

2023年小学生圣诞节活动创意方案 圣诞节活动方案(实用5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

小学生圣诞节活动创意方案篇一

（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，情人式的各种各样的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。

小学生圣诞节活动创意方案篇二

圣诞节起源于西方，是基督教的一个非常重要的节日。在每年的12月25日，主要是为了庆祝耶稣基督的诞生。圣诞节传入中国之后，受到了国人的普遍欢迎，也因此，逐渐演变为一种在中国普遍流行的节日。

各大商家纷纷抓住商机，用各种各样的活动来吸引消费者。美容院也可以将这一机会好好地加以利用。

- 1、凡进店顾客，一律享受免费抽奖机会，并可免费办理美容院会员卡一张。

- 2、在店内举办24元加1元换购活动，可享受基础的脸部护理，并获得面膜等小物品的换购机会。
- 3、活动期间，针对老顾客可一律凭会员卡享受五折优惠，每一位老顾客转介绍一位顾客可享受三次身体护理的机会。
- 4、活动期间，凡消费超过250元，可获得大礼包抽奖机会一次，奖品设置有各项护理等。
- 5、消费超过2500元，可积累消费积分500分，积分按照相关比例可兑换产品。

为了让活动更加有氛围，美容院要提前进行宣传，让顾客了解美容院的活动。并将美容院内进行装扮，让圣诞节的气氛从内部点燃。美容院的管理者要分清美容院内每一位员工的职责，让每一位员工知道自己的任务。要做好仓库的库存，避免发生存货不足的现象。美容师要将人员安排到位，让每一位顾客都享受到专业的优质服务。

要知道，一次促销活动的效益往往是长久的。美容院要做好活动后的销售跟进工作，不能让消费者产生巨大的落差感，这对美容院的长期发展来说是非常关键的。要根据顾客的情况，估摸二次销售的可能性，发展美容院的老顾客。

小学生圣诞节活动创意方案篇三

活动时间：

20xx年12月25日

活动地点：

大班教室、大操场

参加人员：

大班教师及全体幼儿

活动目标：

- 1、了解圣诞节的来历以及传统。
- 2、增进父母与幼儿园之间的沟通。
- 3、感受西方文化节日的欢乐盛况。

活动准备：

活动流程：

圣诞老人问候入场--圣诞介绍--包装礼物--摆放圣诞礼物--
游戏发礼物--义

卖开场舞蹈--义卖开始--义卖结束

活动过程：

一，欢乐圣诞。

幼儿跟圣诞老人问好，用英语问候。学习本学期的英语单词和句型。

二、介绍圣诞的来历以及习俗。

师：小朋友一起了解圣诞的来历和习俗。集体表演英文版圣诞歌曲舞蹈《铃儿响叮当》

三、包装礼物。

根据老师提供的材料去和父母一起包装小礼物。然后将圣诞礼物放在圣诞树下。

四、游戏获得礼物。

亲子表演节目获得礼物。幼儿玩抢椅子游戏、梅花开游戏、大风吹游戏获得自由选择礼物的权利。

五、义卖准备以及介绍规则。

1、介绍义卖的规则和方法，引导家长按规则进行。将钱装入本班募捐箱。

2、义卖开场舞蹈《左手右手》

3、教师集体舞《天使的孩子》

4、义卖结束，各班统计所得款项。

小学生圣诞节活动创意方案篇四

浪漫圣诞，惊喜回馈！

xx月xx日——xx月xx日

1、提高消费金额，增加会所营销业绩。

2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度。

3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费

前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20xx圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场颁发奖品！

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

小学生圣诞节活动创意方案篇五

- 2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；
- 3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

12月18日到12月23日

1、抽奖酬宾

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、圣诞小天使征召

以海选的方式，选拔出24位13周岁以下的小朋友做圣诞小天使，分两组于活动期间（23—25日）在父母的带领下到店参加活动。24到25日，每晚19:00—20:00举行“家，爱，情感，节日”为主题的珠宝秀。每人可获得精美礼品一份（可用0.2克小金条），并且享有全店珠宝类饰品折上9折优惠。

3、珠宝秀形式

由小天使以走秀形式展示珠宝（用透明材质礼品盒装），并递到爸爸手中。

再由爸爸将妈妈从台侧邀请到台中在礼仪人员的帮助下亲手帮妈妈戴上，最后一家三口共同以幸福走秀的形式展示产品。