

2023年春节活动的策划(优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

春节活动的策划篇一

欢乐节日，快乐工作，家庭温馨

20xx年元旦刚刚过去，春节又即将来临，而我们的全体员工仍在全力以赴工作，大家都很辛苦，也很认真，身心都感到一定程度的疲惫。所以通过这次活动，一方面给大家减压，增强员工内部的活力与凝聚力；另一方面通过活动的安排，让大家感受节日的欢乐与圣光大家庭的温暖。本次活动以拓展游戏活动为主，将一年来各部门磨合过程中出现的需要改进的问题融入整个游戏当中。结合团体舞蹈、日常礼仪等，通过活动的安排，提升大家的团队意识、协作意识、竞争意识。

- 1、综合办公室负责活动的全部策划及人事安排；
- 2、1月13日前将活动策划方案提交总经理审批；
- 3、1月15日前将各部门征集节目安排好，并寻找合适舞台与相关晚会现场布置；
- 4、1月20日下午13：00—17：00举行内部拓展活动；17：00—18：00会餐；18：00—21：00文艺晚会。
- 5、活动结束后，鼓励全体员工写活动感受，说出心里话。一方面作为内刊选稿的依据；另一方面通过大家的真实感受与建议，更好的了解员工所需，制定出有利于员工发展、有利

于公司发展的相关文件并积极执行，对公司以后的发展建立更明确的目标。

1、撕纸游戏（13：00—13：15）

活动前准备：相信自己 *¡ibelveicando*

目的：活跃气氛，强调任何的沟通的都不是绝对的，它依赖于沟通双方的.彼此了解。

游戏规则：

1) 材料：准备总人数两倍的a4纸（废纸亦可）

2) 给全体参与人员每人发一张纸，培训师发单项指令（大家闭上眼睛、全过程不许问问题、把纸对折、再对折、再对折、把右上角撕下来，转180度，把左上角也撕下来、争开眼睛，把纸打开）

3) 大家相互比较一下最终纸的形状，得到的是不同的答案。

4) 这时培训师可以请几位上来，重复上述的指令，唯一不同的是这次学员们可以问问题。

□13□20—14□00□

2、瞎子背瘸子（14：10—14：40）

活动前准备：清朝宫廷兄弟好友间相互支持礼节

目的：沟通配合能力，活跃气氛

游戏规则：

- 1) 当场选数名员工，男女结合（男生背女生）；
- 2) 男生当“瞎子”，用纱巾蒙住眼睛；
- 3) 女生扮“瘸子”，为“瞎子”指引路；
- 4) 绕过路障，达到终点（100米距离），最早到达者，为赢；
- 5) 其中路障设置可摆放椅子，须绕行；
- 6) 其余路上物品要求：木板，须踩在上面过去；抹布，须拾起，递给女生。

3、三条腿走路（14：10—14：40）

活动前准备：清朝宫廷兄弟好友间相互支持礼节

目的：相互协作能力，活跃气氛

游戏规则：

- 1) 当场选数名员工，两人结合；
- 4) 其余路上物品要求：气球，必须越过障碍物不准绕行。

4、“瞎子背瘸子”与“三条腿走路”活动集体分享 （14：40——15：10）

春节活动的策划篇二

一年一度的新春佳节即将来临，在万家欢度新春佳节之际，有一些弱势群体期待着社会的关心，期待着我们在冬日里为他们送去一片温暖，让他们度过一个欢乐祥和的新春佳节。为此，绿城公益社将在春节前开展一次向弱势群体送温暖活动。具体事项如下：

南宁市区的孤寡老人、独居老人、特困家庭、贫困学子家庭，暂定对象30—50户，视经费情况决定。

1、上门慰问，赠送慰问品、慰问金。通过谈心了解他们的生活情况，以便今后更好地提供帮助。慰问方式为集中慰问和分组慰问。

2、帮助孤寡老人搞清洁卫生。

每位对象慰问金若干，慰问品一批(花生油、大米、面条、糖饼、日用品等)(数量视活动经费而定)。

1、1月1—15日筹集资金，确定慰问对象。

2、1月16—25日采购物品，上门慰问。

2、1月30日前将慰问情况总结公布。

1、以现金捐助为主，有意愿捐助本次活动的请与组织者联系收取。专用帐号是：_____ 户名[]xx 中国工商银行。

2、以实物捐助为辅，可捐献花生油、大米、日用品，请向组织者报数统计，慰问前集中收取。

大家可推荐活动对象，请与组织者联系。如被定为慰问对象，由提供信息者负责带队慰问。

xxx电话号码：

春节活动的策划篇三

为丰富教职工的业余生活，增强职工体质，促进职工之间的沟通交流，强化凝聚力、向心力，倡导每天锻炼一小时，健

康工作五十年，幸福生活一辈子的. 健康理念，会特组织开展趣味体育活动。为保证此项活动顺利实施，特制定本方案。

- 1、愉悦心情，缓解工作压力，增强教职工体质。
- 2、增加职工之间的沟通和交流，增强凝聚力、向心力。

全体职工均要参加，体现全员参与性。

素质拓展场地。

奔腾列车、二龙戏珠、千足侧行。

全体职工。

20xx年x月x日上午。

- 1、全体职工自行到集合。
- 2、按照提前分好的小组参加趣味活动。

1、裁判：

2、记录：

每个项目分别按名次计分：第一名20分，第二名16分，第三名14分，第四名12分，第五名10分，第六名8分，第七名6分，第八名4分，第九名2分。三个项目得分总和为该组总分。按得分从多到少决定获奖名次。

特等奖5名：奖品为xx□一等奖20名：奖品为xx□二等奖20名：奖品xx□

1、奔腾列车

(1) 每队由10名队员参赛，10人左脚向后抬起，用左手扶住，右手搭在前方同伴肩上，排成一排，形成链接。

(2) 裁判员口哨一响，由起点向终点跳，行进中要求保持链接完整，以最后一名队员的撞线时间为准。完成比赛用时最短者胜出。

2、二龙顶珠：

每队10人，男女不限。比赛距离为30米，比赛开始前，每队两名队员面对面站立，并用额头相互顶托一球，两人各自将双手搭在对方肩上。听到出发信号后，横向移动至终点，并将球交给本队第二对队员，用同样的方式移动至起点，将球交给本队第三对队员，同样用额头顶托球移动至终点。用时最少的队为优胜对，并以此排列名次。如中途掉球，应在掉球处将球捡起顶托好后，再行前移。如不在原处将球顶托好就前移，则加罚5秒钟。在整个行进过程中，都不得用手扶球、顶球，否则每次加罚5秒钟。

3、千足侧行

比赛方法：参赛队每队10人，分2排每排5人，两排背靠背站立，每排队员上臂与相邻人员互相紧扣，两排最左端两人、最右端两人上臂紧扣，听令声侧向从起点开始移动30米，最后一个到达终点时记时决定胜负。

春节活动的策划篇四

过年了

- 1、了解春节的来历和有关习俗，知道春节是中华民族的传统节日。
- 2、了解十二属相和生肖，知道自己的属相和新的.一年是什

么生肖年。

查找收集有关新年及十二生肖的知识和图片；挂历、爆竹、年画、灯笼、对联等；幼儿自己的生肖图片。

（一）、认识春节

1、出示挂历，请幼儿注意公历和农历的不同，找出农历春节的红色日期（日历上公历的日期写在上面，字稍大；农历的日期写在下面，字稍小）

2、引导幼儿初步了解春节的习俗，让幼儿自由说一说，如：杀年猪、扫尘、贴春联、贴福字、贴年画、守岁、放鞭炮、拜年等。

3、讲解“守岁”和“放鞭炮”习俗的来历，教师讲述“年”的故事。

（二）、认识十二生肖

1、教师出示不同的生肖图片，引导幼儿观察了解十二生肖。

2、让幼儿拿出自己生肖图片，观察自己的生肖图片和其他小朋友的是不是一样的？（引导幼儿了解不同年龄的幼儿生肖是不一样的）

3、教师出示十二生肖图，师幼学读儿歌

提问：今年是猴年，猴后面是什么生肖年？幼儿根据十二生肖儿歌回答：明年是鸡年。

（四）、拓展活动

师幼一起贴春联、贴福字、贴年画，布置教室。

春节活动的策划篇五

活动主题：迎新春，送好礼！

活动时间□20xx年2月1日2月25日

活动对象：美发店新老顾客(1岁6岁消费群体)

- 1、通过春节促销活动，来刺激顾客的消费欲望；
- 2、拓展新顾客，维护老顾客的忠诚度；
- 3、为提升年终业绩做最后冲刺。

一、感恩金礼卡

老顾客在活动期间进店消费满8元，也可以获得感恩金礼卡一张，或者选择一份价值1元的精美礼品。

二、幸运抽奖

春节活动期间，凡进美发店消费金额满66元以上(包含66元)的顾客，均可参加幸运抽奖的一次转盘机会，即转盘里划分1元至1元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以现场获得指定现金。

三、将优惠进行到底

新年新气象，相信很多人都会在年前换个一个新造型，来迎接蛇年。为了更加带动顾客的消费欲望，美发店从基本的洗发产品，到发型护理、设计均可获得优惠的价格，新老顾客可根据自己消费金额来享受不同程度的打折优惠，美发店通过将优惠进行到底的促销活动，希望更程度带动年底的营业额。

美发店春节促销活动除了内容要有亮点外，宣传方式也要讲究创新，提醒美发店经营者不要一直借用老掉牙的发宣传单方式，因为这种方式已经对消费者不敢兴趣了，所以各位美发店经营者要多花点心思来做好宣传工作，比如微博、微信等模式的宣传，正所谓对症下药，美发店经营者一定得结合自身优势来选择宣传攻略，这样才能水到渠成！

2、珠宝店春节期间促销活动策划

在春节来临之际，很多朋友会选择送珠宝给家里的长辈，给爱人等，珠宝店也会相应推出新春促销优惠活动，吸引消费者的目光。下面守于珠宝店春节期间促销活动策划的内容，欢迎阅读！

新春来临之际，借由这个喜庆的日子，提高珠宝的销售业绩，而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2. 活动控制的范围：优先选择的特定区域。（一、二级市场）

3. 促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚；注重品牌；对珠宝有所诉求。

4. 促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

1、确定活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？

消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销
价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼、pop展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显*公司气精致的`形象。

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺

激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的应越。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买*珠宝首饰的顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号2月7号。

此次活动在**珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

报纸

优点：1. 信息的传播可以限制在目标区域内。

2. 广告制作速度快。

3. 灵活、及时，区域市场覆盖面，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1. 杂乱，针对性差。

2. 保存性差，复制质量低，传阅者少。

3. 浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4. 一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活

动的情报。

电视

优点：1. 综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2. 能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1. 制作成本高。

2. 干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3. 多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们的可传送的信息量。

杂志

优点：

1. 区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2. 复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：

1. 广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2. 篇幅成本和创意成本较高。

前期准备分三块：

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交*点。谁负责与商场的沟通？谁负责现场管理？谁负责

礼品发放？谁负责顾客投诉？谁负责产品介绍？谁负责数据记录？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注目的灯箱；展示现场商品的pop展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店泣装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等)

等。总费用单店控制在一万元以下。另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店装意见，并传真给公司市场部。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内馈给公司市场部。

春节活动的策划篇六

为了加强公司员工的`凝聚力，丰富公司文化生活，表达公司对员工节日的关怀与问候，使大家开开心心，快快乐乐过好20××年春节。

“酒店员工团年饭”及季度优秀员工颁奖

XXXX年2月18日17：00点-21：30点

酒店

1楼卓安餐厅(当日餐厅晚上不营业)

酒店所有人员及各级领导

50人左右

喻xx

16□00

店长、副店长、值班经理、销售经理、客房主管、领班、财务、出纳、人事等集合在餐厅，对餐厅进行少许布置，可打些气球挂起来，营造节日气氛。摆放5桌，每桌10人，餐桌上放水果一盘，花生一盘，瓜子一盘，糖一盘。

17点前布置完毕。汪xx负责当日摄影及当晚菜单安排。喻xx负责事先制作抽奖券、摇奖箱(2联的抽奖券，发给员工，待员工到达后撕下1联投入摇奖箱)，条幅制作，购买小吃。

17□00xx做年度工作总结；

17：19优秀员工代表发言；

17：24公司ceo致辞；

17：35由xx宣布开餐(事先在17点前已上好凉菜及火锅、干锅菜品，16：00后就先上)，请大家开心用餐；店长、副店长、值班经理、销售经理、客房主管、领班、财务、出纳、人事做服务，待菜全部上齐再用餐。

18：00点后陆续开始抽奖，由喻xx协助颁奖发放。

19：00卡拉ok及酒吧娱乐：用餐结束后约

19：00后出发去唱歌及泡吧。1个大包房，初步定在人方宾馆的3楼大地飞歌

ktv□另可去2楼苏荷酒吧，由喻xx协调贾红事先做好预

订。(地点, 房号, 费用、通知员工等)

21: 30左右结束, 愿意继续唱歌或泡吧的员工可留下继续。

其他: 员工春节福利: 每人香梨一箱、每人苹果一箱、每人金龙鱼调和油一壶由喻xx□张xx□李xx联系购买及发放(在2月15日前采购好发完)。

春节活动的策划篇七

为答谢新老客户一直以来对我酒店的大力支持, 利用春节新年的有利商机来回馈我们的新老客户, 以刺激其继续消费, 以达到我酒店营业额的稳定性增长, 最终达到更好的`赢利目的。

xxxx年1月1日

中、西餐厅及客房

相约xxxx□相聚**

(一) 西餐:

- 1、凡春节当天在西餐消费的客户均可获赠奥运纪念卡一张(自行制作)。
- 2、春节当日一次性消费满300元的客户, 均可获赠西餐单人早餐券一张。
- 3、春节当日一次性消费满600元的客户, 可获赠优惠房券(凭此优惠券可获门市价6折优惠)一张。

(二) 中餐:

- 1、凡春节当天在中餐消费的客户均可获赠纪念卡一张。
- 2、春节当天在中餐大厅消费的客户，一次性消费满500元可获赠西餐早餐券一张。
- 3、包房一次性消费满1000元，获赠面值100元现金券（此现金券可在本酒店任营业区消费）一张。
- 4、春节当日一次性消费满xx元，即赠送贵宾卡一张。
- 5、春节当日在中餐一次性消费满3000元，赠送标准客房一间一晚。
- 6、春节当日在中餐一次性消费满1xx元，可获赠xxxx年**门票一张。

（三）客房：

- 1、凡春节当天在客房入住的客户均可获赠纪念卡一张。
- 2、春节当晚个人入住客房，一律按门市价8折优惠，并赠送果篮一个及早餐券一张。
- 3、春节当晚一次性开房满8间者，送xxxx年**门票一张。

1、广告宣传：

□1□pop广告牌三块：大堂一块，中餐入口一块，西餐入口一块。布标一条，放置酒店大门。内容为：相约xxxx□相聚**！

（2）设计制作彩色宣传单1000张（具体内容样板另附）。

（3）设计制作西餐早餐券（西餐自带有早餐券）。

(4) 设计制作赠房券。

(5) 设计制作现金券。

2、口碑宣传：销售部及营业部，以销售部为主，各营业部为辅。

3、短信宣传：销售部及营业部各部门经理利用手机短信形式向客户发送此次活动信息，以达到宣传，吸引客户消费的作用。

1、酒店外围：

(1) 大门正对面绿色植物区，制作xxxx年倒计时。

(2) 酒店大门及西餐侧门吊大红灯笼，以衬托节日气氛。

(3) 酒店大门正对面，制作“春节快乐”装饰。

2、大堂：酒店大堂摆放三个“x”展架（整个活动内容）

1、总指挥□x总

2、总执行及总协调□x副总

3、布场□20xx年xx月xx日完成）：市场营销部，各部门配合。

4、策划宣传□20xx年xx月xx日前完成）：市场营销部负责各类广告宣传、票券的设计及制作。

6、采购□20xx年xx月xx日前完成）：财务部负责关于本次活动的物品采购，美工跟进。

注：门票需财务部跟进落实，确保当日能顺利把门票送到客

人手中。

春节活动的策划篇八

20xx年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾20xx年，我们有限分公司已成立有x年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立超市的品牌形象。届时！新的一年里，我们将会以大型的'促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获！

- 1) 春节贺岁礼送新春
- 2) 元宵节情缘元宵节
- 3) 情人节感受温馨浪漫

20xx年2月10日—20xx年2月20日

卖场内外已暖色料为主（大红、橙色、黄色）

1、场外布置：

- 1) 10家门店共制作10条大型巨副放于入口处（主题宣传和活动宣传）。
- 2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。
- 3) 门口处上方各挂大型灯笼□50cm□□要求美观。
- 4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩（各门店进行费用联系）、

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条□6m*2m□□

2、场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张（材料为kt板）（由营销科统一制作）。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计（详情见附图）。

通道：

1) 挂春节专用吊旗（由营销部统一设计制作）、

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专

区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

- 1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。
- 2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴（活动内容及喜庆图案），或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3、员工布置及服务用语

- 1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。
- 2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！
- 3) 收银台的收银员穿戴塘装、

春节活动的策划篇九

活动对象：春联主要送给困难户、孤寡老人等弱势群体，让他们感受到节日的欢乐气氛。

活动时间□20xx年2月5日

活动地点□xxxx社区xx_小区大门口

参加人员：社区工作人员、社区书法爱好者

活动要求：

- 1、精心组织，周密安排。切实突出此次活动的主题，传递祝福和爱心。

2、要及时做好此次活动的宣传工作，整理文字图片资料，积极上报，营造良好的社会效应。