# 圣诞节活动策划方案案例(十二篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-09-06

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。圣诞节活动策划方...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**圣诞节活动策划方案案例篇一**

地点：主教学楼楼顶（画室）

举办：电商协会

一、 活动背景

在圣诞节来临这际举办这次活动有必要锻炼协会成员的纪律性和组织能力，同时遵守学校要求，特举办此活动

二、活动意义，目的和目标

圣诞节是西方节日，举办此活动能让学生更了解中西方文化的差异，培养学生的爱国意识和作为当代大学生自立自强的使命感。丰富学生生活，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。

需要资源

苹果，礼品，气球，凳子

三、 活动开展

1、 选两名主持人作主持

2、 主持人作有关圣诞节的介绍，并与中国的端午节进行对照（外国人想将中国的端午节定为他们国家的百物质文化贵产，而中国人却更多地喜欢上西方的圣诞节，情人节，对自己的七夕，清明态度冷淡）。开始游戏

3、 知识问答活动（问题有关圣诞节与中国节日等等）

4、 参加人员安排：集体

5、 游戏规则：抽取题目号码，回答相应的问题。（问题另附） 答对有奖

6、 抢凳子

7、 道具：凳子（若干）

8、 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）

9、 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讯速找到一张凳子座下，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。

10、 踩气球

11、 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

**圣诞节活动策划方案案例篇二**

时间：12月24日 19：30—21：30 地点：暴雨山洪广场

1、活动内容：

a、圣诞礼品大派送 欢乐水乡大巡游

美丽的江南水乡是一个制造快乐的地方。那里面有高高的圣诞树、白胡子的圣诞老人、摇来摇去的秋千、美丽的白雪公主，还有调皮的小矮人。长长的巡游队伍，精彩纷呈的表演让您大开眼界。

b、圣诞超级快乐大本营 趣味活动刺激大比拼

在横店老街的佤族风情舞台，竹竿舞、打歌、趣味游戏、真唱歌模仿秀……自娱自乐,马上行动,有更多精彩!有丰富奖品哦!

c、傩舞飞扬祈平安 《暴雨山洪》震撼体验

《暴雨山洪》古老的山村、古老的文化 、古老的习俗……凤凰山下正在举行一场远古的、神圣的、庄重的祈雨仪式，随着原始神秘的音乐节奏，巫师作法，群傩起舞。刹时，闪电、雷鸣、狂风暴雨、鸡鸣狗叫、人声嘶叫……大水从山顶一泻而出。声、光、电等影视特技相映成辉，令你倍感震撼，体验有惊无险。

d、假面篝火狂欢晚会 巨型圣诞老人共舞

随着身高3米的圣诞老人、1米高的小矮人和观众中的嘉宾一起点燃了今晚最大的篝火，广场上三堆高耸的篝火也自动点燃，舞台四周焰火旋转，数十支火把点燃了游客的激情。美丽的夜空烟花绽放，动感的音乐震动人们心扉，人们围起火堆，踏歌起舞，尽情狂欢。我们只需要快乐，只需要舞蹈，只需要狂欢!

2、环境布置：

a、南门搭建1个圣诞拱门，拱门用圣诞枝、铃铛、霓虹灯装饰。南门，横店老街门各放置2棵4米高圣诞树，用满天星，圣诞节小礼物装饰。

b、南门—暴雨山洪广场，用彩色气球悬挂装饰，突出活泼，欢乐水乡的气氛。

c、暴雨山洪广场作重点布置，山上小屋用泡沫、满天星、气球布置，舞台前布置2棵高5米的圣诞树，树枝上悬挂满天星和圣诞小礼品;在3组新制作的自动点火排列之间用悬挂气球进行装饰，舞台前放置圣诞屋，圣诞屋上用棉花装饰，屋的旁边用毛竹搭建篱笆作为围墙。

d、沿陆戏台舞台周围用满天星进行适当布置，台前左右放置2棵2米高圣诞树。用满天星，圣诞节小礼物装饰。

e、整个景区河弯内用花灯进行装饰。

f、在接官亭，悦来客栈，还珠亭;陆戏台布置音响,播放圣诞音乐。营造节日气氛。

**圣诞节活动策划方案案例篇三**

一、活动目的

1、为了迎合市民们追求新鲜、时尚的心理，在节日营造气氛，提高经营能力和经营水平，创造独特的开元文化，进一步打响华天紫金阁大酒店的品牌，提高知名度，使酒店更加深入人心，在华天同行酒店中取得竞争优势。

2、通过晚会的促销功主能争取尽可能丰厚的赢利。

二、活动的主要内容

圣诞节自助大餐、圣诞节文艺晚会，活动的地点是本酒店的四季厅、开元厅。时间安排在12月24 晚上(平安夜)。

1.布置特色：地点放在原太平洋的大堂(现在大堂一部分已改为“不见不散”快餐厅)。圣诞节用大量的泡沫雕、面雕等装饰分别搭配，突出圣诞节的浓厚气氛，场地的一个优势在于装饰、布置面对着一大面玻璃，外面来来往往的市民都能看到里面的情况，非常吸引人。

2.经营情况：当时的圣诞自助餐的价位是98元/人，准备了420张门票，但是由于参加的人很多，在售完所有的票后又加印了一部分，所以参加的人是非常多的，活动的人气也很旺。

3.具体活动

(1)安排了一场小型演出，渲染节日的气氛，演出的档次不高，但是非常具有吸引力，也增添了活动的互动性。

(2)安排了抽奖活动，奖品有自行车等。

总的来说，太平洋2024年的圣诞自助活动是非常成功的，既很好地宣传了酒店，也因此提高了酒店的经营水平，使华天市民对太平洋这个首家举行较大规模圣诞活动的酒店有了进―步的认识和肯定。

活动设在酒店二楼开元厅，是一个具有使用面积400平方米的多功能大厅。

宴会式接待能力400人左右。

根据过去同类活动方案与收效，结合本次需求调查与举办能力分析，可初步选定活动方案为：面向管理阶层、个体老板及欣赏愿望较强烈的工薪阶层;提高晚会水平与档次，加强媒体广告宣传，选择支持率高的压台演员，抽奖活动奖品为摩托车，门票价格为398元含促销费18元)。具体框架方案与费用预算为：

(1)晚会整体安排

①晚会地点：二楼开元厅。

②演出时间：2024年12月24日19：00进场，20：00演出正式开演，演出时间总计3个小时。

③演出主要阵容：(计划于11月16日之前完成选定主要明星、嘉宾、主持及主要歌手，选择对象为俄罗斯皇家舞蹈团、魔术大师一名、北京红色激情演唱组、内蒙古红星阿布格日图、著名笑星巩汉林、金珠等。)

④门票价格：398元，1.2米以下半票(其中包含促销费18元)。

⑤门票设计及相关的宣传资料设计，于11月12日主要明星选定后开始，并办理演出手续，11月16日宣传资料定稿，并于11月25日完成门票印刷，12月10日开始在大堂售票。同时选定刊登报刊的时间，由公关部协助安排，并利用电视台电视字幕连续做广告。

⑥现场布置：

a.t字型舞台搭建，灯光需提前租赁调试，舞台背景及开元厅四周突出圣诞节的氛围。最后一排安排追光灯位。舞台搭建及灯光于12月20日开始，12月22日完成调试排座位，请工程部协助搭建增高台，计划于22日晚上完成。

b.座位按影院式排列，初步估计可以排400～450个座位(排满可达500个)，座位于23日排定，完成场地内的全部布置。

c.进门处设置出票台和检票台，进门口需请保安部协助检票，由圣诞老人分发礼物。进门处要有明显的严禁吸烟标志。酒店大堂内摆放演出当天演员的剧照。

d.场内需请保安在每一个出入口安排员工值勤，并需请公安协助维持秩序。

(2)费用预算

①演出费：主要明星：65000元

其他演员：10000元(其中包括灯光音响费用)

合计：75000元

②广告及印刷品制作费：5000元(与餐饮同步制作)

③奖品设置：

一等奖一名，奖摩托车一辆(5000元)

二等奖二名，各奖1088元标准的酒店年夜饭一桌(2176元)

三等奖三名，各奖价值580元ktv包厢一间(1740元)

幸运奖十名，各奖酒店周末海鲜自助餐券一张(680元)

另每位宾客赠送礼品一份共500元

奖品合计：10096元(其中主办方支付5500元，其余奖品由赞助方提供)

④演员演出当天的食宿安排费用：1000元

⑤主要明星及嘉宾路费支出：3000元

⑥不可预计支出：5000元

费用总计：94500元

(3)收入预算

收入：400张x 380元门长=153000元

利润：152019元一94500元=57500元(如赞助费谈成，利润可达82500元

(4)圣诞节其他康乐活动安排

12月24日、25日，所有ktv包厢一律以最低消费标准计费，包厢最低消费不打折。另包厢消费赠送红酒一瓶、小吃一份(预计每一个包厢赠送成本在40元左右)。预计当天ktv收入将达到10000元以上。

聊天吧当天以平时的节目为主，不增加额外演出。

**圣诞节活动策划方案案例篇四**

活动时间：12月1日（周五）—12月3日（周日）

活动主题：相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

活动说明：策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

a、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，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，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。

b、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。

c、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土，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2024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

圣诞限时特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，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，也有助于提升金义百货的美誉度。

※ 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，一方面让市民了解金义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。

**圣诞节活动策划方案案例篇五**

1、了解圣诞老人、圣诞树的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。

2、通过游戏、表演节目等活动体验节日的喜悦。

1、聆听节奏乐《铃儿响叮当》。

2、请幼儿相互交流自己过圣诞节的经验，说说为什么喜欢圣诞节。

3、欣赏ppt《圣诞节的由来》，介绍圣诞节的由来。

1、雪花飞飞

2、圣诞老人送礼物

3、灌篮高手

4、蹲蹲乐

5、猴子卖桃

1、圣诞节来了，我们准备了许多好看的节目，一起看看吧！

2、幼儿表演童话节目。

1、圣诞节来了，你想和谁分享这个节日呢？

2、每人拿一件小礼物，送给好朋友，说句好听的话。

3、和朋友将圣诞礼物挂在大大的圣诞树上。

**圣诞节活动策划方案案例篇六**

以下均为方案设计，具体情况餐厅以实际预算等情况待定)

(例)冬季生活的恋歌，提拉米苏传送圣诞祝福

(例)让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把友爱和赞美洒向人间。

1、加强公司连锁店的销售力度、提高营业收入;

2、强化企业知名度、提升连锁店品牌;

3、庆祝圣诞节

圣诞节必不可少的节目，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样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。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞大餐，在中国就是以西餐为主了。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

在各连锁店开展圣诞节活动，放置圣诞树，在显眼位置显示连锁店标志，装饰圣诞树，将礼品放在树上的每个位置。进店消费的每位顾客都赠送圣诞帽，推出圣诞大餐及其优惠活动，各连锁店员工都着以圣诞装。

1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。

2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志(可与其他商家合作)。

3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。

4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。(点排餐可赠送咖啡特饮券一张)

5、圣诞订位。

6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

**圣诞节活动策划方案案例篇七**

活动时间：2024-12-24

庆圣诞、迎新年》

(一)通过亲子游戏增进幼儿与家长之间的情感交流。

(二)懂得团结合作，感受成功的喜悦。

(三)让幼儿能大胆地在集体面前表现自己，积极主动地参加集体活动。

(四)体验集体过节的愉快心情。

(一)场地准备：教室

(二)材料准备：活动所需的音乐vcd、游戏所需的道具、活动奖品。

(三)教师准备：教师必须向家长介绍有关活动的具体流程，发放活动通知。

(四)家长准备：家长妥善安排好个人事情务必在xx年12月24日下午6:00准时到园参加活动。

王老师负责活动的主持及幼儿和家长的管理和协调。

李老师负责协助王老师，放音乐及活动物品的准备。

卞老师负责协助主副班管理幼儿的饮水如厕及为幼儿提供充足的饮用水等。

上午活动：活动一认识圣诞节

活动二装饰圣诞树

下午活动：制作圣诞祝福卡

晚上活动：圣诞狂欢夜

(一)家长入场：家长在本班教师的带领下跟着音乐有秩序地入场。

(二)幼儿入场：教师带领幼儿跟随音乐入场。

(三)集体游戏：《找朋友》

游戏：《传球》

(四)亲子游戏：《秀一秀》

(五)游戏(幸福转转转)

(六)送礼物：播放音乐，圣诞老人分发礼物。《铃儿响叮当》

(七)歌表演：《新年好》

(八)活动在轻松愉快的音乐声中自然结束。

结束活动：致家长感谢信，播放共唱《happynewyear》。

**圣诞节活动策划方案案例篇八**

游戏1、循环相克令

用具：无

人数：两人

方法：令词为“猎人、狗熊、枪”，两人同时说令词，在说最后一个字的同时做出一个动作——猎人的动作是双手叉腰;狗熊的动作是双手搭在胸前;枪的动作是双手举起呈枪状。双方以此动作判定输赢，猎人赢枪、枪赢狗熊、狗熊赢猎人，动作相同则重新开始。

兴奋点：这个游戏的乐趣在于双方的动作大，非常滑稽

缺点：只是两个人的游戏

游戏2、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3、官兵捉贼

用具：分别写着“官、兵、捉、贼”字样的四张小纸

人数：4个人

方法：将四张纸折叠起来，参加游戏的四个人分别抽出一张，抽到“捉”字的人要根据其他三个人的面部表情或其他细节来猜出谁拿的是“贼”字，猜错的要罚，有猜到“官”字的人决定如何惩罚，由抽到“兵”字的人执行。

兴奋点：简单易行，不受时间地点场合的限制

缺点：人数不易过多。

游戏4、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5、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6、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。

兴奋点：可以增进人与人的感情，而且可以利用让他或她“开火车”的机会传情达意、眉目传情。

缺点：无

借着分工合作来完成任务

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);屁股;脚(二张)

汽球(每组一个)

适合：全部的人

游戏方法：

1.分组，不限几组，但每组必须要有六人。

2.主持人请每组每人抽签。

3.首先，抽到嘴巴的必须借着抽到手的两人帮助来把汽球给吹起(抽到嘴巴的人不能用手自已吹起汽球);然后二个抽到脚的人抬起抽到屁股的人去把汽球给坐破。

**圣诞节活动策划方案案例篇九**

1、活动主题：

2、浪漫烛光平安夜，缤纷圣诞狂欢节!

3、浪漫烛光西式牛排套餐，惊喜就在×××!

(针对24日晚平安夜的)

4、本次活动主推牛排套餐，24日平安夜晚推出浪漫烛光牛排晚餐，25日白天主推牛排家庭套餐，大搞节日氛围，宣传×××餐厅人气。

1、即“圣诞”活动之后再次宣传×××餐厅，强化×××餐厅知名度，增加人气;

2、庆祝圣诞节，现如今圣诞节也是中国人比较喜欢过的一种西方节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的各种各样party。在圣诞活动宣传期间，公司可宣传企业文化，提升品牌形象，强化企业知名度。

201x年12月24日晚(平安夜)

201x年12月25日白天(圣诞节)

1、在餐厅开展圣诞节活动，在餐厅做圣诞布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围。

2、餐厅推出特别圣诞牛排菜单，具体可分为：圣诞美餐，情侣套餐，儿童套餐，家庭套餐。

3、针对平安夜售卖平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、用餐即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。 将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。奖品为带餐厅logo的杯子，圣诞帽，和一些创意小礼品

5、进店消费的顾客消费满100即送咖啡特饮券1张(下次用餐时可使用)，小朋友免费送气球，所有员工都着圣诞帽突显节日氛围。

6、制作餐厅专属会员卡，免费赠送会积分会员卡，到餐厅消费享受优惠。

7、餐厅内播放圣诞颂歌。

1、餐厅推出豪华圣诞美餐(4人份)，情侣套餐(2人份)，儿童套餐(1份)，家庭套餐(3人份)。

2、其中本次活动主打产品为24日晚的浪漫烛光情侣牛排套餐，原价为108元，活动价格为52.1元，寓意我爱你。

套餐内容包括：牛排2份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤2份、美味沙拉2份、特调鸡尾酒--情定×××2杯。

3、豪华圣诞美餐包括：牛排4份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--情定×××4杯，×××特制点心4款，原价为238元，活动价格为130元。

4、儿童套餐包括:牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调儿童饮品—快乐成长1杯，西式点心1款，原价为58元，活动价格为30元。

5、家庭套餐(3人份)：牛排3份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤4份、美味沙拉4份、特调鸡尾酒--花田喜事2杯，特调儿童饮品—快乐成长1杯，花田错特制点心4款，原价为168元，活动价格为110元。

6、如若单独点牛排包括：牛排1份(含牛排、煎蛋、面、)、西式浓汤1份、美味沙拉1份、特调鸡尾酒1杯，活动价格为35元/份。

**圣诞节活动策划方案案例篇十**

在这个文化碰撞剧烈的时代，圣诞节作为一个彻底的洋玩意儿已经开始在越来越多的中国人生活里扎了根，圣诞节成为亲人、友人相互祝福的美好时刻。在这个喜庆的日子里，特组织圣诞联欢活动，让全体员工在轻松、愉悦的氛围里，感受到和谐、友爱的企业文化氛围。

活动概述

一、时间： 12月23日

二、地点：三楼

三、主要内容：1、晚宴;2、联欢;3、抽奖

四、活动特点：

1、推选出\"狂欢宝贝\"为主线，开展互动游戏，营造欢乐气氛;

2、邀请或其他业务相关部门共同参加联谊活动。

活动具体安排

\*进场之前每个人发一个祝福卡片，提前写好祝福语，交到企划部，统一进行会场布置。

1、16：30主持人宣布活动开始;

2、请公司领导致辞;

3、举杯共庆晚宴开始，每桌推选出一名桌长，由桌长组织参加后续活动人员;

4、17：00开始游戏环节

游戏说明：整个游戏过程，参加活动的人来自哪一桌，取得胜利便可为本桌获得一个圣诞老人(贴画)，最后获得圣诞老人最多的一桌，为狂欢宝贝欢乐团。最后由获得圣诞老人最多的前三名各推荐一名进行\"狂欢宝贝\"的角逐，进行\"送欢笑、送祝福\"大比拼，每人说一句祝福的话，还要送一个最灿烂的笑容，最后各桌贴花的方式，谁的花最多，谁就是当晚的\"狂欢宝贝\"，获得由总经理亲自授予\"狂欢宝贝\"奖牌。

\*抽奖环节：每一组游戏间隔都进行一次抽奖环节，礼品由总经办四位老总准备，送出奖品的同时还要说出选择礼物的出衷。

游戏一：模仿秀

参与人员：5人

玩法：首先指定一个人唱一段流行歌曲，然后参赛五人分别模仿学唱，最后由各桌派代表给学得最不像得人罚酒。

游戏二：copy100%

参与人员：4人一组参加，分两组

玩法：由主持人告诉每组第一个人谜底，然后此人用动作表演向后面的人表达，最后一个人再说出谜底，每人有三次机会。

1、歌曲

(1)刀郎——情人、冲动的惩罚(歌名及演唱者)

(2)老鼠爱大米(歌名)

2、歇后语

(1)打肿脸——充胖子

(2)猪鼻子插大葱——装象

(3)黄鼠狼给鸡拜年——不安好心

(4)老虎的屁股摸不得

游戏三：人生百味

参与人员：2人一组参加，分两组

玩法：将各种钦品(可乐、雪碧、啤酒、清水、醋、酸奶等)用纸杯盛装，一个品尝一人猜，品尝的人只能用动作来表达，在3分钟之内猜出正确最多一组为胜出。

游戏四：齐心协力

参与人员：2人一组，分两组

玩法：分别将同组2人腿绑在一起，同时在每个人最外侧的腿绑上相同数量的气球，两组要将对方气球踩爆同时又要保护自己的气球不被对方踩爆，在1分钟之内谁最先完成或完成的数量多为胜出。

游戏五：我心目中的圣诞老人

参与人员：2人一组，分两组

玩法：提供没有五观的圣诞老人像，参赛人员一人指导，一人遮住眼画，两人配合看谁画得像。时间1分钟。

活动效果

营造喜庆气氛，让大家轻松的渡过一个快乐的圣诞节，将高涨的情绪带入到今后工作当中去;同时通过与政府部门联谊，进行良好沟通，为今后工作开展奠定基础。

宣传计划

1、向集团方向投稿;2、向行业媒体投稿

费用预算

1、场地布置：600元(条幅、圣诞树、饰物等)

2、游戏小礼品购买：800元

3、餐费：2024元

总计：3400元

**圣诞节活动策划方案案例篇十一**

通过“幼儿园圣诞亲子活动方案”，让幼儿了解有关圣诞节风趣幽默的神话传说、美丽的圣诞树、漂亮的圣诞卡、慈祥可爱的圣诞老人和让人心动的礼物，这一切都让每个孩子无尽神往。

1、让幼儿了解中西方国家的文化的差别，知道圣诞节是西方的重要节日，培养幼儿学英语的兴趣。

2、给幼儿讲述圣诞节的来历，通过老师的表演让幼儿体验圣诞节欢乐的气氛。

3、能够和同伴共同分享节日的快乐。

1、装扮圣诞树、布置活动场地(窗户周围挂上雪花和“merry christmas!”的字样、圣诞花环、圣诞袜、圣诞铃铛、金银星星等小饰物)。

2、请一名老师扮演圣诞老人，给孩子发礼物，唱圣诞歌。

3、制作视频各国圣诞节习俗。

结合圣诞节进行游戏活动《merry christmas》

教师将活动室布置成欢庆新年的样子，准备了圣诞树、礼物、音乐等，然后带领孩子很自然地在里面开展活动。游戏中进行了问候语merry christmas的练习;句子i want…的练习;还学唱了新歌：《happy new year》，活动很自然也很有意义。

1、教师引导幼儿观察教室的环境，与幼儿相互问候：merry christmas!

2、教师逐一出示圣诞节的有关饰物：圣诞老公公christmas old men圣诞树christmas tree等饰物的发音。

3、游戏：what is it?教师从百宝箱里随意拿出一种饰物，幼儿说出相应的英语单词。

4、带幼儿到室外与老师、阿姨、其他的工作人员相互祝福。merry christmas!

1、提出主题，引导幼儿进行讨论：

师：圣诞节到了，你们想送什么样的圣诞卡片给老师呢?今天我还请来了爸爸妈妈一起帮忙，赶快和爸爸妈妈商量一下吧。

(1)老师重点引导爸爸、妈妈为孩子介绍自己所带来的材料，引发幼儿思考，鼓励幼儿大胆设计。

(2)请幼儿大胆与爸爸、妈妈讨论。

2、让幼儿相互交流：你想和爸爸妈妈做什么样的卡片呢?

3、提出制作时的要求，

(1)先设计好再进行制作，大胆使用各种材料。

(3)使用工具、材料时应注意安全。

4、幼儿和爸爸妈妈一起制作圣诞贺卡

(1)教师全面观察巡视，适时给予帮助。

(2)重点帮助爸爸、妈妈没有来的孩子一起设计、制作。

5、请幼儿把制作好的贺卡送给自己喜欢的老师，并对老师说一句祝福的话。

圣诞老人敲门

教师：小朋友们听，敲门的声音!会是谁呢?我们一起来问问好吗?who is it?

圣诞老人：i am santa claus!

教师：哦!是圣诞老人来了!我们一起让圣诞老人进来好吗?

please come in!

圣诞老人：i’m coming!merry christmas!,children!

幼儿：merry christmas，santa claus!

1、在活动室的每一个角落都闪动着欢乐的烛光，身着圣诞礼服的主持人和圣诞老人来到孩子们中间一声“圣诞party开始喽!让我们一起来狂欢吧!孩子们齐声唱起了圣诞歌，紧接着，孩子们纷纷戴上自制面具，顿时活动室中出现了各种各样的小动物，他们齐齐登场跳起了“兔子舞”。

2、圣诞老人给小朋友分发礼物。

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。

3、眉目传情：提供纸条写有各种表情符号、生活中常见的物品的名称等。幼儿做动作、家长来猜。

彩灯闪烁，在《铃儿响叮当》的背景音乐声中，孩子们围着圣诞树把最美好的祝福送给了自己的亲人，当家长们看着载歌载舞的孩子、听着他们饱含真情的歌唱：“新年到了，圣诞老人赶着马车去给小朋友发新年礼物。圣诞老人坐在雪橇上，奔跑过田野，马儿铃儿响叮当……”

**圣诞节活动策划方案案例篇十二**

圣诞节虽然是西方的节日，但是在东方，圣诞节已经流行成为一个非常浪漫的节日了，量贩ktv娱乐场所当然不能错过这个重头戏，这里例举一份量贩ktv圣诞节活动策划方案，相信对正在苦思冥想圣诞节活动策划方案的人有所启发。

圣诞节即将来临,根据往年市场分析,圣诞节这两天反映十分热烈,场面异常火爆.今年圣诞节为了让顾客体会到量贩ktv独特的圣诞文化氛围,力争做到比以往更具节日气氛,并在装饰和布置上突出新颖和独特,加大广告宣传力度,达到经济利益增长的同时,最大程度的达到良好的社会效应,让顾客体会到量贩ktv的品牌价值，初拟布置及策划方案如下:

1、 正方、侧门玻璃上贴圣诞装饰画,门弧型顶围吊旗等.

2、 领位台区域:背景装饰大圣诞快乐字贴.领位台用小吊旗装饰台边.

3、 领位台等位区:装饰3米高圣诞树,缠绕装饰彩灯,悬挂满圣诞装饰物品.

4、 大厅的灯光布置,要有节日气氛(可挂些星星形状的串灯).

5、 柱子,墙面粘贴图象.

6、 屋顶区域采用吊顶装饰,屋顶无装饰区域采用放射状彩旗装饰.

7、 圣诞老人或1米以上奥运福娃放于门口.

1、 背景音乐播放圣诞快乐歌(玲儿响叮当),或钢琴曲演奏.

2、 平安夜赠送客人果盘以示平安.

3、 等候区厅内可放些各种水果及糖果,以示节庆氛围.

4、 圣诞老人中途进包厢传统式派送小礼品,并送上量贩ktv对客人的祝福语.

5、 由圣诞老人每个包房扔撒糖果和夜光棒,并喷液体彩带作气氛.

6、 娱乐捆绑式套餐服务.

7、 提供立刻拍照留影服务.

8、 包厢地面采用小气球铺满地面,让客人尝试爆破的感觉,也会有新颖的视觉,也可在气球内装有礼品小字条或猜谜有奖字条等.

9、 圣诞节可安排抽奖活动,22:00左右由服务生通知开始抽奖,请客人派一代表参加.

1、 各营业区工作人员佩带圣诞帽为客人服务.

2、 安排圣诞老人发放礼品.

3、 20号之前,做好布置及各项准备,让顾客提前感受节日气氛.

奥运吉祥物除了具有独特的识别性和审美性之外,很大程度上,合理地利用“福娃”的视觉传达要素,并强化量贩ktv的声誉与品牌.

2、 从体验观点来看,奥运福娃给量贩ktv顾客带来主观象征意义:一是吉祥;二是福气;将量贩ktv的祝福带往量贩ktv的每一间包厢,每一位顾客.

3、 “欢欢”“迎迎”“妮妮”,当把三个娃娃的名字连在一起,你会读出量贩ktv对顾客的盛情邀请与热情,并且每一个福娃都代表着一个美好的祝愿:繁荣、欢乐、激情、健康与好运.

1、加强销售力度，提高营业收入;

2、强化知名度、美誉度，提升山庄的品牌。

1、广告推广：制作圣诞贺卡、圣诞宣传单，用于邮寄客户和派发。

2、顾客礼品赠送，圣诞帽，圣诞贺卡。

活动内容：以欢乐的形式展开，以狂欢的节目推动圣诞的气氛，再辅助以抽奖活动，圣诞节祝愿活动，势必把活动开展得有声有色，有滋有味。

1、 大道两侧树木之间拉串灯装饰，营造出一条星光大道，犹如满天星星，气势宏伟，景观壮丽，人行于下又有浪漫情怀;

2、 圣诞横幅喷画，4条，尺寸为：12\*1米，悬挂于\*进门大道。

3、 设一圣诞景观，高8米圣诞树一棵，加以装饰，做为许愿树，客人可将设计好的卡片，写上自己的新年祝愿挂于许愿树，许愿树放置于12米长，7米宽，50公分高的自制木台上，台上用人造棉铺垫，许愿树周围放城堡一座，圣诞老人两个，鹿拉雪橇一套，小矮人7个，小雪人三个，包装礼品盒若干，小公仔等圣诞物品，台周围用白色栅栏围住，外围一圈圣诞红，在两层屋檐上用雪花装饰。

1、用松枝装饰，中间悬挂两个大铃铛，两侧各悬挂一串圣诞铃铛;不锈钢上方悬挂一条圣诞横条;玻璃门贴圣诞老人头像两个，悬挂雪花，喷雪;

2、大堂，四周悬挂圣诞彩画，咨客台上放两棵高80公分圣诞树，四周玻璃做喷雪，咨客台后面玻璃做1.3\*2.35米圣诞喷画一幅;

3、前门，两侧各放一棵高4米圣诞树，下面用圣诞红，菊花盆景围住，，用松枝扎一个拱门，中间挂两个大圣诞铃铛，松枝上用彩球装饰，玻璃门张贴两幅圣诞画，悬挂雪花，喷雪，进门横梁上做1.3\*7米圣诞喷画一幅，写上“圣诞欢乐谷”字样;

4、前门大堂，咨客台两侧各放高2.5米高圣诞树一棵，上楼梯处，铺上棉花，放圣诞老人一个，鹿两个，礼品盒等圣诞物品;

5、前门1-3楼楼梯挂银色西草，玻璃上张贴圣诞画，悬挂饰物;

6、ktv通道可视情况进行悬挂白色雪花饰物，张贴悬挂圣诞画;

7、大厅上方悬挂各类圣诞饰物，酒吧吧台顶部全部用泡沫冰雕悬挂，表演厅四周玻璃用雪花装饰，面对大厅ktv房的玻璃用喷雪装饰，

8、二楼、三楼靠正面玻璃墙每层各放圣诞树两棵,围白色栅栏，下铺棉花，放礼品盒，

9、大型圣诞喷画三幅，前门两幅，(尺寸：10\*8米)后门一幅(尺寸：10\*7.5米)，

10、三楼露天吧，放高4米圣诞树1棵，墙面用雪雕，喷雪装饰，

11、ktv三间ceo房各放一棵高3米圣诞树一棵，装饰精美，

1、前门两侧各放置一棵高3米圣诞树，下面用圣诞红，菊花盆景围住，

2、露台上方悬挂一幅圣诞喷画横幅，露台，露台中间及下面两侧玻璃都用雪花装饰，

3、玻璃门上方悬挂一条圣诞横条;玻璃门贴圣诞画两个，悬挂雪花，喷雪;

4、大堂上方四周悬挂圣诞画，

5、花园树木用串灯装饰，

6、各营业区收银台、咨客台放80公分高的圣诞树，共10棵，

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找