# 最新端午节红酒活动(九篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-26

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。端午节红酒活动篇一“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**端午节红酒活动篇一**

“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

二、活动目的

通过“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

三、活动时间：

12月底至1月初

四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

五、活动内容：

买任意一款红酒产品，即可参加“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动:

一等奖为免费获得全免“红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

二等奖为享受三折“红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡一张;

三等奖为享受五折“红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

四等奖为享受七折“红酒-神秘之旅”(双人游)优惠卡;

五等奖为享受九折“红酒-神秘之旅”(多人游)优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

六、活动构思：

圣诞节节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

七、活动策略：

实际上“红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----红酒酒庄.(参观红酒种植园及生产线)------昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

八、宣传策略

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的博彩心理。

媒体投放：tv、fm、报纸、卖场pop等

**端午节红酒活动篇二**

一、活动目的：

寻找经销商，找到比较理想的分销伙伴来实现良好的产品销售覆盖。同时，通过圣诞节活动迅速提升销售终端和消费者对红酒的品牌认知度。

二、活动地点：

三、活动对象：

酒水二级批发商;酒水终端零售商。

四、活动构思：

目前xx市场中，各种品牌的酒水纷繁复杂，经销商通常扮演等着厂家上门来要求经销的“老太爷”角色，在这种情况下，我们要想得到经销商足够的重视是不容易的，经销商的本质是惟利是图。如果我们还是传统的找经销商，必将被动，不管是在经销条款还是在今后的销售中。如果能够通过活动博得零售商和消费者对我们红酒的信任与好感，在销售渠道中产生“拉力”。可以让我们在选择经销商上变动主动，甚至可以让经销商主动来要求经销红酒产品。

五、活动创意：

圣诞节之际，我们电视台、工商会等开展一个经销商的评选活动，让酒水零售商们来评选自己心目中的供应商。零售商是最清楚地区供应商的信誉、络、销售能力的。能够有机会评选自己的上游供应商，对于零售商来说获得了前所未有的尊重，更利于他们在以后的经营中选择良好的供应商。对于电视台来说开办一个这么的节目对于提高他们的收视率有极大的帮助。同时，也提高了电视台经济类节目层次。

六、活动实施要点：

必须取得当地电视台和新闻媒体的支持合作。同时要强调评选活动对零售商的意义，才能调动他们的积极性来参加这个活动。

**端午节红酒活动篇三**

20xx年12月22日上午，我校成功举办了庆圣诞节活动。庆圣诞一直是我校十分重视的一项庆祝活动。每年我们都力求以不同的形式来庆祝圣诞，此次活动我们本着：丰富孩子课余文化生活，增加师生之间相互交流、沟通为目的。总体来说：活动主题明确，达到了预期效果，孩子的精神愉悦，活动气氛良好。

一是活动内容丰富精彩，编排得当，引人注目。

二是大家分工明确，团结一致，积极努力，力求将活动做到。为了不让活动出现一点点闪失，各个环节都考虑的非常周全。

三是在未安排的情况下，能够对现场的突发事件作相应处理，整个活动比较流畅，学生情绪兴奋异常。孩子们都得到了圣诞老人分发的糖果，好开心。通过这次活动，让师生们共同感受到了学校大家庭的温暖。

一年一度的圣诞活动又结束了，在以后的学校生活中，我们要安排更多丰富多彩的校园文化生活，促使孩子们通过活动体验、参与，努力给孩子创造一个良好的学习环境，给孩子一个充分展现自我的舞台，寓教于乐，给孩子的展现空间，进行自我展现和学习。

开展圣诞节活动总结

这次圣诞节的活动所有学生会同学参与热情很高，对工作很积极，每一位成员都想尽自己的努力办好这次活动。所有成员间相互帮助，相互配合，使这次活动可以顺利进行。这次活动内容较丰富，比较受同学欢迎，参加游戏的同学玩的都很快乐，我们开展的游戏很受初中同学的欢迎，参与热情很高，是这次活动比较成功的地方：

1.圣诞老人在活动中起到很好的引导作用，及时调整各个游戏项目间的参与人数；

2.所有组织人员都能安排同学在保证安全的情况下进行游戏；

3.学生会成员之间配合灵活，在游戏中调动活动气氛，使游戏更有趣；

4.很多同学喜欢大厅的圣诞树等布置，有圣诞节的气氛。

但这次活动也有不足的地方：

1.个别工作人员不能及时到游戏项目地点组织活动；

2.操场活动的秩序不是很好；

3.参与游戏的大多是初中同学，高中同学大多选择看视频；

4.及早准备有关活动的创意，才能提高效率，尽可能把活动前的准备作周全；

圣诞节活动的目的在于为同学们调节紧张的学习生活，同时增添节日的气氛，总体来看这次活动比较成功。

**端午节红酒活动篇四**

一、主题目标完成情况：

一年当中总是会有一些特别的日子，时令节庆是幼儿教育中很好且少不了的题材。\"节日\"不仅是我们生活经验之一，也是文化习俗的表现。\"圣诞老公公\"可以说是幼儿幻想世界的人物，圣诞老公公让孩子可以得到\"许愿\"的快乐，不管愿望有没有实现，永远让人存在有希望和幻想，而且暗喻着生命的哲理。每年\"圣诞节\"总会唤起孩子们对圣诞老公公的好奇和期待。我们透过\"快乐圣诞节\"主题，为孩子们提供一次充满\"爱、希望和想象\"的学习之旅。在这一主题中，孩子们将自始至终地洋溢着探究的愉悦情绪与体验。

孩子们通过“快乐圣诞节”主题，了解圣诞节的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。了解圣诞节的吉祥物，学习分类方法，增进创造思考能力。并尝试制作圣诞树、铃铛等，体验节日的喜悦。能积极参与圣诞的环境布置，初步有空间审美能力。通过开展对主题的探究和实践活动，培养幼儿一定的观察力、想象力。

激发幼儿喜欢参与团体游戏，并学会与人相互合作的精神。

其中，根据大班幼儿的特点，预设了亲子制作活动“制作圣诞卡”，通过孩子们和家长共同去收集材料，去超市商场寻找制作的灵感，感受了圣诞卡的形状、色彩的美，从而能创造性的制作圣诞卡。并通过制作活动感受亲子制作的乐趣，通过用看、讲、送圣诞卡活动与周围人们进行感情交流。

二、养成教育情况：

本主题中我们安排了亲子圣诞晚会。通过家长和孩子共同策划、布置，教师和孩子共同主持，家长参与节目表演等，教育培养孩子不仅需要在平日的生活中，也需要在每一次与家人亲密合作的活动中，每一次的契机都是开启幼儿兴趣与拓宽想象空间的机会。提供给孩子动手、动脑及语言表达的机会，让孩子们无时无刻地体会到快乐在自己身边。圣诞晚会以亲子联欢的形式进行，既融洽了师生与家长之间的关系，也有了情感交流，既感受到在幼儿园过圣诞节的快乐，也学到了不少本领，家长也很喜欢这样的集体联欢活动，赞赏有佳。

三、环境创设情况：

我们创设了五个主题环境：“心愿树”“成长的足迹”，“快乐圣诞卡”“圣诞袜子大集合”“美丽的圣诞树”，主题环境通过家长参与布置，利用孩子的作品展示，让班级的环境氛围充满了圣诞的节日气息。

四、游戏活动情况：

根据圣诞节的特点我们设计了相关的游戏活动：

区域一：美工(1)用画一画、剪一剪、贴一贴的方式制作圣诞树

区域二：手工(1)做驯鹿拉的圣诞老人。

区域三：折纸(1)幼儿通过看流程图，尝试折圣诞帽。

区域四：绘画(1)画画心目中的圣诞节。

区域五：科常(1)通过各个方面进行圣诞节与春节的对比，进一步学习、感知。

区域六：排图讲故事(1)通过理解、阅读故事中的文字，将图片贴在相应的位置上。

五、日常活动情况：

1、幼儿在参加晨间劳动活动中：擦椅子、照料自然角等，培养了他们爱劳动的情感。

2、在课间游戏中，我班幼儿尝试与小班幼儿共同玩，能与弟弟妹妹相互谦让。

3、在安静活动中，幼儿相互学习创编诗歌，表现对圣诞节的认识和情感。

六、社区与家长工作情况：

1、协助幼儿收集各种有关圣诞的资料(图片、玩具、画册、相片及报纸、宣传单等)

2、利用节假日与幼儿一起考察他们喜欢的圣诞饰物、礼物。

3、亲子制作\"给老师的圣诞卡\"

4、协助参与策划和布置圣诞亲子晚会，积极准备圣诞晚会的节目。

七、个别教育情况：

1、与个别幼儿及家长交流，了解在家学习和生活情况，如：小朋友吃饭挑食的情况;蒋宇的午睡情况等。

2、与个别自理能力较弱的幼儿家长沟通，多给他们练习的机会，提高自理能力。如：吴新晨穿衣服的技能等。

八、调整与变更：

详见主题活动计划。

**端午节红酒活动篇五**

本次活动从20\_\_年x月xx日到20\_\_年x月x日，共x天活动时间，总销售额x元，另xx元为与活动价格不衔接的其外部分，总体环比增长率%的自然增长，实际增长率也达能了x%，超过了活动前x%预计增长目标。活动时间紧紧扣住了圣诞节，这次活动是为圣诞节预热的初步目的已达到预期效果。

本期活动学期宣传费用，dm快讯与户外幕布及锣鼓队总计费用约1万元左右，宣传费用销售占比1%。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30%。

在3日活动内2层应季带返季这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是买一送一加赠礼品，不但给我们的活动进行了口口相传的效果，同时也让消费者感受到了真正的实惠。

一、媒体选择

本次活动我们没有选择媒体，这是一种引客缺失。如果这次我们造势媒体的话，那么营业指标至少会上升%，从媒体这块，我们忽视了它的宣传范围，从而导致了策略的狭隘性和目标群体偏离性。我们主打是是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在放弃媒体的同时也放弃了争取较高知名度的契机，也无法用一般营销策略来弥补目标和群体共性缺失。

二、缺乏计划性

促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差，单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响商场长远发展步伐。如本次活动在奖品上贴近了百姓需求，使商场在凝客方面有了号召力与聚集力。

三、活动执行力差

一项活动，无论大小“策占三划占七”可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等于零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少热情服务，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在商户心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拨高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”也限制了销售额的增长。

四、前瞻性和时尚表现不够

一个成功的活动是应该在了解最新市场信息，并多了解时尚前沿的最新动态为重要依据方可进行推广宣传为依据的。

**端午节红酒活动篇六**

这次圣诞节的活动所有学生会同学参与热情很高，对工作很积极，每一位成员都想尽自己的努力办好这次活动。所有成员间相互帮助，相互配合，使这次活动可以顺利进行。

这次活动内容较丰富，比较受同学欢迎，参加游戏的同学玩的都很快乐，我们开展的游戏很受初中同学的欢迎，参与热情很高，是这次活动比较成功的地方。

圣诞老人在活动中起到很好的引导作用，及时调整各个游戏项目间的参与人数。

所有组织人员都能安排同学在保证安全的情况下进行游戏。

学生会成员之间配合灵活，在游戏中调动活动气氛，使游戏更有趣。

很多同学喜欢大厅的圣诞树等布置，有圣诞节的气氛。

但这次活动也有不足的地方。

个别工作人员不能及时到游戏项目地点组织活动。[在以后的活动要加强监督]

操场活动的秩序不是很好。[设置警戒线，引导参加活动的同学]

参与游戏的大多是初中同学，高中同学大多选择看视频。[在选择游戏上应注意兼顾不同年龄]

及早准备有关活动的创意，才能提高效率，尽可能把活动前的准备作周全。[平时关注相关的活动，学习经验]

圣诞节活动的目的在于为同学们调节紧张的学习生活，同时增添节日的气氛，总体来看这次活动比较成功。

**端午节红酒活动篇七**

餐饮部圣诞节工作总结

酒店今年首次在户外停车场进行圣诞晚会的接待工作，在全体酒店同仁的大力协助下，较顺利完成了接待工作，达到了预期效果。在此餐饮部做一总结，为明年打好基础：一，好的方面

1.酒店各部门全体人员能够积极配合，从开始摆台到最后收尾边疆辛勤工作，非常值得肯定。

2.参加晚会人数和实际销售数据基本一致，整场氛围良好。3.各部门工作提前进行了布署，以倒计时进行工作推进，效果良好。

二，需加强的方面

1.外请的学生的后勤人员由于经验不足，导致出品和服务还是有所欠缺。

2.集团和女企的人数到下午都无法确定，导致桌椅安排有点被动。

3.整体出品的时间过长，品种还需更加丰富。

4.外场灰尘较大，对食品卫生方面有所欠妥，明年建议还是在餐厅内部进行。

5.全体人员的宵夜还需提前安排，给员工一个安慰。员工饭堂当日应该进行加菜，体现领导关怀。

6.晚会内容单调，无明显吸引力，不符合天妃酒店四星级的名气。

7.晚会舞台的背景不够大气，不能体现酒店的档次。

8.四周外围用树进行隔离，无法完全隔开。就采用更加紧密的做法。

天妃酒店餐饮部20\_\_.12.

**端午节红酒活动篇八**

为答谢广大业主对华城的厚爱与支持，为回报各界朋友对我公司的大力帮助，公司决定以晚会和抽奖活动来回报社会，已于20xx年12月25日在体育馆开展20xx“华城、感恩金湖”圣诞晚会，这次活动以激情现代舞、流行歌曲、小品表演、默契双簧、夹乒乓球等为载体，集智慧诙谐于一体，好玩好乐。

本次活动在黄董事长和钱总的领导下，在张总的指导下，在工程部、办公室、礼仪部等公司其他部门的帮助下，本次活动取得了比较理想的效果。现将活动具体内容向领导和公司同仁汇报如下：

20xx“华城、感恩”活动从前期策划、中期具体执行再到25日的圆满结束期间历时1个月又10天，期间虽有小波折，但最终还算顺利。现把这次活动做个分解，以期有则改之，无则加勉。

一、场地租赁

通过对xx县城的了解，以及活动要求互动性要强，前期经过初步考察，有三处场地：金湖中学礼堂、金湖体育馆、金城影剧院符合要求。由于金湖中学礼堂兼做学生食堂，晚会举办时间不在学校的休息日内，所以不得不放弃;影剧院的舞台前有一较深的地沟，同时由观众席到舞台的通道比较窄，仅能通过1人，并且防护措施不足，根据去年活动经验，晚会现场的小孩比较多，为安全起见，也不得不放弃;体育馆位于县政府西侧150米处，虽然位置较偏僻，较其他两处场地却是比较理想的活动场所。

二、物料准备

本着“物尽其用”的原则，我部根据晚会的实际需求，并充分考虑三线城市的宣传实况，制定出物料清单，如：暖手宝(8-10元/个)，原本计划通过联系厂家直接在其表面印刷公司标志及宣传语来加强宣传，由于时间等因素，最终没能采购。

三、奖项设置

本次活动奖项原来准备结合“华城俱乐部”金、银卡会员开奖活动一起进行的，后因在工商部门备案时未于通过，临时改成购房客户与嘉宾一起参与抽奖。故而在奖项上的设计未能够达到良好的效果。整个活动中奖项绝大部分都是有购房户所得，也是我们感到欣慰之事。

**端午节红酒活动篇九**

“唱响圣诞”圣诞节联欢晚会是xx学院学生会学习部连续第3次承办这项晚会，也是晚会的第三届。相比去年，学生会学习部成员更加年轻，更加富有想象力和创造力，晚会的效果和质量较去年都有了明显的提高。本次晚会是一次成功的活动，成功主要体现于以下几个方面：

1、良好的推广和宣传工作

要想办成一次优秀的晚会，宣传工作是重中之重。本次晚会的宣传工作进行得较早，方式较多，开展得比较成功。

在圣诞节晚会开始前几周，学习部成员就在校园每个角落进行宣传工作，本次宣传形式多样：门票抢票活动、在各宿舍楼、餐厅张贴精美海报、在各人流量大的场所摆放宣传板等形式，并利用成员的人脉关系和网络资源等方式进行推广和宣传，保证了观众的数量和热情。有了大家的激情和投入，才使得晚会的推广和宣传进行的如此顺利。

2、各协会及各学院的大力支持和帮助

xx学院学生会学习部本学期承办了多次晚会、讲座、比赛等活动，与各个学院、协会的帮助是分不开的。此次晚会准备工作进行得效率高、效果好，机械学院的同学给予我部很大的帮助，本次活动增进了两院同学和x学院学生会的友谊，加深了双方的合作关系，对于以后双方各自的发展起到了推动作用。

3、精细的现场策划

一个好的策划是活动成功进行的根本保证，而学生会学习部的成员较多，本次活动的策划进行得要顺利很多，策划对于晚会的流程和应急预案做了详细的解释说明，晚会才会一直在部内人员的掌控之中。

4、学生会学习部继续发扬团结协作的优良的传统

由于xx学院学生会学习部每年承办的活动多，任务较重，所以就要求学习部内部有一个良好的氛围和团结合作的基调，本届学习部成员充分继续发扬了学习部的优良传统，部员们不怕苦，不怕累，顶着狂风严寒认真粘贴海报、布置会场，这些对于学习部成员来说显然已经成为了一种习惯。而这种认真做事的态度也潜移默化地影响着学习部部员的日常生活，使得学习部部员养成了“能吃苦、有干劲”的优秀品质，对于日后的学习、生活也将会影响深厚。

又一年的圣诞联欢晚会结束了，这次晚会再次证明了x学院学生会是一个能够经受得起挑战和困难的团体，我们相信，在学生会全体成员的不断努力之下，xx学院学生会会有一个更加光明的未来!

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