

圣诞节活动策划(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

圣诞节活动策划篇一

酒店是以娱乐为龙头的娱乐性酒店，活动主题一定要具新意、创造性，内容独特、怪异。

12月8日至1月1日

二楼拉斯维加斯俱乐部、三楼体乐酒吧

(注：由酒商提供活动所需费用赞助)

a□12月18日至元月1日指定特惠啤酒专场(活动期间，二楼大厅40元/半打，三楼大厅一律60元/半打)。

b□策划部设计圣诞卡，由娱乐部派发。部分较为重要或与本酒店有长期消费协议的客户，(每张圣诞卡附送免ktv房租券或者200元现金代用券壹张、具体客人名单由罗总统计上缴总办批阅后由业务部负责派发。附送新年台历，圣诞、新年活动的具体内容)增加与客人的沟通和交流，增进客人来江都消费的欲望。此券有效期为12月18至次年1月1日)(12月24、25、26、31、元月1日除外)。

c□12月24、25日平安夜收取门票(价格未定)元/人(圣诞礼品包一份)

d□圣诞福星评选活动：

时间：

12月24日12：00。

地点：三楼层乐酒吧。

圣诞节当日，二、三楼门口设置圣诞服装售卖点，客人可自由购买，扮演圣诞老人，参加圣诞福星评选。

圣诞节当日，所有客人购买半打指定啤酒可获选票两张(五角星不干胶)以次类推，多买多得。

评选活动于12：00正式进行，参加评选的客人环绕全场，由现场客人评选，如果身上粘贴的五角星最多，即可成为当晚圣诞福星，可获由啤酒公司赞助的大奖一份(具体奖品未定)+指定啤酒一打。

此次评选圣诞福星活动可促进客人购买啤酒的高潮，建议设置大奖，增加吸引力。

e□赠券：

凡客人在ktv消费满600元(含600元)以上赠指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满800元(含800元)以上赠指定啤酒一打+圣诞礼品包、新年台历一份。

凡客人在ktv消费满1300元(含1300元)以上赠现金代用券100元壹张+指定啤酒半打+圣诞礼品包、新年台历二份，或者指定啤酒贰打+圣诞礼品包、新年台历二份。

以上现金代用券有效期为自发券之日起15天有效。

f□2425日特邀圣诞佳宾表演助兴，现场派发圣诞礼品。

g□欢乐圣诞游艺活动

时间：12月24日

地点：二楼美女吧

平安夜当晚，二楼美女吧由行政部、保安部选派男女各2人穿戴圣诞服饰，举行圣诞系列游艺活动。

(1)套圈游戏：地上摆放啤酒、彩喷、圣诞礼品包、圣诞公仔等，由客人于4米外抛掷套圈，套中即奖。

(2)夹玻璃球游戏：客人在规定时间内(30秒)夹完盒内玻璃球，即可前往礼品售卖点领取奖品。

(3)掷骰子擂台赛游戏：由保安部选派保安一名，穿戴圣诞服饰作为擂主，摆放半打啤酒、圣诞礼品、彩喷、圣诞公仔等。客人可用啤酒、或前往礼品售卖点买取圣诞礼品作为打擂资本，上前与擂主打擂，赢者即可获相应的奖品、输者即输掉打擂资本，即由后者补上。

h□圣诞倒记时：

日当晚12：00前5分钟由司仪主持现场倒记时。

倒记时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛。

i□圣诞大抽奖(指定啤酒公司赞助奖品)

时间：12月25日晚12：

地点：拉斯维加斯俱乐部大厅。

二楼咨客台处设抽奖箱一个，设凡客人购买指定啤酒一打即可获抽奖壹张(以次类推)。

奖品设置：(奖品未定)

j□圣诞节当日由酒店选派12名高大保安扮演圣诞老人，娱乐部选派咨客12名扮演圣诞天使，在酒店二、三楼四处派发圣诞礼品。

k□元旦化妆舞会(最佳化装、舞蹈奖评选活动)：

时间：12月31日。

地点：二楼拉斯维加斯俱乐部。

在二楼门口设置面具售卖点：

12月31日晚，客人可自由化装或前往面具售卖点购买晚会所需面具，参加本酒店举行的化妆舞会评选活动。

评选奖项：

(1) 一等奖(最佳舞蹈) 卡拉ok大房免费券壹张+200元现金代用券壹张+啤酒一打

(2) 二等奖(最佳化妆) 卡拉ok中房免费券壹张+100元现金代用券+啤酒半打

(3) 三等奖(最佳搞笑) 200元现金代用券+啤酒半打

l□新年倒记时：

(1) 31日当晚12:00前5分钟由司仪主持现场倒计时。

(2) 倒计时10秒所有的服务员带动客人进入高潮，同司仪一起大声倒数10秒，挑动现场气氛。

(3) 倒计时10秒，所有的dj舞蹈员手持公仔、礼品向四周的客人抛洒，准12:00向舞厅中间喷洒彩条。

节目部分：

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节节目和舞蹈，带动圣诞气氛。

(2) 圣诞当日二、三楼大厅背景音乐以圣诞音乐为主。

(3) 圣诞当日歌手以圣诞歌曲为主，向客人抛洒圣诞礼品。

(4) 圣诞佳宾主要以圣诞祝福、搞笑为主。

(1) 停车场外围树上挂满漫天星，酒店门口绿化带挂满漫天星(12月10日之前)。

(2) 酒店正面外墙圣诞宣传喷绘两幅，两边外墙悬挂酒店活动条幅8条：

(3) 酒店大门口两边摆满圣诞花，大门上方制作圣诞pop悬挂圣诞花环，玻璃门上喷制圣诞雪景。

(4) 大堂中央4米高圣诞树一棵，四周摆放几棵小圣诞树、圣诞小屋，用栅栏围住，树上挂满圣诞礼品和漫天星灯。

(5) 电梯口摆放高1.8米高泡沫圣诞老人一个四周围满圣诞花。

(6) 一楼到二楼的楼梯口用圣诞草制作一个圣诞拱门，楼梯扶手上围满圣诞草。

(7) 拉斯维加斯门口2.5米圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，上面圣诞pop一组，天花上悬挂圣诞装饰物，四周墙壁上悬挂圣诞花环，圣诞饰物。

(8) 门口小食档制作奶油圣诞饼屋风景图一组(西厨负责制作)。

(9) 拉斯维加斯里面园柱上挂圣诞老人头像和圣诞花环，入口处墙上绘制圣诞雪景图，大厅每张台面上摆放30cm小圣诞树一棵，天花上悬挂圣诞饰物。

(10) 三楼电梯口摆放3米左右圣诞树一棵，树上挂满漫天星和圣诞礼品，用圣诞礼品包围住，体乐酒吧门上制作圣诞pop一组，用圣诞藤围起来，两边柱上粘贴泡沫立体圣诞老人头像，用泡沫制作雪景。

(11) 三楼酒吧间摆放壹张圆桌，铺上白布，上面摆放自制泡沫梅花鹿一个，旁边摆放圣诞小屋和礼品包。

(12) 三楼大厅两边铁柱之间悬挂圣诞花环，铁柱上用圣诞花成龙形状围起来，园柱上和墙上粘贴圣诞老人图片、圣诞花环、圣诞饰物，每张台面上摆放30cm圣诞树灯各一棵。

(13) 3、4楼ktv包房走廊墙壁上粘贴圣诞图片、悬挂圣诞花、圣诞花环。走廊天花悬挂圣诞饰物，每间包房悬挂适当的圣诞饰物、圣诞草和圣诞老人头，台面上摆放30cm圣诞树灯。

(14) 6、7楼层电梯口摆放1.5米金色圣诞树各一棵，围满圣诞礼品包，每层电梯上方粘贴圣诞花环一个，客房楼层走廊墙上适当粘贴部分圣诞老人图片。

(15) 二楼摆放摩托车处摆放1.5米高泡沫梅花鹿一个四周摆放50cm小圣诞树8棵和圣诞小屋、圣诞礼品包。

(16) 员工娱乐室2米高圣诞树一棵，挂满漫天星，树下堆满圣

诞礼品包，办公室墙上悬挂圣诞老人图片。

圣诞节活动营销策划篇二

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的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

魔力圣诞派对

xxxx年12月24日

票价:118每张

二楼多功能大厅

(注：由酒商提供奖品)

平安夜，狂欢夜自助大时间□xxxx年12月24
日18：00——19：30

地点□xx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，既有地道的中国菜，也有西餐，还有中西合璧的创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人的色泽。各色水果和圣诞节的特色饼干等)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。欢快的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、难忘的圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制的圣热饮，

花样繁多的节日甜点，琳琅界风味佳肴，更有香地道的咖啡，口味纯正的红酒以及香醇的极品酩悦香槟让您在“欢腾的xx”□尽享“缤纷的圣诞”。

“圣诞欢歌”：

小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式的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的哈利波特、蜘蛛侠、咸蛋超等装扮，在两名圣诞天使的带领下一起伴随着清脆悦耳的铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞。

范文（通用5篇）为有力保证活动开展的质量水平，常常需要预先制定活动方案，活动方案可以对一个活动明确一个大概的方向。那么活动方案应该怎么制定才合.....

圣诞节活动营销策划篇三

一、 活动目的和背景

本次房地产开盘活动初定时间为2018年6月19日，星期六。从2018年度至今年五月份在 亿万酒店 项目的推广，再加上5月下旬开始的媒体推广到现在， 太极景润花园 在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据从6月6日到现在的项目销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕 销售 为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将太极景润花园 的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的

销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

二、 活动时间

2018年6月19日(星期六)

三、 活动地点

太极景润花园项目销售中心现场

四、 房地产开盘策划方案主题思路定位

强调氛围 突出品位 提升档次 有条不紊 圆满成功

- 1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。
- 2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。
- 3) 通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于 选房、购房流程 的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。
- 4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

五、 房地产 开盘活动现场规划布置方案

1) 现场布置

a在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板(双面)，舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

b售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

2) 外围道路布置

a塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

3) 售楼部分区布置及其他布置

a售楼部内部分为4个区域

a□选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b□签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4)新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

圣诞节活动营销策划篇四

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报：根据公司总体安排。

2、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

3、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。（单独出台方案，在此略。）

三、活动组织计划：

（1）分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，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xxx的印象，不断实施消费行为。）惊喜第一重：

购物积分送大米，积多少送多少！

惊喜第二重□xxx积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：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。

活动时间：12月7日—11日 注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周：12月14日—18日

奶粉文化周 活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计700份，此期间提供10个奶粉惊喜特价。食品 惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！ 活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

购物满58元加1元得xxx圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得xxx柚子一个（限量300个自理）

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

（2）周六、周日活动安排：

目的：根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

圣诞节活动营销策划篇五

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的. 餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一) 圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐(西餐负责)日期□20xx年12月24日、12月25日时间：下午五点半至晚上十点半地点：酒店二楼西餐厅和书吧红粉舞厅价格：自助晚餐成人每位198元，儿童每位88元(10岁以下)(自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日)

形式：

(1) 娱乐活动：圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物；

(2) 游戏活动：搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费；

(3) 自助晚餐：以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐(西餐负责)

形式：

(1) 以海鲜和传统圣诞食品为主；

(2) 具体菜单另报。岁末联欢宴(中西餐分别负责)

3、圣诞派对(红粉舞厅会负责)

日期□20xx年12月24日、12月25日时间：晚七时至凌晨二时地点：红粉舞厅

形式：

(1)娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等；

(2)抽奖礼品：奖品种类另定；

(3)酒店致辞

(4)化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

(二)圣诞、元旦节日装饰安排

一、店外灯饰(由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰)

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店b区大堂

形式：

1、制作酒店英文招牌；

2、进行圣诞树灯光布置。相关资料：酒店圣诞节环境布置方案

二、大堂装饰

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店大堂公共场所部分

形式：

(2) 大堂内放置一光纤圣诞树(前厅部负责)；

(3) 大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰(西餐厅负责)；

(4) 大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘(房务部负责)；

(5) 大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗(工程部负责)

三、营业吧台布置

完成日期□20xx年12月1日

地点：酒店前台、西餐厅、舞厅吧台、

形式：

(2) 用星星灯进行适当点缀。(工程部负责)