

# 圣诞节活动的策划方案(实用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 圣诞节活动的策划方案篇一

9月\_\_日是中国传统的中秋佳节，这一象征团圆的节日是9月最重要、最受大众期盼也是最具号召力的节日。中秋节蕴含了广阔的商机，是品牌推广、人气汇聚、业绩提升的良好时机，同时，近年来兴盛流行的博饼、猜灯谜等活动也成了大众对中秋节的一个期盼。

企划部拟以中秋节为契机，以市民大众乐于参与的博饼等活动为引导，结合街内商户经营状况，策划一场中秋主题活动，制造话题和人气效应、激起客户期盼，从而到达吸引人流、引导消费、提升潮人街的知名度和美誉度、扩大潮人街影响的目的。

### 二、【活动概况】

活动主题：中秋邀明月淘宝潮人街

活动时间：9月\_\_日(周五)——9月\_\_日(中秋)活动地点：潮人街及潮人街商户

### 三、【活动资料】

本次中秋节活动采取渐进式开展、交叉相互的方式进行，透过悬念性、多样化的设置吸引客户参与、营造活动人气氛围，具体资料设置如下：

## (一)潮人博饼大赛

潮人博饼大赛为本次活动的主体项目，从9月9日至9月12日每晚19:30—21:30举行，9月9日——9月12日为日赛，决出当日的状元;9月12日晚10点为潮人博饼状元王中王大赛，由各日决出的状元参与，角逐最终的状元王中王大奖。

参与资格限定(主要是为提高活动的有效参与率和规避一些人的恶意参与):

9月1日——9月8日，所有到潮人街商户消费满30元的客户，商户将会登记其手机号码和姓名资料，统一汇总至企划部，企划部将于9月9日白天前向这些顾客群发信息，收到信息的客户即可凭此信息参加9月9日——9月12日的博饼大赛。

9月9日——9月12日，将向街区每个商户派发20张中秋博饼券(可视状况请领)，客户在商户消费满30元以上的，发给一张中秋博饼券，同时开具消费小票，凭此两样即可参与潮人街中秋各项活动;这几日也将在潮人街沿街路段向客户发放中秋博饼券，持券客户只需在潮人街任一商户消费满30元以上，也可凭商户开具的购物小票参与潮人街中秋各项活动。(当日小票只可参与当天的活动，过期作废)

博饼地点：整个二号天桥作为博饼专区

## (二)中秋灯谜会

为带动花样年华生活馆人流量和人气，选取在花样年华生活馆设立中秋灯谜主专区□a区和b区部分通道设立中秋灯谜辅助区，9月12日20:00——21:30为中秋灯谜会开展时间。灯谜谜面由商户征集带给和企划部收集两部分组成。灯谜每日更新，当日有效(为保证公平，每日灯谜于活动前10分钟挂上)。

商户征集带给灯谜由商户自行设置，谜面能够设置成跟商户

店名和产品有关，这一部分的奖品由商户带给，客户现场核对答案之后，到灯谜带给商户领取奖品。(有兴趣商户带给3——5条灯谜，奖品数量等量带给)。

企划部征集灯谜，客户现场核对答案之后即发给奖品。

参与资格：每人每一天限3次猜灯谜机会，灯谜奖品为精美牙签盒、城色玻璃杯及商户优惠券。

灯谜奖品：自动牙签瓶、杯子。

## 圣诞节活动的策划方案篇二

20\_年圣诞节快要到了，各公司都在开始策划圣诞节晚会了，作为公司的圣诞晚会，既要讲求排场，又要讲求经济实用，这也是策划圣诞晚会头疼的地方，下面就为大家策划了一个简单的公司圣诞晚会，希望可以给你些许帮助。

### 一、时间

20\_年12月24日晚

### 二、目标人群

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

三、作为公司的20\_年圣诞节晚会，圣诞节酒会是少不了的。

中国人接触圣诞节还是最近几年的事，全过各地的气氛也不一样，象是一些沿海地区比较有节日气氛，象是地处最南的深圳、广州一带，由于毗邻香港，开放城市，年青一辈的人虽有不同的宗教信仰，但已将圣诞节作为一个普天同庆的日

子了。现在就让我们大家一起看看圣诞节的一些固定节目吧。

12月25日这一天，各教会都会分别举行崇拜仪式。天主教与东正教举行圣诞弥撒，新教举行圣诞礼拜。有些教会的庆祝活动从午夜零点就开始。除崇拜仪式外，还演出圣诞剧，表演耶稣降生的故事。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞party作为圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种歌样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

四、游戏活动内容（可以从以下几个活动中选取一两个比较好的游戏）

游戏1、幸运大白鲨

用具：幸运大白鲨

人数：两人

方法：幸运大白鲨的构造非常简单，但玩起来却趣味无穷。方式是将大白鲨的嘴掰开，然后按下它的下排牙齿，这些牙齿中只有一颗会牵动鲨鱼嘴，使其合上，如果你按到这一颗，鲨鱼嘴会突然合上，咬住你的手指。当然，鲨鱼牙是软塑料做的，不会咬痛您的。

你可以在酒桌上把它作为赌运气的酒具，几个人轮流按动，如果被鲨鱼咬到罚酒。

兴奋点：适合男孩女孩一起玩，对于胆小的女孩子来说比较惊险。

缺点：首先你要先去买一个“大白鲨”，虽然价钱不贵

## 游戏2、拍七令

用具：无

人数：无限制

方法：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则罚酒。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

缺点：无

## 游戏3、心脏病

用具：无

人数：越多越好

方法：将一副扑克牌给酒桌上的每个人平均分发，但是不能看自己和他人手里的牌。然后以酒桌上的人为序，按照人数排列。例如，酒桌上有5个人，可编为1-5的序号。如果该人出的牌和自己的序号相同，那大家的手就是拍向那张牌，可以手叠手的拍，最后拍上去的人是输家。

兴奋点：非常刺激，经常是大家的手红的一塌糊涂。

缺点，对桌子不利

## 游戏4、开火车

用具：无

人数：两人以上，多多益善

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“开呀开呀开火车，北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开？”你说：“上海开”。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开？”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

缺点：无

借着分工合作来完成任务（这样在游戏的过程中也可以增加同事之间的友情）

人数：每组限六人

场地：不限

道具：主持人准备每组各六张签，上写：嘴巴；手（二张）

## 圣诞节活动的策划方案篇三

一、活动时间□20xx年xx月xx日

二、活动主题：相约圣诞之夜

活动说明：策划具有独特风格的节日促销活动，引发市民对xx百货的强烈关注，为冬季旺销打好基础。

四、活动地点□xx广场

五、特别企划：公益活动（主持人的串词穿插在节目中，发挥语气的渲染之势）

每年的圣诞之夜，你是否会想到那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个此项的老奶奶，其实在我们的周围，也有许多需要我们关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给她们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在捐款箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐款给这些孩子们，并从中征集xx名公益热心者，在圣诞节当天，扮演成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、食品、玩具、帽子、袜子等。

操作说明：邀请相关媒体对此次活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此次活动有助于引导市民关心和爱护弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升xx百货的.美誉度。

## 六、活动内容

### （一）卖场圣诞氛围营造

1. 划出圣诞商铺区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞气氛，将商场变成圣诞晚会的天堂。
2. 营业员和收银员全部戴上一顶红色圣诞帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。
3. 门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上耸立着一座别墅式的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色温暖的灯光，透过窗户可以看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋中飘出。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生，充满了情趣。

注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

## （二）主持人节目促销活动

### 1、购物送免费餐券

兑换地点：总服务台

商场消费满xx元，可获xx饮食免费券一张xx元，满xx送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎。

### 2、购物送手套，还有连环大惊喜

商场购物满xx元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值xx元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置（可根据实际情况定夺）

一等奖□xx名，xx奖励

二等奖□xx名，xx奖励

三等奖□xx名，xx奖励

四等奖□xx名，圣诞贺卡一张

所有奖券都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对客户来说比较实用，将奖券藏在手套里也是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有



异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一幅手套后不可再次挑选更换。奖券制作尺寸不宜太大，以方便藏在手套里不会轻易掉出来。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

### 3、购物送xx礼物

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面有“圣诞快乐”几个大字，并插满蜡烛，到晚上八点，大家一起许愿，然后一同吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满xx元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

### 4、狂欢帽子节

展出款式新颖，色彩鲜丽的各款男女老少的帽子，部分帽子和手套半价销售。让人们在享受暖冬的同时，增添一抹亮丽的风采。操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，同时也是时尚青年们着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

### 5、其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。圣诞限时特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元、五元、十元等抢购区，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等。圣诞玩具节：对年轻消费群体特别是小孩子来说，玩具总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、不同款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大的帮助。

## 圣诞节活动的策划方案篇四

活动主题：浪漫圣诞，惊喜回馈！

活动时间：20××年12月1日——12月30日

- 1、提高消费金额，增加会所营销业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20××圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

- 1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。
- 2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。
- 3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

## 圣诞节活动的策划方案篇五

圣诞节(christmas)本身是一个宗教节，用来庆祝耶稣的诞辰，这是西方国家一年中最重要节日，是欧美国家的公共假日，有点类似于中国的春节，是举家团圆的日子。

近年来，中西文化融合，自圣诞节传播到中国，圣诞的影响力也越来越大，同样也成就了珠宝节日销售旺季。

要趁此好时机，挖掘节日内涵，从消费者角度出发，加强消费者参与的主动性，增强其融入感，并进行适当的促销，从而使客户加强对品牌or产品的认知感，并且最终提升业绩以及知名度。

### 二。活动方案核心概念

节日情感、母亲、圣诞节、爱人、朋友

#### 1、爱人——情圣（圣诞情人）

- 2、母亲——耶稣诞辰（圣母玛利亚诞下耶稣）
- 3、家庭——团圆（是举家团圆的节日之一）
- 4、朋友——友谊（呼唤人们关注人与人之间的关系和沟通）

### 三。活动内容

促销活动前期渲染：

#### 圣诞小天使征召

以海选的方式，选拔出24位13周岁以下的小朋友做圣诞小天使，分两组于活动期间（23-25日）在父母的带领下到店参加活动。24到25日，每晚19：00-20：00举行“家，爱，情感，节日”为主题的珠宝秀。每人可获得精美礼品一份（可用0.2克小金条），并且享有全店珠宝类饰品折上9折优惠。

#### 珠宝秀形式

由小天使以走秀形式展示珠宝（用透明材质礼品盒装），并递到爸爸手中。

再由爸爸将妈妈从台侧邀请到台中在礼仪人员的帮助下亲手帮妈妈戴上，最后一家三口共同以幸福走秀的形式展示产品。

报名时间：12月18日到12月23日

选拔时间：12月23日晚举行“圣诞小天使”选拔友谊赛

主题珠宝秀时间：12月24、25日

展示产品系列：包括促销钻石类、促销珍珠款、时尚彩宝、时尚硬金类。

圣诞小天使礼物：0.2克小金条

具体促销活动方案

家爱生活有珠宝有品质

### 1、黄金类

购黄金10克以下优惠15元/克；

购黄金满10克以上，前三克黄金立减100元/克。

### 2、促销珠宝类（按件卖）

顾客使用微信打印机打印全家福并粘到店内“情感文化”照片墙。

即可享时尚硬金类“惊爆8折”优惠！

促销钻石、彩宝类“惊爆7.5折”优惠！

促销珍珠类“惊爆7折”优惠！

购珠宝类饰品折后满999元直减24元再送节日平安果一份；

满20xx元直减 $24 \times 2 = 48$ 元再送圣诞”平安果”一份；

满2999元直减 $24 \times 3 = 63$ 元再送圣诞”平安果”一份；

满5999元直减 $24 \times 6 = 144$ 元再送圣诞”平安果”一份；

以此类推。。

### 3、分享爱平安

用微信打印机打印家人、爱人、朋友之间有爱照片，并分享在店内“情感文化”照片墙上，即可获得获得圣诞”平安果”+精美圣诞帽各一件。

#### 四。宣传方式

- 1、巨幅广告（与广告公司协商好）
- 2、短信群发（短信车，发射短信车，编辑短信时间段+品牌+内容+店铺地址+店铺电话）
- 3、宣传单□a4设计图片与文案psd□tif格式）
- 4、老客户电话，短信（话术）
- 5、微信（公众微信，让员工发，让顾客使用微信打印机）
- 6、宣传招募“圣诞小天使”

#### 五。活动准备

- 1、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。
- 2、加强对促销员的促销意识培训，做好促销活动的口头宣传。
- 3、将橱窗、墙面用圣诞用装饰品（气球、雪花、礼物盒、圣诞老人玩偶、圣诞帽）
- 4、准备礼品：圣诞帽、平安果等。
- 5、搭制“圣诞小天使”展示走秀台（简易），用大型宣传喷布做背景幕布（以圣诞气氛为背景色主题“家、爱、生活、珠宝、品质”），铺红色地毯。

6、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

7、制作好粘贴顾客全家福的照片墙，用圣诞树叶、铃铛、雪花等装饰。

活动目的：

1、在撕撕玩玩彩纸中，感受绿色和金黄色彩纸的色彩。

2、在想象中，体会快乐的情绪。

3、初步学习按颜色分类。

活动准备：

绿色，金黄色的彩色纸条若干；塑料小筐人手一只、音乐磁带

活动过程：

一、出示彩纸引起幼儿活动兴趣。

师：孩子们看这是什么？它这像什么？她们是什么颜色。

二、示范撕纸激发幼儿活动兴趣。

师：现在林老师把纸条变成了什么样？（幼儿：把纸撕成一片一片。）师：我们过节和高兴的时候，就把它撒到空中。

（教师把纸抛到空中给幼儿看并告诉幼儿把纸撕得越小越好）撕得越小飞得越高。

三、幼儿操作教师巡回指导。

1、鼓励幼儿撕纸，撕的越小越好。

师：孩子们你们轻轻的走到自己的位置前把自己篮子里的彩

纸撕成一小片一小片撕的越小越好，看谁的小手最能干。

2、幼儿撕纸时老师指导，撕的纸放在小筐里。

3、撕的快的孩子可以到老师这里拿彩纸。

师：那我们怎么过圣诞节才好玩了？

（启发幼儿说出撒纸片一边说“过节了，过节了！”）

五、鼓励幼儿边玩边说：“过节了”来两遍。

师：孩子们像老师这样边撒边说过节了！看谁的小纸片飞得最高，谁的声音最好听”

六、引导幼儿根据颜色分类。（开音乐t;t;睡吧，布娃娃）师：天黑了，纸片妈妈叫纸片娃娃回家了，绿色妈妈的宝宝在哪里，大家帮忙找回来。

师：绿色宝宝的家是绿色篮子，金黄色的家是金黄色的篮子。我们先把绿色娃娃送回家。（然后同样的方法找金黄色）七、教师根据幼儿的操作情况讲评。

活动延伸：

师：等会儿许老师教小朋友把纸片宝宝变成桔子的衣服。现在我们先把篮子放在桌子上。