

# 最新圣诞节餐厅营销活动创意策划方案

## 圣诞节活动策划方案(实用12篇)

年会策划是在组织单位一年一度的集体活动中，对活动内容、形式和流程等进行全面规划和安排的过程。下面是一些来自业界知名游戏策划师的经典分享，希望对广大游戏策划从业者有所启发。

### 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇一

既然是圣诞节，当然少不了圣诞老人。可以让网吧一个员工装扮成圣诞老人，并且在口袋里装一些糖果、小布偶之类的东西。穿梭在网吧各个区域，看到顾客，就派发点礼物。礼物不在大，不再贵重，在于一个网吧出乎意料的创意。还可以办会员搞优惠，后回头客越来越多。

很多人去网吧就是为了玩游戏，网管可以根据游戏服务器本地pf值显示的统计，了解网吧最受欢迎的游戏是什么，然后举办几场游戏的竞技比赛，比如上午是魔兽争霸赛，下午是劲舞赛。游戏参赛者均有礼物，得奖者礼物更大。这样不但能让网吧的知名度大涨，还让客户觉得网吧是一个专业的娱乐网吧。

抽奖是大家都很喜欢的一个活动，对于当天在网吧充值达到10元以上的会员，均有一次抽奖机会，也可重复抽奖但要分次数。比如充值50，就有5次抽奖机会。

网吧收银员最好做一个看上去很喜庆的抽奖箱子，箱子用红纸来做底色，再贴上一些插画，如圣诞老人、雪花、驯鹿。奖品可以是5元充值费，10元充值费，矿泉水一瓶，泡面一桶，3元代金券，餐巾纸等等。

节日的时候，很多人都想放松，比如有的人直接在网吧里上

网玩游戏一整天时间，所以可以说他们吃住都会在网吧，这时候网吧如果有自己的餐饮服务是最好的，如果没有那网吧可以与提供餐饮的人合作一起赚钱从中抽取利润也是不错的，不过饭菜的质量一定要好，不然会把网吧的名声搞臭的。

好了，以上四个就是圣诞节网吧活动策划方案，活动要想达到最好的效果，前期的宣传很重要，网吧要提前5天进行活动宣传，如对网吧进行简单的装饰，备好员工圣诞帽等等。万全的准备才能让网吧的经营好起来，生意红火起来，圣诞节不知是一个节日更是网吧赚钱的最好时机。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇二

□merrychristmas□

- 1、了解西方的传统节日——圣诞节。
  - 2、体验与老师、父母在一起欢度节日的幸福和快乐。
  - 3、培养幼儿能勇敢的在集体面前展示和表现自己。积极主动地参加集体活动。
  - 4、通过亲子游戏增进幼儿与家长之间的情感交流。
- 1、装饰有节日气氛的教室、大厅及“圣诞节”墙饰。教师提前给幼儿介绍圣诞节相关的知识。
  - 2、大圣诞树，成人圣诞服装一套，幼儿圣诞帽每人一顶。幼儿礼物每人一份。小奖品若干，智锦盒一个，内装若干智力题卡片。
  - 3、即时贴剪成的“红色圆形”、“黄色半月形”、“绿色小松树形”，红色三角形、粉色五瓣花、绿色半圆形，分散地藏放在教室的各个地方。例如：床边上，窗台上，玩具架内

等。

#### 4、音乐伴奏□xxx

1、当天参加活动的幼儿及幼教人员都必须戴圣诞帽。

2、见人都必须说口号□merrychristmas

#### （一）活动导入

1、教师：圣诞节到啦，今天我们就要和小朋友还有爸爸妈妈一起来庆祝圣诞节好不好？我们还特意举办了一个圣诞舞会，想邀请大家一起去跳舞。但是要求你们先做一个“寻宝”的游戏。大家快来听听我要告诉你们这个游戏怎么玩。

2、示范讲解“寻宝”玩法：出示范例，请幼儿观察“娃娃”脸上有什么？都是些什么形状？什么颜色？老师：老师把这些小卡片都藏在了教室的各个地方，你们进去后要认真的、轻轻的去翻找。找到后，要快速将它揭下来贴在自己的脸上。然后请“服务员”检查正确后，可领一顶圣诞帽，带上后才能进入舞场去跳舞。

3、家长也同幼儿一样去“寻宝”，标志分别是红色三角形、粉色五瓣花、绿色半圆形。

4、幼儿、家长一起进行“寻宝”游戏。

（二）圣诞舞会——互动舞蹈幼儿、家长寻找到“宝”，拿到帽子后逐一进入“舞场”。

#### （三）智多星游戏

1、教师出示智力锦盒，说：我这个锦盒可神奇了，里面有许多神奇的游戏题卡，请小朋友上来摸一摸。根据题卡内容

（如：谜语猜猜看、按数连线、九宫格···）来表演，做对了，教师会奖励你一个小奖品。

2、“智多星”和幼儿进行摸题智力游戏。活动问答题（仅供参考）：

a□圣诞节是每年的几月几日？（12月25日）

b□圣诞老爷爷穿的什么颜色的衣服？（红）

c□圣诞老爷爷是从大门进入到小朋友家里来送礼物的吗？  
（烟囱）

d□圣诞老爷爷是用什么来装礼物？（袜子）

e□我们大家一起用英语大声的说出圣诞快乐！怎么说□  
□merrychristmas□□□此环节可根据各班情况选择亲子游戏）

备选游戏：

1、抢椅子：椅子数量比参与者少1，当音乐响起，请幼儿绕着椅子跟着音乐行走，当音乐突然停止时，幼儿立即找位置坐好，如没有找到位置的幼儿就被淘汰，每次淘汰1名幼儿，至多每组玩2—3次。

2、水果蹲：把小朋友分成六个小组，每小组为一种水果，一种水果蹲完了后，这组的小朋友必须在第一时间内说出下一种水果的名字，并且不能重复，重复了的小朋友就得挨“罚”上台表演一个语言类节目。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇三

20xx年12月24日晚

100人左右、各关系单位、协议单位高管及相关人员、常住客等。

中国人接触圣诞节还是最近几年的事，全过各地的气氛也不一样，象是一些沿海地区比较有节日气氛，象是地处最南的深圳、广州一带，由于毗邻香港，开放城市，年青一辈的人虽有不同的宗教信仰，但已将圣诞节作为一个普天同庆的日子了。现在就让我们大家一起看看圣诞节的一些固定节目吧。12月25日这一天，各教会都会分别举行崇拜仪式。天主教与东正教举行圣诞弥撒，新教举行圣诞礼拜。有些教会的庆祝活动从午夜零点就开始。除崇拜仪式外，还演出圣诞剧，表演耶稣降生的故事。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。圣诞party作为圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种歌样party□一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。

### 游戏1、幸运大白鲨

用具：幸运大白鲨

人数：两人

方法：幸运大白鲨的构造非常简单，但玩起来却趣味无穷。方式是将大白鲨的嘴掰开，然后按下它的下排牙齿，这些牙齿中只有一颗会牵动鲨鱼嘴，使其合上，如果你按到这一颗，鲨鱼嘴会突然合上，咬住你的手指。当然，鲨鱼牙是软塑料做的，不会咬痛您的。

你可以在酒桌上把它作为赌运气的酒具，几个人轮流按动，如果被鲨鱼咬到罚酒。

兴奋点：适合男孩女孩一起玩，对于胆小的女孩子来说比较惊险。

缺点：首先你要先去买一个“大白鲨”，虽然价钱不贵

## 游戏2、拍七令

用具：无

人数：无限制

方法：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。如果有人报错数或拍错人则罚酒。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

缺点：无

## 游戏3、心脏病

用具：无

人数：越多越好

方法：将一副扑克牌给酒桌上的每个人平均分发，但是不能看自己和他人手里的牌。然后以酒桌上的人为序，按照人数排列。例如，酒桌上有5个人，可编为1-5的序号。如果该人出的牌和自己的序号相同，那大家的手就是拍向那张牌，可以手叠手的拍，最后拍上去的人是输家。

兴奋点：非常刺激，经常是大家的手红的一塌糊涂。

缺点，对桌子不利

## 游戏4、开火车

用具：无

人数：两人以上，多多益善

方法：在开始之前，每个人说出一个地名，代表自己。但是地点不能重复。游戏开始后，假设你来自北京，而另一个人来自上海，你就要说：“开呀开呀开火车，北京的火车就要开。”大家一起问：“往哪开？”你说：“上海开”。那代表上海的那个人就要马上反应接着说：“上海的火车就要开。”然后大家一起问：“往哪开？”再由这个人选择另外的游戏对象，说：“往某某地方开。”如果对方稍有迟疑，没有反应过来就输了。

缺点：无

借着分工合作来完成任务（这样在游戏的过程中也可以增加同事之间的友情）

人数：每组限六人

场地：不限

道具：主持人准备每组各六张签，上写：嘴巴；手（二张）

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇四

圣诞平安夜“假面舞会”

xxx酒吧

30人左右

12月24日晚8点

当晚定下xx酒吧活动，每一位参加活动者发放面具一个，举办假面舞会。

1、入口处：发放面具以及半张扑克。

2、内场：假面舞会，穿插小游戏。凡是手中扑克可以拼成一张的两个人成为当晚的临时排档完成游戏（情侣对唱，现场求婚，喝啤酒比赛等）。

3、午夜钟声许愿，摘下面具。

视人数而定（大概人均二百元）

每位参加的选手，事先准备好一份圣诞礼物，再将你要求收到礼物的人要表演的节目，写在一张纸条上，和礼物放在一起，然后包装起来。

选手到达活动地点之后，将礼物交给活动主持人，主持人将礼物集中放在一起，并且在每份礼物上贴上号码，同时，准备相同号码的抽签条。

所有选手到齐，活动开始之后，大家先抽签，抽签完毕之后，从抽到一号的选手开始，领取一号礼物，当场将礼物拆开，并按照礼物中那张纸条的要求表演节目。之后按号码顺序进行，所有参加选手机会均等，公平合理。

如果不肯按要求表演节目的人，将被罚趴在地上，撅起pp□让在场的每人打一下pp□

1、礼物中的纸条不要署名！

2、表演节目的要求，尽量有创意一些，但也要在一般人可以承受的范围，杜绝伤害自尊的要求。

3、活动中的零食和饮料集中购买。

4、热烈欢迎携带亲友参加活动。



## (一) 场地布置

酒吧门口圣诞屋贴着各式的印有圣诞节的彩画、雪人(腾图)(圣诞老人)(礼品)通道处`雪花`场地内部挂些圣诞喜庆饰品“圣诞快乐”等字样。门口摆着一个\*\*\*\*\*米多的圣诞树，椰树上挂有七色的灯泡，晚上把灯打开。(最好安排木工制作一个木房子)

## (二) 人员安排

- 1, 经理: 全面负责接待制定和落实经营项目, 进行成本控制;进行行政领导, 负责员工的配备使用和有关人员的管理。向外界发布消息和信息, 统筹广告宣传活动。
- 2, 迎宾人员: 负责具体承接预定接待服务,
- 4, 收银员: 负责每天的结算工作准确迅速, 自觉遵守财务纪律和财务制度每日收入现金与帐面核对相符。
- 5, 调酒师: 进行花式调酒表演, , , ,
- 6, 场地组长: 督导本班组服务员, 优质高效的完成任务, 检查服务员的仪容仪表和服务区域的维护, 保养, 清洁工作。
- 7服务员: 提供高效率和高质量的服务, 服从领班的安排, 按标准做好各项工作, 尽量帮助客人解决各类问题, 必要时, 将客人的问题和投诉及时汇报给领班解决。
- 8音响师: 提供优质高效的音响服务, 维护好音响设备, 做好维修工作保证营业。
- 9采购员: 根据酒吧计划分批购进原料及各种器材。
- 10电工及工程技术人员: 做好设备电路的检测和维护。

11、舞台总兼dj□演员若干：负责整个活动的节目表演及音乐。

12、从服务人员中抽出2名装做圣诞老人。

## 五 准备及宣传工作

1 制定促销菜单（更换现在的酒水牌）

2 制定活动的节目表（由舞台总兼安排）

## 六 广告宣传出。

1 电视广告 传播速度快、2 广播广告3 报纸广告(应考虑成本问题，该项由领导来定)

4 宣传品 pop\*2广告喷绘(1，平安夜和圣诞节)(2，。跨新年元旦)

## 七 时间安排

1 12月10号—12月20号为：宣传品 pop\*2广告喷绘布置，原料采购、器材购买、演出联系、人员配备、圣诞节的场地布置安排。

2 12月21号—12月

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇五

在20\_年末，\_国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；

每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

## 一、活动目的

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，引导周边地区居民及各单位餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

## 二、活动内容

### (一)大堂内活动

#### 1、活动时间：

20\_年12月24日至12月26日

#### (1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由\_青少年校外活动中心提供。

#### (2)圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，

根据时间调配各区域。

圣诞老人：小天使：

时间安排：12月15日至26日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

24日晚17：30指定\_开场派送。

24日—26日20：30\_俱乐部派送礼品。

26日晚15：00\_派送礼品。

### (3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

### (4) 圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价1元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予萝北县敬老院的老人们，用以帮助弱示群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。

许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

## (二)酒店大型主题活动

### 激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

#### 1、活动时间

#### 2、活动内容

\_国际大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。

同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

#### 3、活动地点：\_

门票：成人98元—128元/位儿童48元/位

工程部负责在\_休息厅入口处设置1.4米身高线。

餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(界江堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。餐饮部负责布置。

用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为128元，98元/位，儿童1.4米以下48元/位。

流程安排：

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于界江堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

19：25—19：40小品房务部洗衣厂全体员工

注：节目未定节目时间会有所调整。

奖品：

一等奖：1888元圣诞大餐(1名)包含6扎啤酒红酒1扎

二等奖：商务套房1间夜价值1888元(2名)

三等奖：商务标准间1间夜价值498元(3名)

四等奖：洗浴中心浴卷10张(4名)

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、儿童视情况免费(需经部门经理或营销部经理同意)

4、财务部赵燕玲负责将重奖者票上签字盖章。

制作象形奖品：例如：大餐喷绘图片、标准间图片、商务套

房图片，使用kt板制作，由\_负责制作。

餐饮包房活动

活动时间：12月24日—26日17：30—22：00

活动方案：

晚包房实行买断消费，普通包房与豪华包房制定不同的消费价位，大包2000元/桌(不含酒水)，中包1000元/桌(不含酒水)，小包房不设最低消费。

定餐赠送礼品：预定大包、中包均按照房间赠送圣诞礼物。

注：玫瑰花由餐饮部负责申请，财务部负责购买。

包房放置精致菜单(大厨特别推荐)、圣诞套餐，能让客人感受到物有所值。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇六

老人院的老人缺乏亲情的温暖，孤独而寂寞，他们大都不过圣诞节。

为了可以尽我们志愿者的一份力量，给老人们送去一份温暖一份爱心，同时也让身边的同学在圣诞之际给自己身边的同学送去友情与欢乐，校青志总队特举办圣诞节爱心之行。

xx年12月24日—25日

校青志总队

(一)前期工作：

1. 物品的采集(苹果、橘子等水果，圣诞帽，圣诞棒，等等)及包装袋采集：在12月22日做好采集工作。
2. 物品的清洗整理：12月23日分派好人员做好。
3. 摆点地点及桌椅的审批。

## (二)活动进行：

在12月24日组织志愿者在摆点处服务，分为两大队。在义卖的同时让买的同学在准备好的便条上写上祝福语。

12月25日组织志愿者去老人院。

## (三)后期工作：

物品数量的清点，所卖金额即使统计上交，并即使把盈利捐入基金，即时公布一切费用。计算剩余物品数量，为保证给老人送去的礼品数量足够，如果所剩物品数少，要及时补上。

活动预算：苹果200

橘子100

猕猴桃100

圣诞帽100

圣诞棒100

包装袋25

爱心便帖25

矿泉水50



横幅20

总计：720

1. 宣传工作：需要组宣部出两条横幅，5张大海报，两张写有活动内容的小海报，分百放在摆点摊位上。
2. 活动成员分组，按个人空余时间进行安排。
3. 桌椅申请及场地布置：活动策划部
5. 活动现场人员调配：校青志总队

注：若遇天气问题将另选时间进行，内容不变。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇七

消费者购买指定商品即赠送活动规则设定的超值物品，案例如买手机送精美手机挂件等。一下信誉较低的店家还可以通过邀请顾客拍下小礼物的方法来提高店铺信誉值，不过本人不太支持小店家们过多依赖这种方法，毕竟这有点捆绑销售的嫌疑，还有店家在邀请顾客拍小礼品的时候一定要注意语气诚恳，以免让顾客们觉得反感。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇八

所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报！衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率！

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

2019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。

幼儿园至初中八年级

- 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。

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

- 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。

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。

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

- 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

#### 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



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。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇九

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，并中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。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十

圣诞节作为西方传统节日，随着国际化的进程，已越来越受中国人欢迎。为让xx的'业主体验到圣诞节温馨浪漫的社区氛围，从而起到活跃小区文化生活、提高生活品味，进一步提高公司品牌影响力及小区服务质量。

- 1、活跃小区氛围，形成小区业主间及其与物业公司间的亲近感。
- 2、聚集人气，通过业主的口碑，促进物业理工作的协调发展。

乐结圣诞情系xx

小区大厅内

12月25日19：00—21：00

- 1、邀请函（向小区业主发送邀请函）在公共部位张贴通知。
- 2、电话邀约或手机短信邀约。

1、小区业主200人。

2、工作组人员

a□保安4人；

b□xx物业工作人员8人。

预计此次活动的参与人数将达到300人左右。

a□采摘圣诞帽许下圣诞愿。

b□全家齐动员欢乐连连连。

a□采摘圣诞帽许卜圣诞愿

准备：带挂钩的立柱一根，上面挂满圣诞帽；小钩环一个；两名“圣诞老人。装饰精美的圣诞树一棵。

游戏规则：参与者站在指定区域内，用小钩将立柱上的圣诞帽钩出，不能触动其它的圣诞帽落地，如能顺利摘取，则此圣诞帽归参与者所有。

所有参与者均可获得“圣诞老人”赠送的圣诞卡片一张。

参与者可将自己的圣诞愿望书写在卡片上，并将其悬挂于圣诞树上。

b□全家齐动员欢乐连连连

此区域趣味活动山家庭成员协作完成。

准备：气球

游戏规则：以家庭为单位，（两人或三人）乎手相联，背背相对，齐心协力把夹在背上的气球，从起点运到终点，将气球放置于凳子上，在规定时间内完成者为挑战成功，获得小礼品一份。

- 1、圣诞服装两套，帽子400顶。
- 2、圣诞树。
- 3、彩灯。
- 4、圣诞画。
- 5、圣诞卡片。
- 6、小礼品。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十一

一, 活动主题:

happy 2015——圣诞游园活动及礼物“对对碰”

二, 活动目的:

通过happy 2015活动一方面丰富\*\*校园的学生生活, 提高学生的生活质量; 同时也通过这次游园活动增强\*\*学生对校园的感情, 促进爱校之情。

三, 具体活动策划方案

(一) 圣诞礼物派送——“对对碰”

活动时间: 12. 22—23 (报名)

12. 23晚派送贺卡

12. 24下午, 生科院操场“对对碰”(晚派送礼物)

活动规则: 总共设15对相对应的卡片, 如“黄蓉与郭靖”等, 23日

晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里, 让其选取一张卡片, 让其于之写者对对方的' 祝福, 并保管好卡片, 24日下午特定时间都到生科院操场集中. 如果能寻找到对方, 如:抽取"黄蓉"的寝室成员能寻找到抽取"郭靖"的寝室成员, 则把两张卡片一起带到服务台去登记, 服务人员将把礼物送到双方的寝室(或者现场领取 ).

附:该项活动最好是15个男生寝室与15个女生寝室进行, 亦不排除个人参加.

宣传时应注明:名额有限, 采取先到先得的方式决定.

## (二) 圣诞游园活动

时间 12. 24下午

地点 室外 生科院操场

内容:7个小游戏组成, 流程如下:

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡.

1. 名称:知识问答活动(问题有关浙大以及西溪校区公管会等等)

道具:问题

参加人员安排:集体

游戏规则:抽取题目号码, 回答相应的问题.(问题另附)

答对问题的给予卡片上一个过关标签, 如未答对在相关部分划×.

2. 名称:吹气球



道具:气球若干, 内置小字条(字条上可以写“表演节目, 获得奖品等)

参加人员:5人一组, 多次

游戏规则:参加人员按5人一组比赛(气球自行选取), 依气球被吹爆速度取前3名, 对球内的奖品予以变现. 即主持人根据“字条”的内容给该同学对奖. 比如:字条里写着“跳绳一百, 奖励桔子两颗”, 那么该同学只有得按“字条”的内容去做, 主持人才可给予相应的奖励. 并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签, 如未过关则在相关部分划×.

### 3. 名称:抢凳子

道具:凳子(若干)

参加人员安排:8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)

游戏规则:游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算, 即8人摆7张), 然后, 参加人员在凳子外 面围成一圈, 主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队), 当鼓声 或音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下, 因为凳子少一张, 所以会有一人没凳子座, 这个人就算是被淘汰了, 这时要把凳子减少一张, 其余的人继续玩, 直到剩下最后一人为止, 这人就算赢了. 并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签, 如未过关则在相关部分划×.

### 4. 名称:心心相印, 我来比你来猜

道具:游戏题目(可以是具有可表演性的成语或词语或诗)

参加人员:两人一组, 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。(注意:动作者可以用语言来解释,但不能说出动作中的字).

(题目: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)

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

## 5. 名称:踩气球

道具:气球若干

参加人员:多人

游戏规则:参加人员左腿或右腿绑上气球(一般为6个到个8之间),当主持人喊“开始”时参加者开始互相追着跑,要千方百计的踩掉别人的气球,直到最后一人脚下有气球为止,这人就算获胜.也可以为游戏设定时间,时间一到脚下剩余气球最多者获胜.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

## 6. 名称:顶气球比赛

道具:气球一个,绳子一条参加人员:两组对抗(每组一般为3人到7人)游戏规则:游戏开始前先把绳子沿场地的正中间拉开(像网球网一样),然后双方排开用头顶球,哪方先落地为输,双方轮流发球.体现配合能力和竞争能力.(注意只能用头,不能用身体的其它部位)

并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

## 7. 名称:结对而行

道具:绳子若干

参加人员:两人一组或多人一组,多组参加

游戏规则:本游戏要求场地较大,游戏开始时先把每一组人员的左腿或右腿绑在一起,多组并排一起站在起跑线上,主持人喊“开始”时,各队齐出,最先到达终点的队就算获胜.本游戏要求参加者的配合默契.并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×.

最后,对于集齐一定的标签的同学可以到服务台领取相应的奖励(或者可以把奖品送给指定的寝室或者寝室成员),并在兑完奖的卡片做上一定标记,留给参加同学作为纪念.附:每一项游戏的游戏规则要写出来制成展板式的置于活动现场,尽量简明扼要.服务台位置安排以及各项游戏安排之地点将另附表格说明.

### (三):特别活动:

#### 1, 寻宝大行动

道具:“宝物”(字条)

参加人员:集体

游戏规则:先准备好“宝物”(即字条上可以写礼品),然后把宝物分布在各个隐蔽的地方,接着,各寻宝者开始找寻“宝物”,找到“宝物”的寻宝者不得随意打开“宝物”,由主持人对奖.

#### 2, 吹面粉(整蛊游戏)

道具:面粉适量,乒乓球一个,匙更一个

玩法:先找出两个被玩者(如之前游戏的输者或赢家,告诉他们赢了这个游戏便不用受罚/有奖),面对面站在一张桌子两边.把乒乓球放在匙更上,放在二人中间,要他们蒙着眼向乒乓球吹,若能把球吹到对面便为之赢.待他们蒙好眼后,便迅速把乒乓球换成面粉,一二三,吹...

并给予参加游戏的同学一定的奖励.

#### 四, 预算

大海报(把两项活动都写入)3张: 50元

传单:500份 50 元

大传单(贴于楼下大厅):10张 50元

游园圣诞礼物 :500份(分:好中差三种) 1500 元

对对碰礼物:30份 500元

游园卡片:500张 300元

对对碰卡片:30张 100元

游戏说明海报: 7张 50

工作人员及其他支出: 200元

总计:2900元

#### 五, 活动安排:

办公室负责具体人事安排以及后期报道宣传人事安排。本次

活动可以与校区学生会以及团委等兄弟部门一起合作负责。

## 圣诞节餐厅营销活动创意策划方案篇十二

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。