# 圣诞节方案售房部(五篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-07-20

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**圣诞节方案售房部篇一**

携手共迎圣诞节

20xx年12月xx日-12月xx日

各部门、社团学生

（1）活动前期准备

1.宣传栏粘贴海报

2.食堂门口悬挂活动横幅

3.校内公众号文章宣传

（2）活动现场布置

圣诞树、圣诞帽、彩带、圣诞铁汁、礼品

由社团学生准备，开场炒热晚会现场气氛，调动大家的积极性。

有社团学生准备。可邀请会魔术的同学准备魔术来晚会现场表演

派发小零食，邀请其他人合照

圣诞节前由各部门分工准备节目。

向晚会现场全体人员派发礼品。

抽出幸运来宾发放精心准备的圣诞礼品。

播放交谊舞歌曲，让全场来宾自由舞蹈

《we wish you a christmas》，晚会结束

**圣诞节方案售房部篇二**

活动主题：狂欢圣诞月，大掀购物热

活动目的：以本月消费人气渐趋好转为契机，通过系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好的购物环境，提升本超市对外整体形象;并通过系列促销活动的开展，吸引客流，增加人气，提高销售业绩;同时以社会公益性营销，增强本超市的社会美誉度，从而全面树立超市良好的商业品牌形象，从而为年前的商品热销打下坚实的基础。

活动时间：12月3日~12月25日

活动组织计划：

分时间段的活动安排：

为使活动具有连续性与衔接性，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对本超市的印象，不断实施消费行为。

a、惊喜第一重——积分送大米

●时间：12月3日~12月10日

●活动项目：

一)购物积分送大米，积多少送多少!

文案：顾客是我们的上帝，我们更离不开您们的支持。为了感谢广大顾客对本超市的长期支持与忠诚，本超市特别真情奉献，超值回报祁东人民。

内容：凡于活动期间(12月3日~12月9日)，顾客只需花2元即可获得积分卡一张，顾客凭积分卡购物累计积分或一次性积分满10分(200元)，送10斤大米;满15分，送15斤大米;……以此类推，积50分以上限送50斤大米。兑奖时，顾客凭积分卡、电脑小票及相关证件到商场礼品发放处领取大米。

操作说明：

①此卡可在收银时直接刷卡积分，团购不参与此活动。

②积分卡的印制：企划部落实，12月2日前到位。

③顾客每消费20元，即积1分。积分底线为10分，不足10分不予兑换大米。上限为50分，超过50分只予兑换50分，余额累计至下次兑现。

④搭设积分卡发售台：财务部派专人负责发售，企划部美工做醒目pop活动说明。顾客领取积分卡时，必须填清楚姓名、地址、电话号码等必要的联系方式，否则积分无效。

⑤积分卡的积分兑现(积分送大米)，由服务台提供查询服务。

⑥如遇顾客退货，须带齐购物小票和积分卡办理。

二)佳品特惠购翻天——省钱特价之一

活动内容：采购部务须12月2日前配齐季节性商品，特别是品牌性新品的到位，以保证商品的品类品种齐全，极具吸引力。

在此基础上全力推出冬令性特价商品及新品部分特价，特价商品总计不下60个。要求特价商品务须敏感度高，以御寒系列商品、日用百货，及保健类商品为主。(避免使用原特价商品的旧翻版)

●活动推广：dm传单、海报、店内广播、横幅。

b、惊喜第二重——实惠攀高送

●时间：12月11日~12月16日

●活动项目：

三)积分卡再次与您有约!

活动分析：由于第一周的促销力度相对较大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，此时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：只要您在本超市购物满28元，即可获得积分卡一张，除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间，可再享受更超值的回报。一卡在手，惊喜时时有!

活动操作：

①期积分卡背面附说明“更超值，更优惠”内容。

②此期务须全面做好积分卡更优惠的宣传推广工作，如dm传单、横幅、店内广播及pop、海报等。

四)佳品特惠购翻天——省钱特价之二

活动内容：采购部提前再次采购配足商品，要求精品、新品同到位，继续推出第二期特价商品不下60个。避免特价商品的旧翻版。

●活动推广：dm传单、海报、店内广播、横幅。

c、惊喜第三重——浪漫冬之旅，金果送您欧洲游

●活动时间：12月11日~12月24日

●活动项目：

五)浪漫冬之旅，金果送您欧洲游

内容：活动期间，凡在金果超市一次性购物满48元以上，即送手套(保暖)一副。同时手套内附奖券一张，奖券设置为：

一等奖：1名，奖价值2024元的新年元旦“免费欧洲五日游”

二等奖：1名，奖价值1200元的新年元旦“五日游”

三等奖：2名，奖价值800元的新年元旦“免费海南三日游”

四等奖：3名，奖价值200元的保暖内衣一套

五等奖:若干名，奖价值45元的电热毯一床

说明：为了充分体现本次活动的公开、公平、公正，必须在宣传气势及宣传侧重点上突出活动的“公开”、“公平”、“公正”性(以此刺激，渲染促销效应);同时，在实际操作中，抽奖形式安排在周六(12月18日)及圣诞狂欢夜(12月24日晚)，声势浩荡地现场抽取，并现场电话告知中奖者(只限一次，如未接通或联系不上者则另行抽取直至联系上为止)。

注：现场邀请顾客作为公证员予以公布中奖者。

现场宣传策略：邀请电视台记者以新闻形式进行现场播道，再次巩固金果超市活动操作的真实性。

所有奖券标记：“天降寒冬，我送温暖”字样。此“情感化”营销，在于拉拢与顾客的关系。

活动操作：

1)奖券由企划部负责印制，交由财务部盖章，由财务部、防损部各派1人，将奖券投放入赠品保暖手套内，再将所有手套投入礼品箱内。

2)手套由财务部及防损部专人负责管理及发放。顾客凭购物小票在礼品箱内抽取手套一副。同时做好抽奖券的登记工作。

3)采购部负责落实手套赠品的提前到位。

4)奖券由采购部联系经销商提供赞助(以冠名权形式)。

5)奖品由采购部负责落实，由经销商冠名提供。

●活动推广：dm传单、海报、店内广播。

d、惊喜第四重——狂欢圣诞节，礼品大派送

●活动时间：12月21日~12月28日

●活动项目：

六)狂欢圣诞节，超低特卖场

时间：12月21日~28日

内容：活动期间，对目标性商品、敏感性及季节性商品进行震撼价、超低价特卖。如：御寒用品、日常用品、玩具、文具、保健品及时尚蔬果等。

操作说明：采购部务须于12月19日前将特价商品(60种以上)落实到位，并保证整个卖场的货源充足。

七)圣诞老人来啦!甜蜜礼品大派送

内容：12月23日~25日期间，每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来本超市的小朋友进行糖果大派送。(防损部、行政部各派1名装扮圣诞老人及圣诞婆婆。)

八)狂欢圣诞节，加一元得一件

内容：12月23日~25日期间，凡一次性购物满58元，加1元得圣诞帽一顶。

满68元加1元得柚子1个。

说明：柚子寓意吉祥如意。

满98元以上加1元得生抽酱油1瓶

操作说明：

①采购部提前将赠品落实到位(22日前)，保证赠品数量充足。

②赠品的发放。设一圣诞屋，圣诞屋内播放圣诞歌曲，并以圣诞彩灯烘托。借圣诞屋作礼品发放处，行政部(或财务部)与防损部各派一人身着圣诞服，装扮圣诞老人在圣诞屋内发放礼品。

③顾客凭购物小票领取礼品，礼品发放人作好礼品发放登记。(包括顾客姓名、地址、电话号码等)

九)圣诞礼品、饰品展销特卖。[ ]

内容：采购部务必于12月16日前，将圣诞礼品及饰品采购到位。营运部将圣诞礼品及饰品作专项陈列，设圣诞礼品饰品特卖区。企划部作醒目形象pop吊牌，并作特卖区相关布置。……进行“圣诞礼品饰品”专卖。

●活动推广：dm传单、海报、店内广播、横幅。

圣诞节为西传的最受中国百姓瞩目的大型节日，已经被中国百姓逐步所接受，圣诞节时间虽短，但前期准备时间较长，只要商品选择的好，操作得当，既可收到良好的效果，针对本次节日，主要从以下两个方面进行：

1、卖场布置

卖场布置的进行应围绕营运商品的选择进行，本次根据谢总意见，百货处的圣诞节的的季节性商品主要围绕小型的贺卡等礼品性商品，配合杂货处的相关休闲食品和礼品，在卖场相关位置开辟集中的圣诞节礼品区，并进行布置，为了减少费用，卖场的气氛布置尽量的简化，着重进行客服中心的布置，在客服中心设置3.30米圣诞树一个，上面布置半铃、雪球、彩灯、彩条等装饰物品，在客服中心的边缘集中布置彩灯，正面服务台布置大型的圣诞气氛pop。同时为了增加卖场内的气氛，集中为超市内促销员购买圣诞服装三件套(服装、帽子、腰带)，费用由人事部协调采购向厂家收取，其他员工由公司购买圣诞帽，在圣诞节期间佩带。客服中心的员工统一穿着圣诞服装，除女装外，应另行购买一套男装(圣诞老人服)，由客服中心的一名员工穿着，负责发放赠品。

2、促销活动

由于圣诞节的延续性不长，应注重各种活动的气氛的延续，遂做如下的策划，集中购买1000个圣诞老人玩偶，单价在1.00元左右，1000个圣诞帽，单价在0.50元左右，在圣诞节期间，凡在好又多仓储超市购物满25元者即可凭收银小票在好又多仓储超市客服中心领取圣诞老人一个和圣诞帽一顶。活动时间为12月20日——12月26日，发完既止，集中购买5000支摇花，在12月24日、25日、26日晚5：00开始进行发放，消费满10元者即可获得摇花2支。配合这样的促销活动，一方面可以营造浓烈的圣诞节气氛，另一方面也可以使消费者领略到潮湿独特的文化气息。

铃儿响叮当，圣诞老人送吉祥，22日~26日，超市派出8位圣诞老人在卖场派送“小气球、年台历、挂历、小礼品包、钥匙链”。

购物颂吉祥，在超市购物满25元，就可获赠超市圣诞帽一个，同时有机会在祝福卡上表达对你所爱的人的一份新年祝福并将他系在超市内外的圣诞树上或直接送给你祝福的人，24、25两日200顶免费的超市圣诞帽送给小朋友。

22日~26日购物满48元的单张小票在服务台换取“火鸡腿、散糖果、散果冻”三种商品的5折优惠卡，此卡只对应一种商品，每日100张，大家电、团购小票除外，小票不做累加。

22日~29日，每日前100位满18元的单张小票(累加小票除外)可在发卡处免费获得超市会员卡一张!

疯狂圣诞夜，邀您共渡，活动自24日下午14：25分正式开始，22：00结束精彩内容见详单。

14：25~17：00的外场演出开始，15：00巨型圣诞蛋糕(80cm180cm)在店堂展出(专人看护)，圣诞老人频繁在蛋糕附近油动，16：00告示蛋糕派对开始的时间(21：00)，16：00~19：00场内大型促销活动要拉动大量顾客，18：00~21：00的演出开始，店堂里圣诞老人要拉拢小朋友跳舞(兔子舞或蝴蝶舞)到场外，同时场外演出队伍要能够配合(负责)。

21：00蛋糕派对准时开始，场内广播要及时，乐曲在21：00准时切换到“铃儿响叮当”!

先开香槟酒庆祝(负责)、蛋糕开切分吃(负责)，保安要维护好现场秩序(负责)。

22：00广场燃放烟花。

12月21日~25日期间，凡累计购物满100元，即可凭信誉卡或购物小票到6f毛衫休闲商场换取100元对等消费券(40元圣诞券、40元元旦开门红券、20元化妆券)，满200元送200元，其中大家电、黄铂金、手机、电脑、数码、食品等品类商品不参加赠券活动，部分品类商品按比例赠券、收券。其中，圣诞券的使用时间为12月24日、25日，元旦开门红券的使用时间为06年元月1日~3日，化妆券两个活动期间均能使用。所有赠券仅限本商场参加活动。

使用规则：

1、此券只适用于本商场参加活动部位，部分品类商品和特价商品不参加赠券活动;

2、此券为对等消费券，部分品类商品按比例赠券、收券，余额不找零;

3、此券不能兑换现金，用券消费的现金部分不循环累计赠券;

4、现金消费退货时，需将赠券或与赠券等值现金一并返还商场;

5、持券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退还顾客;

6、持券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分;

7、此券不得倒买倒卖;

注：本次活动细节不明之处由本商场业务监察处负责解释，发生争议按国家有关法规执行。

之二：24日平安日;早7：00——9：00圣诞早市大抢购、晚20：00——22：00圣诞晚市折到底

之三：25日圣诞日;可爱圣诞礼、欢乐惊喜送

12月25日当天，凡在本商场购物满99元、199元、299元，送可爱圣诞礼物1个，限量500个;满399元，送圣诞熊1个，限量50个。

赠奖中心：5f会员俱乐部

之四：圣诞节相关活动

1、24日平安夜;激情狂欢晚会;倾情演绎欢乐圣诞。

2、圣诞树、许愿屋：活动期间，在正门前设立巨型圣诞树，圣诞树旁边设立圣诞小屋，顾客可到小屋内许愿、留言、祈祷、填写圣诞祝福卡，可挂到圣诞树上，为亲人朋友祈福。

3、12月24日，神秘的圣诞老人向幸运顾客、小朋友发放节日礼品。

4、7999圣诞热线点歌——顾客在购物时可以进行现场广播点歌。

5、全体员工戴圣诞帽，烘托气氛。

之一：过新年、吃好的、穿好的、用好的——元旦开门红券尽情花

之二：50元购物抽大奖——300份鸿运大礼包、24个金元宝送给你

元月1日——3日期间，在本商场购物累计满50元的顾客，即可到6f毛衫休闲商场领取抽奖卡一张，100元两张，依此类推。每天100个鸿运大礼包，还有金元宝等你拿。

奖品设置：

特等奖(2名/天)奖10克金元宝1个鸿运大奖(6名/天)奖7克金元宝1个

鸿运大礼包(100名/天)奖价值30元奖品1个

活动细则：

1、活动期间，已兑换抽奖卡的购物小票或信誉卡上的余额不累计;

2、中奖顾客个人所得税自理;

4、中奖顾客于投奖次日闭店前持所有参加抽奖的信誉卡、抽奖卡正券领奖有效，逾期不领视为自动弃奖;

5、该抽奖卡不记名，不挂失，复印、涂抹均视为无效;

6、中奖顾客退货时，需将奖品或与奖品等值的现金返回商场，该奖品享受正常售后服务。

注：本次活动细节不明之处由本商场营销企划处负责解释，发生争议按国家有关法规执行。

之三：辞旧迎新庆元旦、以旧换新开门红

元月1日——3日期间，黄金、铂金、手机、电脑、电视、冰箱、洗衣机、碟机、烟机、炉具、热水器、电饭锅、压力锅以旧换新。

配合“12.21;爱你日;爱你价”活动主题，1—6f商场推出系列商品促销活动。

之一、早市商品大抢购;晚市商品折到底

12月21日当天，早9：00—10：30

早市大抢购，百余种特价商品等你抢，晚18：30—20：00晚市折到底，数十个品牌折扣，实惠送给你。

之二、整点大抽奖;时尚、实惠送给你

12月21日当天，凡在本商场购物满50元，即可到6f毛衫休闲商场换取抽奖卡一张，100元两张，依此类推;将抽奖卡副券撕下投入抽奖箱中，即可参加于当日12时、15时、18时举行的“整点大抽奖”;一次100名，一天300名，300份时尚、实惠大礼等你拿…

活动主题：圣诞疯狂抢衣大比拼

活动时间：12月17日---12月24日(晚)

活动方式(概要)

1、 自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间为12月17日----12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

活动评估

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

卖场布置及注意事项：

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

2、现场秩序更为重要，人员分配如下：计时人员2人、核定商品价值人员2人，主持1人、发号员2人、公布价值员1人、保安若干

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

广告宣传

1、12月17日报纸四分之一通栏，设计思路：不能过分强调商品促销，应以圣诞活动为主，将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

评论

活动倒是挺有新意。我总觉得是在消耗顾客的体力，说白了就是一种玩弄的感觉(以顾客的角度考虑)。对于现代企划的目标和方向，我想还是见仁见智，但是，有一点，现在的顾客越来越精明了，或者说越来越难伺候了，这样的活动我想作为一个过渡性的，阶段性的或者补充型的活动，还是可以，但是作为主力活动，是不是还是应该从广度和深度上下点功夫。

首先将店面装扮的浓浓的圣诞气氛!彩灯、音乐、圣诞树等等!所有店内员工头戴圣诞帽!出钱制作一个大型圣诞花车(东风车加圣诞喷画框架)，圣诞老人及白雪公主等人物站在花车上沿街派送圣诞糖果!也可在卖场内随机派发糖果!此举可迅速在商圈内产生强烈的洋节日刺激感，圣诞晚会则可花20\_\_元请一个摇滚乐队增强现场气氛，现场派发气球、圣诞眼罩等。以及领唱平安夜之歌等....

营销活动方面：制作一些装礼物清单的袜子，贴在活动看板上，

购物满￥68元在a区随意抽取一个袜子，内有小礼品(价值￥2-10元)

满￥168元在b区..........................(价值￥4-20元)

满￥288元在c区..........................(价值￥6-30元)。

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人是年轻人所接受，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。

二、开发过程

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x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。

三、实施效果

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。

四、营销启示

1、敏锐的市场洞察力圣诞节虽然是“洋节”，但现在已被国人普便接受，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，正是因为在策划方案时，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。

活动主题：“城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖”

活动目的：提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

活动时间：12月10日——1月1日;

活动规则：凡是在12月10日至1月1日期间购买大名城住宅或商业的客户均可参与大名城迎新年联欢抽大奖活动。

奖项设置方案：

送品牌电脑一台;

二等奖：2名，各赠送25英寸大彩电一台(价值3000元/台);

三等奖：5名，各赠送1.2p空调挂机一台(价值1500元/台);

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电1奖金总额：万元;中奖率：100%;

抽奖时间：12月11日;

抽奖地点：城售楼处;

抽奖活动规则：在12月11日将在活动期间购房的业主邀请到售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、性，将邀请公证处人员进行现场公证;在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明!

活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告;

2、短信群发;

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传;

以举办“回馈业主，服务业主”为名的公开活动，同时，带出一些较有影响力的歌舞、文艺表演活动，期望“充分利用现有的业主资源、以旧带新”，再推出在价格、赠送等方面较具吸引力的信息，吸引购房。

1、以“让世界充满活力——迎圣诞系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略及简要计划

一、活动主题

圣诞促销。

二、活动时间

20\_\_\_\_年12月24日—1月15日。

三、活动内容

第一阶段促销阶段。

第一部分“迎新三步曲”。

第一曲：

(一)主题：圣诞狂欢夜铃儿响叮铛。

(二)时间：20\_\_\_\_年12月24日晚18时—12月26日晚21时。

(三)促销内容：不叮购不停。

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌的超低折扣商品，购买。(商品可以低于4折以下)

操作办法：

①、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着购物活动的开始，当听到“叮”的提示音时，购物活动则结束。

②、购物时间段由商城统一制订，每日所推出的三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

③、每个时间段的购物时间为10分钟。

④、当购物活动结束提示音响起时，参与活动的指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。

⑤、活动由24日晚18时开始，当日购时间段可设为两个。

⑥、部分不参加活动专柜详见店内标识。

⑦、活动期间vip卡停止使用。

⑧、顾客参与购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。

⑨、活动时所购商品不退不换。

(四)文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店的顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始的喝啤酒大赛，大赛产生的冠、亚、季军将得到不同价值的圣诞大礼一份。(赛制安排及比赛规则另附)

第二曲：

(一)主题：盛世\_\_\_\_星光闪耀\_\_\_\_周年庆纵情回报顾客情。

(二)时间：20\_\_\_\_年12月27日—12月28日。

(三)促销内容

1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。(方案制定后须上报至经营部)

2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额的顾客均可参加超值换购活动。

a、满100—300元的顾客，加15元可换购\_\_\_\_\_\_价值38元精美米箱一个;

b、满300—600元，加20元可换购\_\_\_\_\_\_价值58元高档浴巾一条;

c、满600—900元，加30元可换购\_\_\_\_\_\_价值87元米奇套巾一套;

d、满900—\_\_\_\_\_\_\_\_元，加70元可换购\_\_\_\_\_\_价值138元高级拖布一把;

e、满3000元以上，加150元可换购\_\_\_\_\_\_价值420元纯毛地毯一张。

3、换购方法及地点

①、顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

②券不可兑换现金。

③换购券三日内有效。

④换购商品不予退换。

⑤单张换购券只能换购一件商品。

⑥换购商品不兼得。

⑦换购金额零头不计算在内。

4、退换货

①、退货时，需将换购商品一并退回，同时返还换购附加金额。

②、换货时，需根据最后实际购物金额重新，换购商品，同时添加或退领换购附加金额。

③、退货时，如顾客不愿退回换购商品或换商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购卖。

④、换货时，如顾客不愿将已换购商品退回或换购商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购卖，同时按最后实际购物金额，换购相应的换购商品。

5、部分不参加活动的专柜详见店内标识。

6、活动期间vip卡停止使用。

##结束[\_TAG\_h3]圣诞节方案售房部篇三

圣诞前夕（平安夜）联谊

校团委

联谊交流

各班全体学生

⒈为各班同学间增加联系，加强合作，增进友谊。

⒉增加同学间的相互了解，增强团队合作意识，互助互爱，共同成长。⒊丰富课外生活，缓解学习压力。

20xx年12月24日下午7：10开始（班委及活动负责成员6：30到场，

通知其余同学7：00到场。）

㈠圣诞节气氛；

校内

㈡粘贴气球，彩带，喷雪写“merrychristmas”等；

㈢备注：由全体活动人员负责在活动开始前完成现场布置。

四各班布置可以上网采购圣诞用品，推荐之前部门合作网点淘宝搜：米诺天堂圣诞帽（一个几毛钱哇）

㈠开幕式：宣布活动开始

⒈负责：各系各选取出一名主持人（需佩戴圣诞帽）。

⒉说明：①由xx系主持人用致开场辞，xx系主持人致幽默开场白；

②由各系主持人各自介绍班级特色；③由各个系主持人向观众自我介绍；

④xx系主持人介绍第一个开场节目，xx系主持人介绍第二个节目。

⒊备注：主持人需事先统一开场白等内容。各系代表队由各系班长负责开场表演准

备工作。

㈡开场互动：各班表演

⒉说明：各班表演准备的节目！

⒊组织：①主持人做简要活动介绍；

㈢备注：班级表演由各班文艺委员组织排练节目。

㈢集体活动一：智力体力大考验！⒊负责：主持人、策划组

⒋说明：本活动需要男女搭配完成，男生背着女生，主持人出一道脑筋急转弯，

听到出发命令后，男生背着女生，迅速跑到前方座位处坐下回答问题，答对胜出，，胜出有奖，回答错误则重复。

⒊组织：①主持人简要介绍，由策划组签条；

②主持人组织问题；

③服务组对胜出对进行奖励；

⑤主持人点评，裁判组代表（）发言。

⑥结束本环节。

㈣集体活动二：反应大考验！

⒈负责：公正组人员、主持人。

⒉说明：本活动为了活跃气氛，加速增进组员之间了解。

⒊组织：

①主持人宣布游戏规则（五张凳子放在中间，六位同学围着凳子转，主持人放音乐，当音乐停止时，同学们就抢占位子，没坐到位子的同学即淘汰，以此类推，最后一名胜出者有奖）；

②服务组注意同学们的安全！

4。备注：

①男女分成两队进行！

（五）集体活动三：奇思幻想

⒈负责：主持人

⒉说明：此活动为现场抽取观众参与，主持人将在黑板上写下一动作状态，问参与者是否愿意做，愿意和男的还是女的做，白天做还是晚上做，一天做几次，以后会不会继续坚持，等等

主持人可以问，睡觉，上厕所，吃饭，洗澡等搞怪问题。

⒊组织：①主持人宣布活动规则；

②参与者上台就有奖励，奖励飘雪一瓶；

③观众可以起哄，干扰参与者判断；

④结束后主持人点评，摄影组拍照。

⒋备注：①活动组织者知道意图，可以在下面干扰参与者判断；

②主持人要思维活跃，评论幽默；

③主持人问题可以先问些正式的，为搞笑做铺垫。

㈦集体活动

五：真心冒险对对碰

⒈负责：主持人、音像组。

⒉说明：大家坐在一起，以“击鼓传花”的方式传递道具，当音乐停下时，由拿到

道具那名同学作为参与者，进行真心大冒险。

⒊组织：①主持人做规则简介；

②相关人员配合活动，向参与者发放糖果，参与后有小礼物；

③主持人做活动总结。

⒋备注：真心话内容：

1。是否曾经暗恋过ta人，暗恋的原因是什么，具体情况是怎样的？

3。说说你们组谁最帅，为什么？大冒险内容：

1。唱首歌，跳个舞，表演一下自己的特长；

2。做运动，男生蛙跳二十个，女生下蹲十个；

3。找一个异性（不是本班的），想方法让ta说出：“友谊天长地久”，不能让ta直接说。

㈧集体活动六：歌曲大合唱！

⒈负责：主持人、相关负责人、其余全体同学

⒉说明：此活动为互动全场最刺激的环节。

⒊组织：

①同学们各抒己见，把好听的歌例举来，大家一起唱；

②纪念友谊；

集体活动七：相互了解！

1。负责：主持人，全体同学！

2。说明：深入了解同学！

3。组织：主持人宣布活动；同学们对刚认识的同学进行深入了解，留下电话号码

或qq号，以后成为好朋友！！

㈨闭幕式：总结、交换礼物

⒈负责：主持人、礼仪组、裁判组、摄像组、音像组及各班负责人员

⒉说明：

①主持人宣布：活动进入最后环节。

②礼仪组、裁判组分发苹果；

③摄像组拍照留念。

④各班负责人负责进行礼物交换。

⑤主持人宣布活动结束，音乐想起，说祝福的话。

⒊备注：①闭幕式中强调活动主题。

②活动结束后，由后勤组主要负责现场整理。

㈠道具：圣诞用品㈡物品：奖品

㈢食品：饮用水水果糖果等

㈣其他：都可以上网采购（淘宝网的米诺天堂家毛绒玩具和圣诞用

品就很便宜适合活动采购使用）

㈠主持组：

负责本次活动的主持工作等。

㈡撰稿人：

负责班主任发言稿、感谢信的撰写等。

㈢摄像组：

负责活动全程的摄影，拍照等。

㈣后勤组：

负责活动资源的借用、购买、制作、运输、归还及活动现场的布置和整理。

㈤采购组：

采购道具、装饰等。

㈥音像组：

负责背景音乐的搜集和播放等。

㈦制作组：

负责班级礼物、道具（分组纸条）的制作等。

㈧广告组：负责广告的编辑、排练及表演。㈨礼仪队：负责分发奖品、分组签条。（十x班表演：负责开场xx表演等。（十一x班表演：负责开场xx表演环节。（十二其他：负责奖品的发放安排。负责突发事件的处理。负责道具的管理。

物品数量合计

单价/元总价/元㈠活动所需设备、物品、稿件、其他等需于活动前完成租借、购买、撰写、制作等。㈡各种节目的排练需于活动前完成。㈢各（组）人员在不影响完成各自任务的前提下须参加到活动中。㈣负责人姓名依据汉语拼音首字母顺序排序。

此活动策划书为小组策划为日后小组策划书所用格式，内容将会更改。这是小组第一次做策划，还没有按流程来做，还有感觉小组离正式起步还有点远，大家现在都有自己各自的事情，学习任务，但是小组是最快的方式来完成各自所需完成的任务，希望有一个好的开始。本次将由涛负责整理各自意见。

还有三个想法，

1．作为圣诞节所在那周，把时间定在周5平安夜，有很好的主题来做，关于是放假参与人数少的问题，个人认为这取决于活动本身是否有吸引力。这还需要听取大家看法和联谊班的提议。

2．听说2班文艺委员很厉害，其实我们可以和其他班一起来弄这个跨学院联谊，

①可以分担我们的任务；

②可以准备节目；

③更多班级参与更加热闹，有更多积极的参与者，有利于活动的开展。

3．基于第2条，我们将发邀请函加口头协商方式，邀请联谊班级进行联谊，活动班级可以为3、4个，这样可以分担活动经费，更能分担策划压力，还有就算有些人不来，人也不少，能保持活动气氛。

其实活动策划不需要我们很多时间做，重点是实施。很多事我们需要试过才知道不可以。不知道活动是否能顺利，但是我们还是要尝试。这周就暂时到这里吧。下周再开始活动策划。

现在主要就是班级协商问题，留给周日或者下周解决吧。

**圣诞节方案售房部篇四**

xx圣诞老人来了主题晚会

1、开场舞蹈《圣诞老人来了》冬糖琦戎艾圣诞老人来了（1）

2、主持人致开场词音乐silennight（2）

在这普天同庆的大日子里，万千祝福而无从说起，只想很老土地对大家说四个字圣诞快乐！因为有你，这个圣诞变得快乐，因为有爱，这个圣诞不再冰冷。尊敬的宝宝家长，可爱的宝宝们！大家晚上好！欢迎大家来到运动宝贝北苑中心，共同欢度xx年圣诞主题晚会。我是主持人：

3、《圣诞老人的故事》儿童剧音乐：轻快版jinglebells（8）

据传说，圣诞老人名叫圣尼古拉，是个非常乐于助人的好心人。尼古拉年轻的时候，经常帮助那些身处困境的人。做了好事不愿宣扬。

在尼古拉居住的城里有户人家生活非常艰难，每天吃饭都吃不饱，到了三个女儿出嫁的时候，可怜的父亲没有钱为女儿准备嫁妆，变得更加沮丧了。在圣诞节的前一天的晚上，女儿们洗完衣服后将长统袜挂在壁炉前烘干。尼古拉悄悄的来到她们的家门前。他从窗口看到一家人都已睡着了，同时也注意到了女孩们的长统袜。随即，他从口袋里掏出三小包黄金从烟囱上一个个投下去，刚好掉在女孩们的长统袜里。

第二天早上正是圣诞节，女儿们醒来发现她们的长统袜里装满了金子，足够供她们买嫁妆了。她们知道是尼古拉作的好事，便请他来一面庆祝一面感谢。这个父亲也因此能亲眼看到他的女儿们结婚，从此便过上了幸福快乐的生活。以后每到圣诞节，这三个少女就讲这个故事。孩子们听了，非常的羡慕，也希望圣诞老人来送给他一袜子礼物。圣诞老人：戎三个女儿：冬糖艾女儿的父亲：琦

(转载请注明来源：\*\*\*)

4、《铃儿响叮当》圣诞老人（冬冬）带领大家一起舞蹈音乐：童声合唱版jinglebells（4）

5、圣诞老人的小帮手糖糖小艾音乐：牛仔版jinglebells（3）

准备：连个大的装饰漂亮的圣诞袜（游戏道具装东西的）小蜜桔、糖果各两筐。万象组合障碍两组，平衡板桥两组。

最快将糖果装完的一组获胜，糖果盒小蜜桔奖励该组成员。

6、三等奖：

礼仪小姐：糖琦抽奖嘉宾：

7、贴胡子琦戎音乐：小羊肖恩\*\*\*/programs/vieerrychristmas

圣诞节的节目

（家长入场时播放圣诞歌曲）

老师：hello,everyone,merrychristmas!errychristmastoyourmumanddad.

学生：merrychristmas

老师：look,errychristmas.让小朋友也对圣诞老人说：merrychristmas,然后，与圣诞老人唱英文歌曲jinglebell,让整个现场火热起来。

圣诞老人边从红色袋子中拿出具有圣诞节特色的实物或者道具，比如：圣诞树，圣诞帽，圣诞袜，圣诞贺卡...边说出单词，让小朋友们一起学习。

老师：areyouhappy?noumhellodadapplered;中班歌曲：,ntaclaus\*\*\*estothetoe.(老师可以请4个家长，每个家长后有三个或四个孩子，家长手里拿着卡片，说到哪张卡片，孩子就和家长一边说英文，一边蹲。)

大头夹子的游戏(分成三组或四组，小朋友和家长面对面用头夹着卡片从起点运到终点，其他的部位不能碰到卡片，也不能掉）

（注：游戏中胜利的小朋友可以得到圣诞老人精美礼物）

游戏结束后，圣诞老人带着小朋友们一起唱ifyouarehappy，把活动推向高潮。

**圣诞节方案售房部篇五**

每年的12月25日，是圣诞节。西方人以红、绿、白三色为圣诞色，圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰，其隆重程度，类似于中国的春节。

首选主题：

情浓缤纷圣诞狂欢五彩锦绣

备选主题：

狂欢圣诞闹今宵

激情圣诞齐动员

乐结圣诞情系锦绣

售楼部庭前广场

12月25日19：00—22：00

1、户外广告（通过横幅、灯旗、彩旗、户外广告牌、车体广告等方式释放锦绣举办圣诞活动的信息）

2、邀请函（向小区业主及意向客户发送邀请函）

3、电话邀约或手机短信邀约。（销售人员向预留资料的意向客户电话邀请参与活动，通过手机短信发送活动信息。）

4、口碑传播。（实现销售人员间的＇口头传递，业主间的口头传递。）

1、嘉宾：

a、小区业主600人

b、意向客户或潜在客户300人

2、工作组人员：

a、保安50人

b、司仪、节目表演相关人员10人

c、锦绣阳光、盛唐工作人员30人

预计此次活动的参与人数将达到1000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

c、动物齐上阵智慧碰碰碰

d、缤纷投手满载而归

e、倾情献礼奖项迭出

f、圣诞舞会狂欢今宵

17：30-18：30工作人员到场，并着手检查活动准备工作。

18：30-19：00咨询接待处开始工作。

嘉宾陆续到场诞老人献礼及抽奖活动。司仪引导人领取活动券。播放圣诞歌曲（如《平安夜》《圣诞钟声》《天使歌唱在高天》《幻想当年时光夜半》《铃铛儿响叮当》等）

19：00-21：00圣诞节目表演。（故事剧表演、时装表演秀、舞台趣味游戏等）中间穿插圣们凭活动券领帽许愿，参加各项趣味活动

19：00-22：00凭活动券到咨询接待处，两名“圣诞老人”开始发放圣诞帽，“小丑”向人们发放圣诞卡片。各类趣味活动开放。

21：00-22：00圣诞舞会

22：00活动结束，做好人员的结送与疏散工作。现场清理。

a、采摘圣诞帽许下圣诞愿

准备：带挂钩的立柱一根，上面挂满圣诞帽；装饰精美的圣诞树一棵；小钩环一个；两名“圣诞老人”与一名“小丑”。

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“小丑”赠送的圣诞卡片一张。嘉宾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

此区域趣味活动由家庭成员协作完成，由以下活动组成：

欢欢喜喜把家还

准备：气球

游戏规则：以家庭为单位，（两人或三人）手手相联，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。

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