞袜挂在床头，担当起圣诞礼物接受者的角色，而家长和成年人也重新找回年青的感觉，恢复对童年游戏跃跃欲试的激情，也会慎重准备好给孩子们礼物，担当起一次上帝的重任，为孩子们送上心仪且梦寐以求的礼物，家长的倾情配合，孩子们孜孜亲为，就是无声的教育，就是无形的熏陶，对于成长中的受教者就是训练！在这样氛围和耳濡目染下成长起来的孩子，将来他们成年也更能理解孩子的心理和需求，更能时时刻刻保持一份天真去感知社会，寻找童趣，处处领略社会和人性的美，成为一个上帝的使者。人人不仅仅是孩子们保住一份童心，社会就少一份世故，多一份纯真和谐和美好！

携手儿童，欢度圣诞

宣传

20xx年12月25日 济南大学六食堂二楼

××小学

1、各方领导在活动地点办公室进行相关事宜的讨论，其他人员进行会场布置。

2、由翼之风志愿者代表以及活动地点学生代表致辞，后举行联欢活动。

3、系列活动具体内容：

(1) 儿童及家长进行“舞艺大比拼”，现场表演兔子舞，选出

表演优秀的五名儿童，每人奖励一个苹果(20分钟)

(2) 儿童进行才艺大比拼，儿童讲故事，唱歌，跳舞等才艺展示，由志愿者评出表现优秀的同学，分发圣诞礼物(圣诞袜子，圣诞帽子，挂件)鼓励(大约20到30分钟)

(3) 制作贺卡，小朋友自带画笔为爸爸妈妈或朋友制作贺卡，由志愿者评出优秀的作品给予贴画进行鼓励(约10分钟)

(4) 抽奖环节，由负责人抽出一名幸运儿童，赠送圣诞礼物(10分钟)

(5) 记者团同学对活动当天相关人员进行采访，小朋友与全体成员合影留念。

## 1、活动准备阶段

(1) 涉外部成员与协办方联系妥当后，确定时间和地点。

(2) 24日之前涉外部成员与商家进行沟通交涉，获得一定赞助，作为本次活动的资金。

(4) 22日之前由××小学涉外部成员采购所需物品，确保财务处理公开透明。随行记者要做好活动的相关报道。

(5) 翼之风组织部成员提前一天到活动地点布置会场。

## 2、活动举办阶段

(1) ××小学要派专人保护孩子们的安全。

(2) 游戏中要把握好时间

(3) 要充分调动小朋友们的积极性

(4) 奖品要兼顾所有的小朋友

### 3、活动后续阶段

(1) ××成员打扫场地，整理好现场。

(2) 办公室成员做好新闻资料整理，认真总结经验；

(3) 组织部作好本次活动总结。

(1) 各种活动相关物品准备，相关部门领导应积极监督指导。

(2) 活动各组人员服从组织安排，不要擅自行动。

(3) 活动期间注意人身安全和财产安全，相关负责同学清点好物品和人数。

## 圣诞节活动策划书策划篇六

### 欢度圣诞节

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。

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。

(1) 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。

(1)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》

(1)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(1)用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树。

区域二：手工(1)做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸(1)幼儿通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画(1)画画心目中的圣诞节。

区域五：科常(1)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(1)通过理解、阅读故事中的文字，将图片贴在相应的位置上。

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。

### 圣诞节活动策划书策划篇七

1、今年的酒楼布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。

2、今年的酒楼布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒楼布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：-----元/张儿童票半价

----元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

## 2、烛光晚宴：

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、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。

票价：--元/张儿童票半价

---元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒楼提供照相留影服务。



1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日布置完毕。

7、12月11日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。