

最新早教中心圣诞活动策划方案 早教中心圣诞节活动策划方案(大全8篇)

游戏策划需要综合考虑游戏的可玩性、趣味性、可行性以及市场需求等因素。调研方案的范文中包含了调研目的、方法、时间安排、调研人员等相关信息。

早教中心圣诞活动策划方案篇一

20xx年12月25日

大班教室、大操场

大班教师及全体幼儿

- 1、了解圣诞节的来历以及传统。
- 2、增进父母与幼儿园之间的沟通。
- 3、感受西方文化节日的欢乐盛况。

一，欢乐圣诞。

幼儿跟圣诞老人问好，用英语问候。学习本学期的英语单词和句型。

二、介绍圣诞的来历以及习俗。

师：小朋友一起了解圣诞的来历和习俗。集体表演英文版圣诞歌曲舞蹈《铃儿响叮当》

三、包装礼物。

根据老师提供的材料去和父母一起包装小礼物。然后将圣诞礼物放在圣诞树下。

四、游戏获得礼物。

亲子表演节目获得礼物。幼儿玩抢椅子游戏、梅花开游戏、大风吹游戏获得自由选择礼物的权利。

五、义卖准备以及介绍规则。

1、介绍义卖的规则和方法，引导家长按规则进行。将钱装入本班募捐箱。

2、义卖开场舞蹈《左手右手》

3、教师集体舞《天使的孩子》

4、义卖结束，各班统计所得款项。

5、活动结束后发放点心，幼儿回家

早教中心圣诞活动策划方案篇二

尝试用排序的方法装扮圣诞袜，运用不同的材料进行表现；体验圣诞节的快乐气氛。

导入主题，观察比较，引导发现，创作表现，展示交流。

圣诞袜纸样人手一份、棉花、赤豆、黄豆、橡皮泥(红、黄、绿)、雪花片(各种颜色)、盒子、双面胶、记号笔、银笔、糖果。

(一)导入主题

1. 再过几天是什么节日啊?你们喜欢过圣诞节吗?为什么?

2. 圣诞节的时候，圣诞老爷爷会来给小朋友送圣诞礼物，你们开心吗？

3. 你们猜猜圣诞老爷爷送给我们的礼物是放在哪里的？

4. 看看这样的圣诞袜能放礼物吗？怎么办？

(二) 观察比较，引导发现

1. 材料：看看是谁把圣诞袜打扮得这么漂亮啊？

3. 颜色：橡皮泥的颜色是怎么排队的？豆豆的颜色是怎么排队的？

4. 边观察，边演示。

1) 撕去袜统上的双面胶，粘上棉花(小块粘)。

2) 用黑笔宝宝画上袜统下的花纹、周围的花纹、中心花纹。

3) 用银笔宝宝点缀，画上闪闪发亮的银光灯。

4) 用颜色排队的方法粘上橡皮泥。

5) 用颜色排队的方法在橡皮泥上粘上雪花片和豆豆。

6) 撕去袜子后面的双面胶。

7) 找到另一半的朋友粘起来。

(三) 创作表现

1. 小朋友想不想做一个漂亮的圣诞袜？

2. 教师重点指导。

- 1) 粘棉花时，要一小块一小块粘。
 - 2) 画花纹时，要画得大些，鼓励幼儿创造想象不同的花纹。
 - 3) 先画花纹再装扮。
 - 4) 颜色和材料的运用要用排序的方法。
3. 你们只有圣诞袜的一面，里面不能放礼物，怎么办？

(四) 展示交流

幼儿带着自己做的一面圣诞袜去找好朋友，“圣诞老爷爷”给小朋友送礼物，体验制作圣诞袜的快乐。

早教中心圣诞活动策划方案篇三

浪漫平安夜，狂欢圣诞节

- 1、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜
- 2、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。
- 3、本次活动主推套餐(餐饮和客房捆绑营销)，结合当下大众市场，24日平安夜推出浪漫烛光晚餐、25日主推家庭套餐。

12月24日晚(平安夜)

12月25日全天(圣诞节)

- 1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让顾客找到过节的感觉和氛围。

2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。

3、针对平安夜赠送平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，顾客在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的顾客消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

(1) 《平安夜》

(2) 《普世欢腾，救主下降》

(3) 《天使歌唱在高天》

(4) 《缅想当年时方夜半》

(5) 《美哉小城，小伯利恒》

(6) 《牧人闻信》

(7) 《远远在马槽里》

(8) 《听啊，天使唱高声》

(9) 《圣诞钟声》

购物中心圣诞活动策划方案7

主标：圣诞乐翻天岁末贺新春

附标：秋品出清新款冬品7折

活动地点：

某购物中心分店

活动时间：

12/8-1/1共计25天

【商品策略】

秋品出清新款冬品7折

□sp商品策略】

圣诞乐翻天台历带回家

活动时间：12/8-1/1换购地点：一层顾服中心

活动方式：活动期间于店内当日消费累计满800元的顾客即可至一层顾客服务中心免费领榷购物中心200x年精美台历》一本，单张小票限领1本；或凭当日任意笔消费小票加10元换领《购物中心200x年精美台历》一本，单张小票仅限换购一本。（其中200本自留，剩余2800本发放及换购。台历发完即止）

台历每月均有现金折价券30元或礼品兑换券，可于指定月份于本店消费时抵用相应金额或免费领取相应精美礼品一份（折价券全场通用并享受折上抵用/特例专柜除外/单笔消费限使用一张/不设找零/抵用券必须于指定月份使用/过期作废）。

台历画面以店内知名专柜图片为主，于画面下部设计当月使用的折价券(折线以便于撕取)，共印制3000本，为14页翻页台历，折价券30元/月，限2、4、6、8、11月使用，其余月份采用回门礼领用券方式。(本活动仅限一层百货且特例专柜及特例商品除外)

折价券使用说明：

x本券使用日期为200x年当月，过期作废。

x本折价券限一层使用，使用本券购物时可以抵用现金30元，超市□2f国美、繁星秀尝店内明示商品及专柜不参加此次活动。

x使用本券请提前出示；本券不可累计使用，购买单件商品限使用本券壹张，且使用本券消费的折扣部分不予开据发票。

x本券不可兑换现金亦不找零，使用后本券由公司收回。

x活动期间售出商品如需退换货，赠券金额部分不予退还。

x本券若发生遗失或破损，概不挂失或补发，请妥善保管。

x本券为购买商品的折价凭证，如若仿造本券，依法必究。

台历礼品券年末超值送

活动时间：12/1-12/31

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间凡持本月台历折价券及当日任意一笔消费小票的顾客均可至本店一层客服中心领取“洗衣液”一袋。

□pr公关活动】

圣诞乐翻天小丑开门迎

活动地点：西门二道门内

活动内容：活动期间每日由两名工作人员扮演小丑和圣诞老人于一层西门二道门内发放气球，以此活跃圣诞欢乐气氛，并起到集客的效果。

活动地点：店内一层卖场

活动内容：活动期间由企划部人员、小丑及圣诞老人于一层卖场随机寻找顾客进行抽惊喜活动。圣诞老人手持红色百宝袋，内装有乒乓球并画有各种表情，抽中笑脸即有礼品赠送，共赠80份。以此活跃圣诞欢乐气氛并起到集客的效果。（礼品为5元小礼物）

岁末贺新春福到合家欢

活动时间：12/30~1/1

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间每日前50名顾客至顾客服务中心领取猪年“福”字一张，赠品发完即止。

活动宣传：店内播音、导购、客服员、收银员宣达

会员卡务

会员尊贵独享购物积分换商品(新添玉兰油)

积分期限□20xx年全年活动时间□xx/11/1-20xx/1/31

活动地点：购物中心分店顾客服务中心

活动内容：

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回馈积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品(本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外)。

同时会员积分达到相应标准也可赠券与玉兰油指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与玉兰油多效精华霜二选一；达8000分可回馈80元赠券或与玉兰油新生晶白乳/新生激活霜二选一，玉兰油商品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

早教中心圣诞活动策划方案篇四

圣诞节作为传统的西方节日，如今被越来越多的中国人特别是年轻人所接受，与此同时，中国的圣诞节呈现越来越明显的商业化趋势，如今在中国，在圣诞节前的半个月甚至一个月，各类商家也纷纷打出圣诞牌，将自家的门店装饰得充满圣诞节日气息，借此吸引消费者，同时推出各类圣诞促销活动。商家及社会各界举办各类圣诞庆祝、纪念活动的增多，也给邮政开展市场营销活动、业务宣传、扩大社会影响和增加收益的创造了有利的时机。

1、信息获取在玄武区支局的一次局务会上，营销部总监向各网点负责人进行了一个简短的贺卡项目开发培训，当x总监就《市场视野》中关于国外邮政圣诞营销案例进行解读时，北京东路所主任想到昨日她收到的浦发银行关于圣诞促销的小册子。是浦发银行的信用卡用户，当月收到的浦发银行账单里有一本小册子，专门介绍圣诞期间刷卡优惠活动的，里面有一页介绍说浦发银行将于平安夜在位于街区的浦发银行时尚广场举办庆祝活动。当时在会上就提出我们是不是可以从这个活动中开发出点什么样业务出来。

x总监于是就在网上搜索了一下活动详情：浦发银行时尚广场的圣诞庆祝活动过去已经连续举办了四年，往常，现场除布巨型圣诞树及其他圣诞饰品外，还会在平安夜向市民发放许愿卡，现场填写新年心愿和新年祝福并交由“圣诞老人”投递到信箱中。

2、方案策划看过介绍后□x总监立即想到，为什么不向他们推荐我们的明信片呢？既然是新年祝福，若不能传递到对方手中，便没有什么意义了。如果能将许愿卡换成我们的明信片在现场发放，这样的影响力就大不相同了。明信片正面可印上浦发银行广告宣传画面，这样明信片既能让市民用来传递感情，明信片广告又能在寄件人和收件人之间形成二次传播，体现了浦发银行真情回馈社会的同时又能起到企业宣传的作用。况且明信片成本小，价格低，也易于主办方接受。

3、陌生拜访总监着手策划出一个方案后，立即开始寻找主办方。当时的情况两眼一摸黑，知道这个活动是浦发银行办的，但又不知道具体是哪个部门负责，办公地点在哪里，负责人是谁。为此□x总监走访距离浦发银行时尚广场最近的浦发银行城中支行，与银行一负责人交流后才知道，这个活动其实是浦发银行南京分行与x有限公司合办的，具体操作都是由有限公司负责的。该负责人看过我们的方案后非常认同，于是主动帮助我们联系了有限公司的相关工作人员。经过预约后，第二天x总监又赶到了位于路的有限公司。与活动负责人接触后，对方表示这个想法非常好，但是这样做会导致活动成本增加，需要跟上级领导请示，而且还要和浦发银行方面进行洽谈，对方也同意后才能做□x总监考虑到，距离圣诞节只有半个月的时间了，如果等他们内部沟通，又要浪费几天时间，到时就不能保证明信片能在圣诞节前印出，这个方案就黄了。于是□x总监主动提出，由我们出面与浦发银行方面进行沟通，方面欣然表示同意。

当天□x总监又来到浦发银行南京分行找到市场部的负责人进

行了洽谈，看了方案后，对方立即产生了浓厚的兴趣，考虑到时间紧迫，该负责人当即就安排广告部门着手策划明信片的正面广告设计。

4、项目实施此后，三方又进行了多次接触，项目进展十分顺利。期间方面提出邮局能否在现场收寄明信片，这样市民现场填写、现场寄出，这样既可以吸引市民在广场驻足停留，又能让市民感受到祝福是在平安夜当场寄出的，感觉会更好些。x总监表示同意，并承诺到时会抽派人手，全力支持。

最终，我们与方面达成最终合作协议：制作明信片三千枚，平安夜在浦发银行免费向市民发放，市民现场填写新年祝福，寄给亲朋好友，邮局现场收寄。

平安夜，现场活动非常成功：在浦发银行时尚广场中心20米高点缀着璀璨灯光的圣诞树下，美丽的“白雪公主”负责向市民免费派发“圣诞明信片”，圣诞装扮的邮政工作人员认真的审核收件名址，加盖日戳，并投入邮筒中交寄，现场气氛十分热烈。

1、敏锐的市场洞察力圣诞节虽然是“洋节”，但现在已被国人普遍接受，在各类商家借助圣诞节大力开发市场的同时，邮政人也要与时俱进，要善于从此类社会热点中发掘商机，积极开拓市场。

2、帮客户赢在这次活动中，虽然主办方的成本增加了，但是明信片也是浦发银行优质的广告载体，宣传了企业形象，更重要的是，这次活动使浦发银行与1912街区收获了非常好的社会影响力。这个项目的进展如此顺利，正是因为策划方案时，一直站在客户的角度考虑，迎合客户的心理预期，帮助客户实现效果化。

购物中心圣诞活动策划方案5

20xx年圣诞节的节日气氛浓，小朋友们对圣诞节有期待。

本活动特别适合亲子们，给父母及小朋友提供一个展示才艺的平台，同时也给小朋友表一个表现的机会，同时让父母及小宝宝感受共同参加一个活动的乐趣，通过此次活动让亲子们得到更好的沟通和相互了解。

1□20xx年11月24日之前，网上报名联络。

2□20xx年11月24日，或20xx年11月25日晚上，现场活动。

影剧院或校园内，只要有场地和舞台的地方都可。

适用于12岁以下的小朋友及父母。

学校或单位集团

对晚会需要的设备的支持，及亲子们需要的道具的支持。

1、舞台布置所需的道具（汽球、彩纸、礼花、舞台灯光等）。

2、音响设备。

3、奖品。

4、主持人。

5、摄像。

1、通过网络进行宣传（包括亲子网论坛）。

2、通过发传单（邀请卡）。

3、通过张贴传单。

- 1、活动准备，包括准备活动所需要的物品、名单整理、晚会的现场布置（必要时彩排一下晚会流程）、应急方案、音乐播放器（总之营造气氛的设备）。
- 2、做好跟亲子们的沟通（包括节目安排的秩序、亲子们所需后台支持及接待）。
- 3、做好主持人的安排、评委的邀请，确认好奖品及礼品（凡参加此次活动的小朋友都有奖品）。
- 4、活动现场秩序的维护人员确定。
- 5、活动完后现场清洁工作的人员确定。
- 6、活动现场的节目单的准备。
- 7、晚会活动应有专业的摄影师，负责录好节目，以备方便参赛人员存档，同时请看活动互联上的活动学院的

早教中心圣诞活动策划方案篇五

20xx年圣诞节的节日气氛浓，小朋友们对圣诞节有期待。

本活动特别适合亲子们，给父母及小朋友提供一个展示才艺的平台，同时也给小朋友表一个表现的机会，同时让父母及小宝宝感受共同参加一个活动的乐趣，通过此次活动让亲子们得到更好的沟通和相互了解。

1□20xx年11月24日之前，网上报名联络。

2□20xx年11月24日，或20xx年11月25日晚上，现场活动。

影剧院或校园内，只要有场地和舞台的地方都可。

适用于12岁以下的小朋友及父母。

学校或单位集团

对晚会需要的设备的支持，及亲子们需要的道具的支持。

1、舞台布置所需的道具（汽球、彩纸、礼花、舞台灯光等）。

2、音响设备。

3、奖品。

4、主持人。

5、摄像。

1、通过网络进行宣传（包括亲子网论坛）。

2、通过发传单（邀请卡）。

3、通过张贴传单。

1、活动准备，包括准备活动所需要的物品、名单整理、晚会的现场布置（必要时彩排一下晚会流程）、应急方案、音乐播放器（总之营造气氛的设备）。

2、做好跟亲子们的沟通（包括节目安排的秩序、亲子们所需后台支持及接待）。

3、做好主持人的安排、评委的邀请，确认好奖品及礼品（凡参加此次活动的小朋友都有奖品）。

4、活动现场秩序的维护人员确定。

5、活动完后现场清洁工作的人员确定。

6、活动现场的节目单的准备。

7、晚会活动应有专业的摄影师，负责录好节目，以备方便参赛人员存档，同时请看活动互联上的活动学院的

早教中心圣诞活动策划方案篇六

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

(1)分时间段的活动安排：

(为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。)

第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多!(凭电脑小票换积分卡)市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的'一项有效促销措施。

第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约!

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场大宗购物处办理。

第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。(每日限量，先到先得)

购物满58元加1元得xx礼物(限量300顶)

购物满118元加1元得xx礼物(限量300个)

购物满218元加1元得xx礼物(限量300瓶食品)

惊喜第五重，圣诞老人来啦!甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。(预备：大约每天约30斤糖。)

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票、每人每票限购一份，售完为止。

早教中心圣诞活动策划方案篇七

20xx年x月x下午4：30—6：00

xx

以参加家庭自愿报名，并且自由组合出节目（形式多样，不受局限），全体参与者共同完成开头和结尾两个集体节目的形式开展。实现三包责任制：即家庭自由组合包场地布置、包节目、包餐！

（一）活动准备

1、环境布置

(1) 基本情况：因为是小区活动室，而且我们每周六的读书会在那儿举行，相信家长们对活动室情况环境都有所了解，我们可以用来装饰打扮的地方主要包括：

a□墙上玻璃；

b□天花板悬挂；

c□主墙面；

d□桌椅；

e□乒乓球台（餐桌）；

f□一块约30平方米的空场地；

g□室外迎门布置。

(2) 报名结束后，家长根据自家现有资源，报名完成以上7个部位的布置。

(3) 活动布置于当天下午2：00准时开始（孩子们可以参加）。

(4) 布置原则：以不损坏小区活动室财物、安全第一为原则。鼓励大胆想象，可以装饰物、绘画、剪纸等形式美化场地。

2、音乐准备（圣诞歌曲、会场表演音乐等）：需要一个家庭。

3、餐食准备：各家自带，不宜过多，以点心为主；或者是请麦当劳或者肯德基在下午5点半左右送外卖；或者不准备餐食，在游戏中插入一个水果晚餐总动员的游戏（妈妈为孩子准备最有爱的水果餐）。请大家定夺！

4、礼物和贺卡准备：每家准备一张圣诞卡和一份小礼物（包装好，不要太大），来参加活动时挂在圣诞树上。

5、拍照和摄影准备[]需要一个家庭。

（二）活动进行时

1、开场缤纷热舞（幼儿全体）

当然是《跳江南style[]骑马舞啦[]k需要一个爸爸领舞，孩子们跟着跳。各家事先给孩子看骑马舞的视频，告诉孩子：你想骑马？我们的第一个节目是小朋友们跟着爸爸跳骑马舞，这样孩子就有兴趣啦！

2、家庭自由组合节目：大家可以自由飞翔，发挥我们最大的主观能动性，以表演（歌舞、演奏、魔术等）、游戏（这里面内容很丰富啦）等形式展开，一定给大家一个惊喜哦！

3、结束集体游戏：打扮爸爸

（1）游戏规则：孩子在规定时间6分钟内要给爸爸穿好衬衣，系好领带、戴上墨镜、帽子，扎好腰带，涂抹口红，拍纪念照片。比一比看看谁把自己的爸爸打扮得最酷。

（2）自备道具。

4、圣诞节老人派送礼物（需要一个家庭的爸爸来扮演圣诞老人，在迎接小朋友和最后派送礼物环节出现哦）：孩子牵着家长的手，把圣诞卡上写的祝福念给圣诞老人听后，便可以选走一份挂在圣诞树上的小礼物哦！

（三）活动结束后清理

全体

如果涉及到xx外送服务的，先每家预交50元，多退少补。如果不涉及到此类服务，将全部免费参加哦！

报名截止日期：12月9日（星期日）。

招募活动自愿者两名和支持人一名。

一年中除了孩子们的儿童节，圣诞节可能是他们最期待的西方节日了，因为在这一天有童话里的圣诞老爷爷，骑着马车发礼物。作为成人，希望天真可爱的孩子们的生活里能多一些这样的美好愿景！那么，请家长们行动起来，帮助孩子去实现吧！

早教中心圣诞活动策划方案篇八

迎圣诞/贺元旦购物中心再掀低价风暴迎新年

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，购物中心为酬谢广大福泉人民对本商场一直以来的支持与厚爱。购物中心再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜送祝福。

凡12月24日在购物中心一次性消费满18元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言簿上留上一句祝福新年的话，即可获得送出的圣诞围巾一条。

活动二：每天菜篮子，每天都省钱，海报截角当钱用。

凡12月24日至元月5日在本次海报期间，来店消费的顾客凭购物中心发出的海报截角可当1元钱在商超区使用。（每人每次限使用一张，海报截角只限购物使用，不设找赎。）

活动三：元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在购物中心一次性购物满48元的顾客即可参加元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“商场快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

- 1、活动一场地安排在商场楼梯口即可。
- 2、活动三场地安排在商场楼梯口旁的空地。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

- 1、临街小招牌挂霓虹灯。
- 2、临街两条柱子用红布包起来，上面再贴圣诞老人像或圣诞宣传画。
- 3、楼梯口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。
- 4、楼梯两边顶部牵霓虹灯和彩条，直牵到上完楼梯。
- 5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。
- 6、卖场内部分立柱和收银台、服务台贴圣诞老人像或圣诞宣传画，部分地方牵彩条。

1、圣诞老人像：1米x6个x15元

60cmx10个x8元

30cmx30个x3元

圣诞宣传画：大x6张x5元

小x20张x3元

圣诞树：1.8米x2棵x150元

1米x4棵x90元

圣诞帽：50顶x3元(每个员工1顶,从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套x50元

霓虹灯：40条x5元

彩条：100条x0.5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤x2.5元/斤

圣诞巾围200条x3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a□大招牌下边一条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦快乐一把抓”

b□临街两个路灯中间一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

dm快讯:

a□主题: 迎圣诞/贺元旦再掀低价风暴, 为你省钱每一天。

b□版面: 分五个p□

1p□圣诞专版;

2p□生鲜: 每天菜篮子, 每天省一点。分日期每天提出生鲜特价。

3p□食品: 以散装/粮油/糖果/饼干为主。

4p□洗涤/百货: 以供应商提供商品为主。加上清洁用品/用具/保暖用品。

5p□专柜区。

1、所需料费用: 合计2548元

2、所需商品、礼品: 合计1100元

3、广告宣传费用□a□横幅18米x3元/米=54元

b□dm快讯5000份x0.4元=20xx元

共计费用:5748元