

圣诞狂欢夜活动方案 圣诞节狂欢活动策划方案(模板8篇)

游戏策划要有清晰的玩家心理分析能力，了解玩家的需求和行为模式，从而做出更好的游戏决策。为了更好地理解广告策划的实践和效果，以下是一些真实案例的分享。

圣诞狂欢夜活动方案篇一

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、家长与幼儿在家化装及戴假面，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。)

活动二：圣诞狂欢

关键词：

开心、快乐、狂欢至上!

活动人员：

1、参加人员：幼儿及家长

2、由小、中班的老师维护现场秩序，活动现场气氛，大班老师管理班级幼儿及家长。

3、后勤管服装、道具。

4、主持人：一名英语老师。

流程：

一、入场准备：每人一份礼物

二、活动正式开始

1、共唱歌曲《平安夜》

2、主持人介绍：圣诞节的来历

3、圣诞老人送礼物

- 4、文艺节目表演(每班一个节目)
- 5、亲子游戏(找铃铛)
- 6、穿插一个文艺节目
- 7、化妆(每班10名幼儿)同时欣赏父母圆圈舞表演。
- 8、活动高潮：展示圣诞妆容，跳集体舞。

活动三：岁岁平安夜，浓浓圣诞情

可爱的宝贝们，24日圣诞老爷爷等着你!神秘的礼物，神奇的麋鹿，漂亮的对话树，丑小鸭双语幼儿园张开双臂，以专业的角度，为您创设一个20xx独一无二的平安夜!come on!

活动内容：

no1□最潮流国际亲子互动

no2□千人圣诞歌舞秀

no3□真人剧情话圣诞

no4□英语灯谜大挑战。

圣诞狂欢夜活动方案篇二

本次房地产开盘活动初定时间为20xx年12月xx日，星期六。从20xx年度至今年x月份在x酒店项目的推广，再加上x月下旬开始的媒体推广到现在□x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x月6日到现在的的项目销售情况统计说明，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x的市场知名度和美誉度扩大化，为二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。

20xx年12月25日(星期六)

x项目销售中心现场

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。

圣诞狂欢夜活动方案篇三

为了丰富我班广大学生们的课余文化生活，展现我院班学生的风采，特举办圣诞节晚会来增进同学们之间的友谊。

：一平台足球场

（一）：副班长完成节目收集、筛选。

（二）：副班长

b□形象设计及台词审核；

c□负责节目的顺序及晚会全流程的衔接。

（三）：宣传委员

做好晚会现场摄像、拍照等工作。

（四）：纪律委员

维持晚会现场纪律，处理紧急突发情况。

（五）：生活委员和劳动委员

a□负责晚会现场的卫生，确保现场干净整洁。

b□负责晚会现场的布置。

（六）：组织委员

负责活动前期的策划及活动细节。

（七）：副班长和生活委员购买食物以及活动所需物品

1、表演节目（团体表演及个人表演）

2、游戏环节（针对不同游戏有相应的惩罚或奖励）

瓜子、花生、橘子、苹果、饼干、糖果等。（具体数量未定）
桌布两包，垃圾袋一包。

1、尊重表演者，尊重裁判，尊重对手，玩出水平，玩出风格。

2、游戏前由主持人解读游戏细则，让参赛人员更加清楚各项比赛流程和规则

3、保持场地的卫生，保持现场的卫生。

5、同学们积极参与，有男女一起表演的游戏，大家不要拘束。

6、以防周五操场不开灯，同学们要做好防范准备，将开校是移动公司发的手提灯带上。

还有点舞台效果哦，每间寝室至少带三台手提灯。也多带点报纸。

7、如遇上不可预测事情（如下雨），比赛另行通知。

圣诞狂欢夜活动方案篇四

活动目的：

圣诞节的意义就是快乐与分享。一个富有幻想与童话的圣诞节，一个慈祥又可爱的圣诞老人，无论是大人还是孩子都是喜欢的，都希望过一个快乐的圣诞节。本次活动，为了给热衷于游戏的孩子们和年轻的家长朋友们提供交流、竞赛的'平台，为了让好学堂辅导中心的所有孩子们更团结更友爱更有自信心，为了促进亲子关系，增进家校沟通，好学堂辅导中心特举行本次活动。

活动准备：

- 1、购买布置活动场地的饰品：圣诞树一棵、圣诞树上的装饰品、气球等
- 2、圣诞帽(学生和老共30顶)6:30音乐起《铃儿响叮当》等
- 3、晚会小吃：瓜子、花生、糖果……
- 4、游戏道具：各类水果粘贴图、小椅子数张、音乐
- 5、小礼物

活动场地：——辅导中心大厅

活动时间：20__年12月24日晚6:30——7:30

活动过程：

一、快乐圣诞

1、主持人出场，宣布圣诞节快乐

2、致辞：欢迎家长，祝贺节日快乐

二、快乐游戏

1、“圣诞节快乐……”发乐的气息最长就算赢。赢者发一份小礼物。

2、水果蹲：主持人邀请孩子到中间，并贴上水果图片，苹果、香蕉、橘子、

西瓜、桃子、草莓……游戏开始：“苹果蹲，苹果蹲，苹果蹲完一一蹲。”

最后一个为胜利者。

3、抢椅子(音乐)邀请家长来玩游戏。

音乐开始，沿着椅子开始走圈，音乐停止，马上坐到椅子上，没有抢到椅子的算输了。

三、快乐学习

脑筋急转弯，猜中者得小礼物。

四、活动人员安排：

总策划：叶老师

主持：学生+老师

环境布置：冯老师、陈老师、郑阿姨等

小吃准备：郑阿姨

游戏中道具及礼物的分发：陈老师、郑阿姨、冯老师、孟老师

摄像：叶老师

上传冯老师

圣诞狂欢夜活动方案篇五

缤纷圣诞，欢聚乐点

12月24日19:00至12月26日02:00

1、调整期间白天买断活动正常，晚档买断活动停止。

2、计时、买断收费标准：

12月24日19:00至12月26日02:00按周六价格计费。

3、调整期间具体套餐内容及价格如：

4、调整期间各种优惠券暂停使用。

5、调整期间卡类可正常使用并办理。

6、生日礼遇活动正常享受。

7、超市需准备礼品纸包好的平安果摆在货架售卖，10元/个。
(需准备200个左右)

1、期间开房消费包厢需发放圣诞主题小礼品，如圣诞帽，荧光棒等。

发放标准如下：迷你/小包2个，中包4个，大包6个，豪包8个□
party包12个。

2、圣诞礼品每份内容有：毛熊玩具1个，平安果：迷你/小包2个，中包4个，大包6个，豪包8个□party包12个。

3、等候区、柜台可放些各种糖果，以示节庆氛围。

4、22:00左右安排男、女圣诞老人进房间为客人发放糖果等礼品，并致节日问候。（需购买圣诞老人服装）

1. 20号之前圣诞老人、圣诞树、串灯、圣诞贴画，彩带等装饰品布置全场，让客人提前感受圣诞氛围。

2. 店内所有员工需佩戴圣诞帽为客人服务。

3. 大厅及包厢公播音乐改为圣诞快乐歌(玲儿响叮当)。

4. 20日之前将调整期间消费内容于摆置大厅提前发布公告，微信平台宣传推广。

为增进节日气氛，设定抽奖活动。方案如下：

1. 共设3个等级奖项，1个幸运奖项一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，没有空奖。

2. 奖品为：一等奖：

二等奖：

三等奖：

幸运奖：包厢五折券一张。

3. 超市消费单张小票满200元，可凭购物小票抽奖一次，以此类推。酒水套餐免房费活动包厢，凭小票可抽奖一次。（不限房型）

4. 凡中奖者必须经过实名登记后方可领奖。

1. 活动内容提前连续培训3天，并且班前会要提问。

2. 平安夜晚班员工提前半小时点名准备，白班根据现场情况适当加班。

3. 超市、水吧、主流商品提前按平时两倍备货。

4. 调整期间如遇特殊情况可临时调整。

圣诞狂欢夜活动方案篇六

前奏：主持人出场宣布晚会开始，语音一落，烟花燃起，积聚人气，营造气氛，主持人说一些铺垫性的话，接着主持人欢迎开发商上台为晚会致辞：

1、开发商感谢广大业主及优质客户和广大市民多年的支持和厚爱。（这一部分是开发商表现自己证明自己的良好时机，重点讲述一下来年的计划和项目的规划特征，让业主对开发商有信心，并提出以老带新的奖励方法、活动当天楼盘销售的一些优惠信息等）

（时间控制在：10——15分钟）

接着主持人欢迎业主代表上台讲话或到场市民问问题：

2、各请几位业主代表及优质客户代表讲述或回答主持人关于在xx楼盘多年的感受（入住业主讲述入住后的感觉和物业服务及其他方面好的感受，有意向的优质客户主要讲述自己的购买计划，这由主持人调侃不经意的开玩笑中讲出）

（时间控制在：10——15分钟）

3、开发商和代表们一起切圣诞节蛋糕，共祝xx楼盘的所有入住业主和有意向的优质客户圣诞快乐。

(时间控制在：5——10分钟)

4、活动表演，全场互动

主持人提问一些与楼盘有关的信息，让业主和在场的嘉宾、市民回答，有奖问答，凡是答对的均可获得礼品一份。

(时间控制在：60——90分钟)

5、活动快结束时，由楼盘负责人带领嘉宾进入售楼处先参观收集到的60、70、80、90年代的物件和照片，参观楼盘的模型并加以介绍，再带到早先布置好的样板房处参观，都参观完毕之后给每一位嘉宾份上一份礼品，送嘉宾离开。

6、主持人串台祝福开发商和业主，宣布今天的互动过程到此结束，进入下一个环节；

7、市民由舞台两侧进入售楼处，参观60、70、80、90年代的物件、照片，和售楼处的销售人员谈谈对楼盘的看法，有购买倾向的销售人员要重点接待，可以带他们到样板房参观。

8、活动全程由xx网拍摄。

九、活动后期

xx网负责报道此次活动，把拍摄的视频剪辑播放出来，加上活动当天拍摄的照片等等。

2019圣诞节房地产开盘活动策划

一、活动目的和背景

本次房地产开盘活动初定时间为20xx年12月19日，星期六。从20xx年度至今年x月份在xx酒店项目的推广，再加上x月下旬开始的媒体推广到现在□xx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x月6日到现在的的项目销售情况统计说明，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xx的市场知名度和美誉度扩大化，为二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。

二、活动时间

20xx年12月25日(星期六)

三、活动地点

xx项目销售中心现场

四、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。

五、开盘活动现场规划布置方案

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

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

圣诞狂欢夜活动方案篇七

1、活动主题：开心圣诞party(快乐圣诞，共度平安之夜)。此次圣诞节活动策划方案有上海传古文化传播有限公司提供，传古文化主营业务有年会晚会活动策划、新品发布会、路演巡演等活动。

2、活动主旨：为了丰富学员的课余生活，让大家在圣诞之夜在体验西方文化，同时各机构可在圣诞party上展现学员的英语才能和其他文艺。

3、活动时间：12月24前的周六日下午或晚上。

4、活动地点：各地学校或其他外租场地。(建议在本校，方便家长的同时也做到校区的人气聚集。)

5、主办方：各地学校

6、参加人员：小学初中学员，学员家长及学员的朋友。(争取老带新，扩大影响。)

7、工作人员：各校老师和主管。

8、项目组：

(1)第一项目组：节目组(活动内容)初中、小学都可用

party内容：

第一类：学员文集节目汇演。（学校提供展示平台，让孩子自己出才艺节目，并报名，学校收集并选优秀的节目，编成一个小晚会。）

a.圣诞老人发礼物：

一位学校老师扮成圣诞老人，给现场的学生和家长发糖。

b.圣诞节的节日特色教学：

一位老师将大家聚在一起，教大家学唱一首圣诞歌曲或者教大家圣诞节相关英语，比如教大家用英文说：圣诞节，圣诞树，圣诞帽，圣诞快乐，礼物，袜子，雪人等英语。体现我们的教学同西方文化相互融合。

c.同时，也请学校老师准备相机，学员和家长可以和圣诞老人合影学校将活动照片拍好并冲洗部分，贴在学校醒目处。

d.学校设计一些趣味的小游戏，小活动，请所有来现场的家长和学员参与，可以是老师教学生和家長共同手工制作圣诞树，画圣诞树或者共同制作圣诞帽或其他简易的节庆氛围浓的东西。

e.学校和其他机构合作----如圣诞节制作饼干或烤面包等，学员交纳材料费，学校联系，让学员享受自我diy的开心(适合小学生)

1、晚会前三个阶段：

(1)晚会策划及准备期

本阶段主要有传古文化提供完成宣传、节目收集、主持人确定及邀请嘉宾

1) 节目收集：由节目组负责。采取向各协会收集节目的渠道，确定主持人。

2) 前期宣传：由宣传组负责。海报设计、广播稿的撰写及准备台词。

(2) 晚会协调及进展期

本阶段主要完成节目筛选及排练、中期宣传、确定音响设备、购买物品

1) 节目筛选及排练：由节目组负责，总导演监督。

2) 中期宣传：由宣传组负责。

3) 物品购买：由采购组负责。物品需要情况征求各组组长。

4) 邀请嘉宾：由外联组负责。确定邀请嘉宾，经同意后方可发请柬。

5、晚会后期工作：

(1) 清扫会场(由清场组负责)

6. 书面总结(全体工作人员)

1、12月20日前张贴圣诞节活动海报，和进行各种宣传。

2、在晚会现场发放学校准备的最新课程传单或者小礼品。

1、入口：放圣诞树

4、空中：放20个氢气球，在线上挂上有一定重量且赏心悦目的小物件，让其悬空在距地面1.6米处。

上海传古文化传播有限公司成立于xx年，时至今日公司依托多年礼仪行业服务经验，努力打造自身专业品牌，频频亮相于文化盛事及企事业大型庆典，为各企事业单位提供专业创新的庆典活动。如：开业庆典、开工仪式、奠基仪式、封顶仪式、竣工仪式、开盘仪式、颁奖仪式、周年庆典、公司年会、生日布置、婚礼布置、新闻发布会、产品宣传、展览促销、竣工典礼等各种大型庆典活动。

圣诞狂欢夜活动方案篇八

近年来，我国电子商务行业发展迅猛，产业规模迅速扩大，电子商务信息、交易和技术等服务企业不断涌现。微信这个平台正逐渐演变成企业和客户沟通的主要渠道，体现出巨大的价值，本地微生活o2o生活服务平台，就是将当地、线下、具有实体店铺的餐饮、生活服务、休闲娱乐等商家服务信息，以一种“网店”的方式呈现给用户。本台优势在于能将商品、服务、体验更快捷的提供给客户，和给客户直接面对面的’售后，而无需通过漫长的物流等待和虚无的网上售后服务，大幅提升了用户体验。目前遵义本地市场该平台处于初期发展阶段，竞争品牌不多，各品牌发展程度成熟度不一，并没有达到垄断市场地位。因此，我们需要通过一些市场活动策划和营销，强势推广自身品牌，加强品牌影响力，并以用户是唯一基础为出发点，吸纳和稳固为目的。圣诞节即将来临，可以联系节日的特性举行活动，积累更多用户。平安果，是一种中国人以自己的方式莫名其妙的过着外国人的宗教节日，平安果用苹果，取苹的谐音，意为平安。因此，我们可以平安果为主题，举办一次圣诞节大狂欢推广活动。

二、活动目的

1. 营造节日气氛，宣传和树立平台品牌形象
2. 硬性吸收用户，为平台提供用户基数

3. 和平台商家建立长期合作关系，为后期活动资源作储备

三、活动地点及负责人

1. 地点选择为人流量集中区域，该区域能申请提供搭建小型舞台使用，选择地点优先考虑丁字口、老城沃尔玛广场、汇川国贸广场
2. 活动根据活动地点分为三个小组，每组3人，其中1人担任并且打扮成圣诞老人，负责和现场观众游戏的参与互动，另外2位工作人员负责接待、讲解、游戏组织、二维码扫描指导工作等。

四、活动内容

2. 陈列：每组200个已经包装好的平安果、其他礼品摆放美观、显眼。

3. 宣传：圣诞老人&工作人员向现场观众发放宣传单页

4. 报名：参与观众通过微信扫描公众号，注册帐号，并分享到朋友圈，附言“我在xx地点参加本地微生活圣诞大狂欢活动，报名即可免费领取平安果，你也来参加吧”

5. 奖励：报名成功者免费可以领取平安果一个

6. 现场游戏：圣诞老人邀请报名成功的情侣一起参与圣诞大转盘游戏，游戏内容有吹爆气球、跟圣诞老人学跳小苹果等（待设计）

版块留言表白“某某某我喜欢你，圣诞节我要和你在一起”等等，或者上传秀恩爱合照，即可获得一次抽奖机会，抽奖礼品为商家提供优惠卷或者平台代金券，并且随机抽出3名用户，赠送情侣圣诞大餐（12月25日）。

五、活动前期准备1. 活动场地的申请

2. 小型舞台的形象设计，舞台搭建商的沟通
3. 活动现场海报、展架、宣传单页、游戏转盘的设计和印刷
4. 活动礼品的准备，（包含平安果，平台代金券、商家提供优惠券，实物礼品等）
5. 活动参与工作人员的培训
6. 寻找和洽谈活动赞助商家六、经费预算

七、活动预期效果

3. 通过朋友圈转发，预计最少带来1：1的用户产生，共计600人。
4. 现场活动对该区域的流动人口带来了品牌的影响辐射，预计自然带入少量用户。