2023年圣诞节策划方案酒店 圣诞节策划方案(优质7篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

圣诞节策划方案酒店篇一

1、了解圣诞节的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。

2、体验亲子活动的乐趣，增进亲子感情。

3、积极参与圣诞的环境布置，培养幼儿空间审美能力。

4、通过活动，锻炼幼儿敢于在集体面前展示和表现自己的能力。

1、收集分享有关《圣诞》主题的图书和故事。

2、收集分享有关《圣诞》的歌谣、儿歌。

3、收集分享有关《圣诞》布置装饰品、食品、卡片、图片等。

4、铃儿响叮当磁带、各种头饰、面具、服饰、彩链等。

5、剪刀、胶水、抹布、签画纸、彩色纸、破旧袜子、油画棒等。

20xx年12月2x日上（下）午xx□xx—xx□xx

1、协助幼儿收集分享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“送老师的圣诞贺卡”

活动一：故事《圣诞老人袜子礼物的缘由》

1、教师出示圣诞袜，引导幼儿讨论自己知道的圣诞袜的作用和用途。

2、教师讲述故事，让幼儿初步了解故事的内容。

（1）圣诞老人是谁？

（2）圣诞老人是怎样给小朋友送礼物的？

3、教师再一次讲述故事，引导幼儿联想圣诞老人送礼物的种种情景。重点引导幼儿说一说圣诞老人送礼物时的情境和样子。

4、请幼儿一起扮演圣诞老人，随音乐进行表演。

活动二：律动《铃儿响叮当》

1、教师播放《铃儿响叮铛》音乐，师幼跟随音乐拍手进教室，感受音乐的欢乐气氛。

2、引导幼儿观察活动室的墙饰、各种道具，引出主题————快乐的诞节。

3、幼儿跟随音乐自由舞蹈，感受节日的快乐。

（1）引导幼儿说一说听完这首歌曲有什么感觉？

（2）请幼儿为音乐配上自己喜欢的动作，引导幼儿进行观察和模仿。

（3）请幼儿将自己创编的动作进行组合，示范表演。

（4）引导幼儿学习韵律表演，重点指导幼儿舞步的动作。

4、请幼儿自由选择自己喜欢的`道具装扮自己，随音乐进行的表演。

活动三：亲子活动《送给老师的圣诞树贺卡》

1、谈话导入

师：圣诞节到了，你们想送什么样的圣诞卡片给老师呢？快和自己的爸爸妈妈商量一下吧。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、让幼儿相互交流，你想和爸爸妈妈做什么样的贺卡呢？

3、提出制作时的要求

（1）先设计好在进行制作，大胆使用各种材料。

（2）提醒使用工具、材料时用注意安全。

4、幼儿和爸爸妈妈一起制作圣诞贺卡，教师巡回指导。

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。

圣诞节策划方案酒店篇二

1、户外：

1）酒店大门口左右两边放置两个2米的充气圣诞老人；

2）酒店大门做圣诞门闱，以圣诞花环、圣诞结、圣诞光球等装饰；

3）酒店中心灌木用led网灯做简易的装饰以增添节日氛围；

2、大堂：

2）大堂前台接待台、商务中心接待台、礼宾台布置塑料小圣诞树；

3）大堂周围玻璃幕墙喷雪花；

4）一、二楼手扶梯用圣诞花环、喷雪布置；

5）前台接待台、礼宾台墙壁挂圣诞老人头；

6）一楼电梯口放1棵圣诞树，以圣诞红、礼品盒等装饰。

3、餐厅：

2）各餐厅收银台、迎宾台布置塑料小圣诞树。

4、康体中心

1）接待台布置塑料小圣诞树。

5、行政酒廊

门口放1棵圣诞树，以圣诞红、礼品盒等装饰。

1、圣诞当天，圣诞老人在酒店大堂赠送来店客人糖果、礼品包；

1、各部门一线服务员提前三天佩戴圣诞帽，加强节日气氛，

2、酒店从12月10日开始播放圣诞节歌曲。如播放的曲目：《平安夜》、普世欢腾，救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》、《圣诞钟声》等等。

市场营销部牵头组织，各部门配合的.原则。

1、请财务部采购负责采购相关节日物品；

2、请客房部协助节日花卉植物的采购和服务其养护工作；

3、请工程部大力协助节日布置；

4、请市场营销部负责节日宣传的设计及制作跟进；

5、请各部门负责其区域内的装饰及维护装饰的完好。

12月5日方案确定、报批

12月6日—12月7日物品采购到位

12月8日—12月10日布置到位

圣诞节策划方案酒店篇三

为丰富广大员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际□pamp;a特策划举办“激情之夜，圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

1、活动主题：“激情之夜，圣诞狂欢”全员大互动;

2、活动时间：12月24日20：00—24：00;

3、活动地点：公司篮球场;

4、活动形式：歌舞晚会、集体游戏及平安夜祈福;

xx公司部门圣诞活动聚会去哪里?创意圣诞节派对策划吸眼球

一年仅一次的疯狂际遇

一次做回孩童的天造机会

每个人心中都有一个登上战场的梦想

积累一年的霉运、心烦、胸闷、压力，统统砸掉

让内心的无羁之火尽情燃烧

没有什么可以阻挡我们快乐的权利!

即使郁闷致极，一旦枕头激战，元气立回

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者准情侣，首先情侣或准情侣双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的男女双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

圣诞节策划方案酒店篇四

魔力圣诞派对

20xx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□x年12月24日18：00——19：30

地点：会议中心

规模：280人

(1)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，还有中西合壁的创新菜，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”，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。

圣诞节策划方案酒店篇五

圣诞节将至，各it厂商的圣诞节促销计划正陆续浮出水面：精英推出“868超值套装，新年新价还送礼”的促销活动；联想以前所未有的力度隆重推出“买超值电脑，送数码特惠，省4998元”的用户特惠；就连闪存盘领域的新锐品牌——奥科u盘也在全国范围内奏响了“新春惊喜二重奏”、“买奥科u盘得手提电脑”的春节促销计划。

可是说，圣诞节是整个假日市场中最红火、最具销售潜力的一次促销机会之一。无论是pc□散件、笔记本，还是数码相机□pda□作为春节促销来说，都是各类it厂商对xx年旺季市场战略部署的第一关。春节促销是否能够胸有成竹、落地有声、一炮打响，关系it厂商新一年的整个市场局面。

市场存在一天，价格就会作为调节市场的一只有效的“手”，陪伴着整个行业发展的左右。去年那场杀毒软件价格大战，可谓是精彩背后更精彩，消费者尝到了甜头，代理商赚足了money□主控价格大战的各大厂家也是春光满面、颇有成就感。11月份发生在广州市场的数码相机四大品牌全线降价，同样是沸沸扬扬，疯狂背后的疯狂。

圣诞节促销，是否要烧价格火？其答案只能是：依产品面对的消费群体不同而不同，因企业在市场中所具备的优势大小而差异。

圣诞节是个大节日，十几亿的国人无不喜气洋洋乐开怀，谁还在乎价格的多多少少？原则上讲，降价并不是最重要的，尤其对于笔记本、数码产品以及各类it新品等面向中高端消费群的产品市场来说，价格并非厂商之间唯一的较量。但是，对于市场中的挑战者品牌，价格却是一把利器；对于整个市场疲软、消费者低调的产品，企业间不约而同通过降价刺激消费者对整类产品的关注和购买欲望，也不失为一种良策。

除此之外，围绕人们过年图吉利的消费心理，推出适当的抽奖、返券、赠品，甚至是采取“888”“9666”等吉利的数字定价技巧，说不准都会带动自己产品的销售。

“智慧经营，人文关怀”是当今企业参与竞争的一种高级境界，文化促销同样是为各大企业认可的优秀促销形式。

无论是回归传统，把it产品促销和上千年的春节文化民俗相结合，演绎一场春节民族文化大餐；还是立足现有的高科技定位，以科技改变生活、跟踪时尚节拍、数码普及风暴等促销由头，来抓住老百姓在春节期间的购买欲望，都是一种文化促销的表现。

说起文化促销，路演活动可以说是其中的重头戏了。无论是民间演出还是名人出演，无论是现场数码展览还是电脑上网演示，产品有不同，文化促销的底蕴却是脉脉相通的。围绕企业不同的it产品，策划一些环环相扣、消费者喜好、商家成本不多且容易操控的文化促销活动，不仅可以在抓住消费者眼球的同时，吊足顾客的购买欲望，还可以有效提升企业文化内涵，提高品牌的知名度和美誉度。

从“送礼送烟酒”、“送礼送红包”到近几年的“送礼送健康”、“送礼送文化”，礼品风无疑是圣诞节消费市场中，最为国人认可和接受的一种感情沟通方式了。经过了“call机、手机、商务通，一个都不能少”的pda礼品概念之后，像数码相机、电脑辞典、电子书包、移动存储，乃至pc□笔记本，都可能亮出送礼的“招牌”，争夺圣诞节节送礼市场的份额。笔者认为，瞄准“学生”“政经高层”和“新一代”这三类群体的礼品诉求，应该比较容易进入。

俗话说：“新年到，新年到，穿新衣，戴新帽”，在处处弥漫着it味道的新经济时代，“买新品”、“用新品”也一定会趁着消费者的it激情，成为国人春节的一盘“海鲜餐”。

教育消费者是一种比用价格来勾引消费者，更高深的一种招数。从电脑还是稀罕东西的时候，很多pc厂商就在不断地教育他们的目标消费者，“买电脑，免费培训三个月”，这种曾经耳熟的促销声音，似乎在这电脑成了必备工具的年月里，反而比电脑还稀罕了。

其实，像数码相机这些在消费者中还比较稀罕的it产品，不妨借着春节假期，改善一下消费者吃鱼吃肉的“胃口”。在我们忙着做新闻发布会、搞年终大酬宾的空当里，如果谁打出“买某某相机，享受三天免费培训”，说不定就成了消费者的“红人”，成了市场中的丰收者。

在电脑市场、数码超市、广场这些云集了众多目标人群的终端场所，开展一两个小时的“现场摄影讲座”“专家教您用数码”之类的短程教育活动。此外，面向中小学生、大学生，推出“买pc□送免费培训”、“买电脑，获学习软件”之类的促销活动，同样是解了家长难题、应了学生需要、借了圣诞节时机的一种“旧貌换新颜”的销售策略。

所谓个性，就是厂商制定的促销计划和采用的营销方式能够体现自家的个性和特色。如今，各类it产品在实际促销中的花样更新与变化越来越快，销售商必须及时摸清消费者的口味和竞品的促销思路，抢先一步推出迎合消费者的个性化促销组合。

没有个性的促销是可怕的.，差异永远是激烈竞争中的救命稻草。尽管各类it产品、各家it厂商在实际的促销中，都不会脱离价格、赠品、抽奖、路演这些看起来陈旧的东西，然而，所谓的创新就是把一系列旧元素中进行创造性的重新组合。个中关键在于，哪家企业的创新组合能更贴近消费者口味、更容易调动消费者的参与性，并最终促成消费者以自愿的形式，发生真正的购买行为。

其实，除了上述的“六把火”以外，圣诞节市场中的促销招

数还有很多，而且不仅仅是针对消费者，针对终端经销商的渠道促销，同样是帮助厂家打火圣诞节市场的重要手段。

有需求就会有市场，有市场就一定会有厂商的促销行为。

第一，把为消费者服务的思想放在第一位，是节日促销的成功“秘诀”；第二，确定周密严谨的全盘促销计划，制定系统化、可控性的执行方案是节日促销的重要“保镖”；第三，因地制宜，因消费群而宜，因产品环境而宜，是大it厂商在全国统一部署春节促销时，最应把握的几枚“棋子”。

圣诞节策划方案酒店篇六

1、了解西方和中国的传统节日——圣诞节和元旦节，体验与老师、父母在一起欢度节日的.幸福和快乐，学会分享。

2、锻炼幼儿能勇敢的在集体面前展示和表现自己，培养幼儿的自信心。

3、快乐地参与游戏，在游戏中感受合作的快乐。

1□ppt□音乐《铃儿响叮当》、《虫儿飞》、音响。

10月24日(周四)上午9：00——11：00

(主持)

(配合)小三、小四、小五各班老师

一、欢乐动起来，有老师们带领全体幼儿、家长、老师跳健身操。

二、杨园长讲话：代表全体幼儿和老师致欢迎词，并送节日问候!

三、班级特色展示

小三：歌表演：《虫儿飞》;小四：古诗表演;小五：《儿歌串烧》

四、游戏：猜谜语(猜对者由圣诞老人颁发奖品)

五、亲子表演(各班有1—2位家庭表演)

六、教师才艺展示：《舞动奇迹》

七、亲子互动游戏：《抢椅子》、《揪尾巴》

抢椅子玩法：家长手抱幼儿，围着椅子站好，播放音乐，家长围着椅子按逆时针方向转，音乐停后，没有占到椅子的家庭退出游戏，然后去掉一张椅子，游戏再次进行，最后留在座位上的家庭为胜利者。

八、教师诗朗诵《分享阅读分享爱》

九、游戏结束，各班回教室休息

圣诞节策划方案酒店篇七

“xx城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖”

提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

12月10日－－1月1日。

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：

一等奖：

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：

xx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、权威性，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!

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。