

2023年圣诞活动策划方案(模板7篇)

营销策划的核心是确定目标和制定相应的营销策略。接下来，我们一起来欣赏一些创意十足的广告策划作品吧。

圣诞活动策划方案篇一

此次活动的宗旨是“学会感恩，学会助人，学习社会实践”，旨在让在校大学生感受那些生活在贫困地区学生的生活状态，让我们学会感恩，学会用一颗爱心来看待我们的社会。通过自己的社会实践所获，帮助别人的同时也帮助自己。

xx年5月，信息系爱心社第一次下到孟家溪小学进行调研，通过当时的调研，与孟家溪小学贫困学生建立了长期联系并给予一定的资助。

xx年4月16日，信息系学工五支部党员和信息系爱心社再次下乡到孟家溪小学进行回访工作，通过这次回访，希望并号召更多的人投入到这个集体，一起来关怀这些贫困灾区的学生。

举行此次圣诞节爱心义卖苹果活动的目的是为了让更多的人了解并帮助那些处于贫困边缘而不能享受良好教育资源的学生，此次义卖的全部资金将全部捐赠给贫困灾区的学生。同时也让全院大学生在享受美好节日的时候不要忘记那些生活在困境中的孩子，增强大学生对于社会的责任感和感恩之心！

： 奉献爱心 感恩义卖

12月18~12月24

： 信息系团总支学生会

策划承办单位：信息系“烛馨”爱心社

：长江大学工程技术学院

1. 与水果商商议好有关苹果出售的相关事宜；

2. 做好有关义卖的宣传工作

a. 将由学生会宣传部对此次活动办一份宣传板

b. 由爱心社成员向信息系每个班级对此次义卖进行宣传

c. 制定有关义卖的横幅；

3. 有关义卖人员安排；

1. 12月1日之前完成班级苹果订单统计，并组织人员采购苹果并做好苹果分配包装工作。

3. 院内，将安排爱心社成员于各寝室楼下摆摊义卖，义卖期间会进行一定的宣传；

4. 总结好活动所获得的善款并做好记录，按要求向系学生会和全体学生汇报所获得爱心善款。

九. 注意事项

2. 在进行义卖过程中，爱心社成员要说明义卖目的，不得强迫他人购买；

3. 在活动过程中任何成员都要听从该组负责人的指挥，不能私自活动，若有情况可以向负责人反映，得到允许后私自行动。

4. 在义卖苹果的过程中各成员务必要注意自己的言行态度。

圣诞活动策划方案篇二

活动时间：12月11日——12月26日。

活动内容：

一、平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是xx店改善购物形象的好时机，为此□xx店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

二、圣诞夜

主题：幸运

活动方式：凡在本超市购物的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：当日购物x元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（各供应商支持，店内选区）、其它费用预测□xx元

三、狂欢夜

主题：激情狂欢夜

1. 吃：品尝小食品（半成品小吃为主，厂家支持）
2. 喝：品尝酒水饮料（厂家支持）
3. 玩：进行喝啤酒比赛
4. 乐：现场点歌（购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出）

四、特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报；

圣诞活动策划方案篇三

- 1、12月20日在各宿舍楼张贴栏上张贴pop海报，23日再次于主要教学楼一楼张贴处张贴海报，需要海报约15张，由宣传部负责海报的制作。
- 2、12月20日前后，在寻知、寻梦桥头悬挂横幅，如“xxx(赞助者)预祝营协圣诞之夜圆满成功”云云。

圣诞活动策划方案篇四

一. 场景布置：

a. 门口：一迎宾员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下小客人则发圣

诞糖果。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂空间协调一致，树上必须有闪烁彩灯吸引客人注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等

d.服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎酒店特色点心，周围摆上各式各样糖果。

e.过道：用红纸扎成小巧灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、圣诞氛围营造

a.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

三、促销活动：

订餐送手套，订餐满800元，凭发票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还可藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖促销方式，跟西方小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。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。

四、圣诞节酒店布置及装饰；

1, 主景点布置：

酒店整体气氛布置：

整个酒店安排一名圣诞老人在各个区域发礼品。

1、大厅内

在大厅内大堂副理桌旁空地摆设一棵三米高挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物圣诞树,高大气派,渲染氛围,烘托节日气氛。酒店员工一律穿着戴圣诞礼帽,包括门口服务人员。

3、礼品:主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发礼品和在客房常客,商务客人所送礼品,预计礼品费用1500元。

2, 活动会场布置

(1) 烛光晚宴: (情侣卡)

时间: 2**5年12月24日18: 00——21: 00

地点: 一楼美食轩

餐桌布置: 大红桌布、摆放着圣诞蜡烛, 香槟(自费), 鲜艳圣诞花, 闪耀烛光, 以烘托出浓郁节日气氛。按西餐形式布置以套餐形式推广。

规模: 20——50人

内容: 烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置: 全场烛光, 放轻音乐, 强调安静祥和, 浪漫温馨气氛。

票价: 88元/张。168元/2人套票(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)、(会场布置所需物品由采购部跟进)

推销: 先由客户经理及部门经理在拜访客户时

(2) 平安夜，狂欢夜自助大餐

时间：2**5年12月24日18：00——19：30

地点：**会议中心

规模：280人

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……，既有地道中国菜，也有西餐，还有中西合璧创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人色泽。各色水果和圣诞节特色饼干等)

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、难忘圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制圣诞热饮，花样繁多节日甜点，琳琅满目世界风味佳肴，更有香浓地道咖啡，口味纯正红酒以及香醇极品酩悦香槟……让您在“欢腾**”，尽享“缤纷圣诞”。

“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哈利·波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等装扮，在两名圣诞天使带领下一起伴随着清脆悦耳铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈(大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年到来)

(活动中提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目，即客人可花钱购买相片)

抽奖活动(奖品主要以酒店客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展节庆活动)

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：以提高票价，控制人数为原则。

二楼**会议中心：288元/张儿童票半价(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)

四、圣诞节各项工作倒计时

- 1、11月10日——11月30日筹集联系
- 2、11月5日大堂广告到位。
- 3、11月10日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、12月1日具体布置方案制出，物品采购到位，开始装饰。
- 5、各部门11月2日开始卖圣诞票。
- 6、12月6日景点布置完毕。
- 7、12月8日送贺卡。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

五、经费预算：

礼品奖励：

特等奖：1名：数码相机1部-----2000元

一等奖：1名：赠冷暖空调一个价值1800元

二等奖：2名：赠豪华套房一晚价值1500元

三等奖：3名：月光宝盒mp4一台价值800元

四等奖：8名：各奖行政标准间一晚价值758元

五等奖：5名：各奖豪华标准间一晚价值598元

六等奖：6名：各奖厨房八件宝价值198元

七等奖：7名：各奖电动圣诞老人一个价值88元

纪念奖：50名：各奖当晚福利彩票一注

所缺圣诞物品采购：2000元

演出公司费用：10000元

奖品开销：7000元

餐饮成本(含酒水)：19000元

整体开销合计：38000元

预计销售额：80640

六、效果评估预测：

2015年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到***大酒店辉煌气势和我们酒店独特圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长同时，最大程度达到良好社会效益。

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](#)

圣诞活动策划方案篇五

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

（一）活动安排：

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动开始后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

（二）节目安排：

20：30第一场派对。

21：30开场舞舞蹈队。

21：35—22：00人妖演艺三等奖抽奖。

22：00—22：10舞蹈佳丽二等奖抽奖。

22：10—22：15抽奖互动游戏。

22：15—22：40魔术表演一等奖抽奖。

22：40—23：20第二场派对。

23：20—23：25中场舞秀。

23：25—23：35嘉宾主持。

23：35—23：40中场拍卖大公仔。

23：40—24：00矮人特技。

24：00—24：05敲圣诞钟声全场齐欢。

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1（名）每天一名钢琴一架。

一等奖：2（名）每天二名品牌手机一部。

二等奖：10（名）每天十名高级床上用品。

三等奖：20（名）每天二十名免费房券。

3、活动现场设在三楼_厅和五楼_厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴（由餐饮部负责）。

4、制作精美宣传册和媒体宣传（由营销部负责）。

5、酒店一切布置用品（由营销部和采购共同完成）。

注：

1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万。

2、支出费用。（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万。

(2) 演出公司及场地效果7万（两场）。

(3) 自助餐成本（两场）7—8万。

(4) 奖品3万。

费用总计20万。

销售方式：全员销售。

(1) _月_日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2) 鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予_元的奖励。

(3) 凡事在_、_—_日购票的'宾客可享受当日客房_折的优惠。

圣诞活动策划方案篇六

12月1日(周五)—12月3日(周日)

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

策划风格独特的节日促销，引发市民对x百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

门前广场

一、卖场圣诞氛围营造

1、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，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x的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的`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飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。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。

2、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3、划出圣诞商品区域，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、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

1、狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。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。

2、购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10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：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：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，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又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，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。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、圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，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1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客

乱扔垃圾破坏环境。

4、购物送c打

cider(c打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报□dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

5、购物送免费餐券!

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满20xx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，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

6、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

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否

会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮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、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升x百货的美誉度。

主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解x百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

圣诞活动策划方案篇七

为迎接圣诞节的到来，xx银行策划推出一系列感恩回馈主题活动，为持该行信用卡的客户打造一个回报丰厚的“圣诞月”。

悦享刷刷刷，返现888。

据该行员工介绍，鉴于11月“某粉”们参加“悦享刷刷刷，返现888”的活动热情不减，12月1日起，“悦享刷刷刷，返现888”大奖重新开启，获奖机会随新的一月重新计数。想拿到888元返现大礼，安装“银联”客户端，绑定xx信用卡下载报名券即可参加活动。

参加该活动客户，每日单笔消费金额满188元，即可获得8元

返现奖励，每日限前4888名，每张卡每日限获奖一次。

持卡客户单卡当月累计消费金额满1888元，即可获得88元返现奖励，每月限前888名；单卡当月累计消费金额满18888元，即可获得888元返现奖励，每月限前388名。

分期付款，双倍积分。

20xx年11月9日至20xx年2月29日，持xx银行信用卡申请账单分期或交易分期，期数满12期及以上即赠双倍积分，单笔3万积分。若未成功申请过账单分期或交易分期，首次申请分期且期数满12期及以上可获赠4倍积分，可获得6万积分的丰厚奖励。

每到年末，想买的东西太多，信用卡透支又太贵□xx银行真诚回馈，分期双倍积分赠不停。