

# 圣诞节创意策划方案(汇总5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 圣诞节创意策划方案篇一

一、活动主题：

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

二、活动时间：

20\_\_年12月1日——12月21日

特别说明：

- 1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；
- 2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行(12月20或21日)，或者是延后一周(12月27或28日)。
- 3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

三、目标人群：

幼儿园至初中八年级

四、活动目的

- 1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。
- 2、现场咨询，达到直接或间接报名。
- 3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。
- 4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

#### 五、参与人数：

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

#### 六、活动地点：

- 1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。
- 2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

#### 七、节目参演学生选拔活动

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。

- 1、可以扩大活动影响范围；
- 2、保障节目质量；
- 3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

#### 形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的

圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

## 形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

## 形式三：圣诞谜语有奖竞猜

节日期间(12月25日)，快乐语言表演机构将举办谜语有奖竞猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

## 配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日——26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

## 配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您！

(1)此活动仅限活动当晚有效；

(2) 每人当晚中奖仅限一次；

(3) 制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

(二) 组织节目，确定5--8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

## 八、利用异业联盟建立鱼塘

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么？支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服

务。你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，

同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

- 1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；
- 2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；
- 3、预防儿童近视的的医疗器戒
- 4、儿童服装折扣
- 5、儿童理发折扣
- 6、书店折扣优惠券
- 7、文具赠品等

## 九、带班老师组织流程

- 1、发放邀请卡(即门票)
- 2、带班老师跟进工作：填报回执卡
- 3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单
- 4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位
- 5、组织好活动当天的接待工作

## 十、具体操作流程

- 1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀

请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你？凭什么到你的机构参加圣诞活动。

## 2、邀请参与人

### (1)、发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：

(1) 参加活动的本人；

(2) 在校学生的玩伴

### (2)、邀请卡回执

班级：班主任：

(3)、带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的

服务，最后完成报读任务！

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一：想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二：审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三：实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程！

### 3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

(二)做好宣传展板、视频及横幅(展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会)，在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

(三)提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

(四)提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

(五)场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备(灯光、扩音设备、话筒)，所有节目所需道具全部到位。灯光、音响等器械布置由专人负责(待定，熟悉灯光音响控制)，在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

a□用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

b□进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

c□现场音乐播放器的准备，可用dvd□也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

d□购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

#### 4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示



班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

十一、圣诞节结束后的跟单工作(回复查看跟单要领)

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

## 圣诞节创意策划方案篇二

x年12月24日

票价:118每张

二楼多功能大厅

(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间□x年12月24日18：00——19：30

地点：会议中心

规模：280人

(1)内容：大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合璧的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)综艺节目演出  
(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

(2)集体参与游戏项目：“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

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，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酪悦香槟让您在“欢腾的”，尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的或是童话故事里白雪公主、蓝精灵还有时下最受小朋友欢迎的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

## 圣诞节创意策划方案篇三

领位台区域：背景装饰大圣诞快乐字贴。领位台小型鲜花合围，小吊旗装饰台边。

4领位台等位区：等位区与\_\_\_中间区域装饰3米高圣诞树，缠绕装饰彩灯，悬挂满圣诞装饰物品。采用泡沫木版制作小形鹿拉雪橇和圣诞小屋陈列于圣诞树于领位台中间区域。

5屋顶区域：自门口区域至电梯及会员区门口，采用两路风眼型雪花吊顶装饰。灯框、墙顶框、电梯上顶边框等采用圣诞

吊旗装饰。

6地面：采用地毯铺路，两侧鲜花围边，花瓣铺两侧地面。或者采用小气球铺满地面，或者抛光后闲置。

## 二、前厅圣诞装饰内容

- 1、所有领位着白雪公主服装迎宾。
- 2、圣诞老人于门口发放圣诞小礼品。
- 3、有条件于门口堆雪人，或者采用泡沫雪人装饰。
- 4、柱子、墙面粘贴图象或围红幅。
- 5、一个领位着巫婆装，于楼上包房区域游荡。
- 6、屋顶无雪花装饰区域，采用放射状彩旗装饰。
- 7、装饰，绿色植物；围花围。
- 8、背景音乐播放圣诞快乐歌（玲儿响叮当），或钢琴曲演奏。

## 三、前厅圣诞活动内容

- 1、白雪公主迎宾。
- 2、圣诞老人发放礼品。
- 3、鲜花、彩喷售卖。
- 4、提供立刻拍照相服务。（收费——会员免费一张）
- 5、会员赠送圣诞礼品包。

6、大厅抽奖或奖品展示。

#### 四、前厅圣诞活动所需物品

1、大小圣诞树，各一棵。

2、白雪公主9套，圣诞老人服装1套，巫婆服装1套。

3、大小松树门框各一个。

4、雪花100组（每组3种）。

5、大小吊旗3种各15米。

6、圣诞小饰品10包（每包50—100个）。

7、相机（拍得力相机）一个，相纸20盒。

8、孔雀眼20个、长舌头20个、手拍50个、小响锤50个（为装饰物）。10、圣诞快乐门标大、中、小各2个。12、圣诞礼品包括：糖果、小玩具、酒水商赠小饰品等（若干）。

13、鲜花、彩喷若干。

14、圣诞歌曲光盘一张。

15、彩灯8组。雪人一个；小房子、小雪橇、圣诞小老人、麋鹿4个。

17、其他圣诞装饰物品若干（依据现场采购选样而定）。

### 圣诞节创意策划方案篇四

一年一度的圣诞节即将来临，对于孩子来说又是一个狂欢的好日子。对于我们学校来说是一个收获的日子；孩子更爱学

校更喜欢学校，通过活动增进孩子自信心、提高学英语的兴趣。收获知识，快乐成长！

目的：提供一个平台，让孩子在快乐的时光里喜欢英语，增加与学校的感情，同时提高老学员续办率，吸引更多的新学员加入新境界的大家庭！

圣诞闯关夜，大奖等你拿，你敢来吗？

以游戏闯关的形式，总共四关，有个人及团队合作共同完成(选拔选手时以石头剪刀布的方式，公平公正)，谁参加的项目多，拿分多为获胜者。每关第一名可获得小奖品一份。

最终获胜者可获得多一次的抽奖机会。

一等奖一名：疯狂遥控越野赛车或超大抱抱熊。

二等奖两名：炫酷护眼台灯台灯。

三等奖三名：旋转水杯。

新境界全体学员及同伴注：每位参加活动的新境界的学员必须邀请一位好朋友共同参加。

地点□xxx外语学校

时间：12月22日、23日

准备阶段

1、前台布置、教室的布置：板书、音乐、圣诞树、气球、彩带、圣诞装饰物。

2、奖品的购买及展示。

3、每个游戏的负责人：各班代课老师。

4、新学员的统计(学校电话班级)。

### 举办阶段

1、前来学员的安排及疏导，等待活动的开始。

2、各班负责人扮演圣诞老人分撒小礼品，分组：两人一组。

3、规定时间准时同时开始游戏。

4、游戏进行。

一号教室：游戏名称：抢凳子

游戏规则：5张椅子围成一个圈，鼓声响起，6个人一组围着椅子转，鼓声停止，6个人抢椅子坐下，抢不到椅子坐的那个人就被淘汰，以此类推，决出最后的获胜者。

道具：凳子5个

二号教室：

游戏名称：我猜猜猜(可以是具有可表演性的成语或词语)

参加人员：两人一组(带同伴的可以一组)，可多组参加。

游戏规则：游戏开始表演的一组两人先要面对面(一人为表演动策划，一人为猜测者)，然后由主持人会把要表演的成语或词语写在一张纸上，让表演动作者做给猜测者看，当表演者表演完，猜测者能猜出表演者所做动作的成语或词语时，就算过关，每组猜4个、(注意：动作者可以用语言来解释，但不能说出动作中的字)(左右为难、无孔不入、金鸡独立、狗急跳墙、东张西望、无中生有、眉开眼笑、胸有成竹、鸡飞

蛋打、低声下气)。

## 三号教室

游戏名称：三打白骨精

游戏规则：这个游戏有两个同学就能玩。先背向而站，相距二步远。游戏开始后两人一块唱：“孙悟空三打白骨精！”并在原地合拍双足跳三下，注意唱到最后一个“精”字时，必须同时做180度跳，同时在落地前还要做一个造型动作。造型动作有三种：1抬起左膝，右手反掌心在额前作搭凉棚状，同时左臂微屈勾拳为孙悟空。2双手插腰，两腿侧开为白骨精。3双手合掌于胸前为唐僧。这三个童话人物的制约关系是：孙悟空胜白骨精，白骨精胜唐僧，唐僧胜孙悟空。如果正巧造型相同，那么重来一次，方法同前，一旦造型之间建立了制约关系，负者就要给胜者恭敬地鞠一个躬。

## 四号教室

游戏名称：稍息立正

游戏规则：请几个学生站成一排，讲明规则，当作为指挥官的同学喊稍息的时候，大家要立正，喊立正的时候要稍息，看看谁的反应最灵敏。当连续喊几个稍息之后突然喊一声立正。

游戏道具：无

## 结束阶段

游戏完成后各自回到各自的教室说明抽奖时间、地点，统计学员得分情况。

时间：12月23日(星期日)下午6点。

地点：新境界外语学校前台。

## 圣诞节创意策划方案篇五

活动一：“体验西方文化，感受圣诞快乐！”

前提：

- 1、通知(1个月前) 温馨提示(1 星期前)参?带?
- 2、丑小鸭双语幼儿园充分准备圣诞用品及会场布置。
- 3、家长与幼儿在家化妆及戴假面 ， 能准时参加。

步骤：

1、晚7：00家长带幼儿准时参加。进场签字并随音乐入场，结伴、排队展示自己的服装(控制时间在30分钟内)。

2、圣诞老人出场

(1) 圣诞老人随着音乐驾车出现(备注：音乐和灯光配合)。

(2) 随音乐大家一起舞动如(dj歌曲)随音乐慢慢轻缓(慢8j□双人舞的轻缓音乐)

(3) 圣诞老人主持、亲子回答问题。由老师扮演的圣诞老人一起来发礼物。

(4) 圣诞老人离场(音乐起)明年再见(老师带头起导热作用)。

3、自助餐开始 音乐响起，主持人宣布快乐自助餐开始!

4、结束(家长会吃一会，慢慢离去，通知上有注明几点结束。)