

# 圣诞节策划活动背景(汇总9篇)

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 圣诞节策划活动背景篇一

1□20xx圣诞元旦活动方案主题：

美丽给力□20xx你第一杰特

2□20xx圣诞20xx元旦活动方案主题说明：

(1) 主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

(2) 主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

(3) 主题重点：一定要结合《旺点美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

(4) 本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

3□20xx圣诞元旦活动方案目的：

(1) 利用节目提升旺季业绩。

(2) 让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

(3) 通过本次活动，促使我们技师（美容美发师）与助理的团队协作精神。

(4) 提升我们员工的技术，稳定客源。

(5) 增加“大头率”，提升回头率。

#### 4□20xx圣诞元旦活动时间

20xx年12月20月到20xx年元月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

#### 5□20xx圣诞元旦活动方案内容：

(1) 活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。（当然如果你的店剪头价格10元都不到，那这个活动方案，就不用看了。档次也太低了。）

(2) 活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收111元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。

(3) 活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收111元，或打一折。

(4) 活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

(5) 活动期间累计（或一次性累计）消费达到20xx元的顾客，送价值20xx元的护理。

(7) 每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

(8) 一次性充值20xx元以上的顾客，免费送211元。

(9) 代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10) 做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

6□20xx元旦圣诞活动方案准备：

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

(1)、活动前一定要对所有店（连锁店）的员工进行培训说明本次活动的目的。

(2)、网上下载好旺点发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m□

(3)、印刷和准备好代金券。

(4)、准备好横幅。

(5)、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金券，用积分换礼品等等。（当然如果还没有使用来管理你的店的，那就有点out了）

(6)、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客圣诞你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

(7)、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小

孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。。

(8)、准备好彩色气球或彩条把店里装饰一下，花不了多少钱钱，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金券

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

## 7□20xx元旦20xx圣诞活动方案的实施

(1)、代金券的发放

代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

(2)、节日音乐的播放注意事项：

a□网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b□建议不要联网我播放音乐。

c□不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

## 8□20xx元旦20xx圣诞活动总结

### (1) 信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗？不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：不用说了。旺点软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

c□电话反馈联系。

### (2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

b□每个员工写活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

## 圣诞节策划活动背景篇二

通过开展圣诞亲子同乐活动，让幼儿与家长一起体验庆圣诞迎新年的快乐，加强家长与子女之间的情感交流，增加老师与家长之间的沟通机会。培养幼儿参加体育运动的兴趣，亲身体会体育活动的魅力。

### 1) 运礼物

父(母)驮着幼儿拿着礼物袋跑向终点，将礼物放进礼物袋背着返回起点，速度快者为胜利。

材料：礼物袋5只，皮球30只，篮子10只，圣诞老人帽子大、小各10个。

### 2) 跳圈

父(母)子同时依次向前各跳至一圈内，然后将后面一只圈放至前面，如此依次进行至终点，先到者为胜。

材料：小塑料圈15个。

### 3) 羊角球

父(母)从起点运球前行至场地中间交给孩子，孩子骑在羊角球上跳回到终点，先到者为胜。

材料：羊角球5只。

### 4) 二人三足行

父(母)子二人把相靠两条腿用布条扎住，走到终点，先到者为胜。

材料：红带子10根。

#### 5) 抢椅子

由六名幼儿和家长为一小组，将比幼儿数目少1的椅子摆成圆圈，在鼓声中开始围绕圆圈向同一个方向跑步。鼓声停，家长则抱着幼儿开始抢椅子，未抢到椅子的家庭离开场地，然后减少椅子继续游戏，最后留在场地的家庭为胜。

材料：椅子30个，鼓一架。

#### 6) 袋鼠跳

幼儿钻进袋中，父(母)手提袋口前进跳，先到者为胜。

材料：布袋10只。

#### 7) 抓尾巴

家长驮着孩子，孩子腰间系着尾巴，孩子在家长的走动下去抓其他家庭孩子的尾巴，未被抓到尾巴的一组为胜。

材料：5个尾巴。

#### 8) 坐花轿贴五官(全家三人)

爸爸妈妈抬着孩子拿一种五官，孩子来操作粘贴后返回，由第二个家庭继续抬花轿贴五官，速度最快、完成最好的班级属于优胜者。

材料：圣诞老人头像，五官。

教师扮演圣诞老人出场，跟小朋友们打招呼，指导小朋友能正确说出[merrychristmsa]并给小朋友发礼物。

在《圣诞快乐》的歌声中结束活动

## 圣诞节策划活动背景篇三

浪漫圣诞，惊喜回馈！

□xx年12月1日——12月30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xx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，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

- 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。

## 圣诞节策划活动背景篇四

尝试用排序的方法装扮圣诞袜，运用不同的材料进行表现；体验圣诞节的快乐气氛

导入主题观察比较引导发现创作表现展示交流

### （一）导入主题

1. 再过几天是什么节日啊？你们喜欢过圣诞节吗？为什么？
2. 圣诞节的时候，圣诞老爷爷会来给小朋友送圣诞礼物，你们开心吗？
3. 你们猜猜圣诞老爷爷送给我们的礼物是放在哪里的？
4. 看看这样的圣诞袜能放礼物吗？怎么办？

## （二）观察比较，引导发现

1. 材料：看看是谁把圣诞袜打扮得这么漂亮啊？

2. 花纹：黑笔宝宝画了什么花纹啊？

银笔宝宝帮圣诞袜装上了闪闪发亮的银光灯

小朋友还能想出什么花纹？

3. 颜色：橡皮泥的颜色是怎么排队的？豆豆的颜色是怎么排队的？

4. 边观察，边演示

1) 撕去袜统上的双面胶，粘上棉花(小块粘)

2) 用黑笔宝宝画上袜统下的花纹、周围的花纹、中心花纹

3) 用银笔宝宝点缀，画上闪闪发亮的银光灯

4) 用颜色排队的方法粘上橡皮泥

5) 用颜色排队的方法在橡皮泥上粘上雪花片和豆豆

6) 撕去袜子后面的双面胶

7) 找到另一半的朋友粘起来

## （三）创作表现

1. 小朋友想不想做一个漂亮的圣诞袜？

2. 教师重点指导

- 1) 粘棉花时，要一小块一小块粘
  - 2) 画花纹时，要画得大些，鼓励幼儿创造想象不同的花纹
  - 3) 先画花纹再装扮
  - 4) 颜色和材料的运用要用排序的方法
3. 你们只有圣诞袜的一面，里面不能放礼物，怎么办？

#### （四）展示交流

幼儿带着自己做的一面圣诞袜去找好朋友

“圣诞老爷爷”给小朋友送礼物，体验制作圣诞袜的快乐。

## 圣诞节策划活动背景篇五

圣诞节快要到了，茶楼都在开始策划圣诞节晚会了，茶楼利用圣诞节吸引更多的顾客，提升茶楼品牌形象；进一步加强老顾客的关系；下面小编就为大家收集了一个简单的茶楼圣诞节晚会活动，希望可帮助到大家。

- 1、提升清源茶楼品牌形象；
- 2、进一步加强老顾客的关系；
- 3、开拓新的优质客源；

以老顾客与商业协作单位的贵宾为主要服务对象，临时消费人群为辅助服务人群。

成为茶楼的老顾客通常符合以下几点：

a□居住地或暂居地距离适中；

b□消费水平适宜；

c□有茶楼消费习惯；因此服务好该类人群，为清源最稳定的营业收入，同时如与其他商家进行商业合作，则只需找好消费人群与本茶楼消费人群消费层次与消费结构吻合度高的商家，也极有可能成为本茶楼未来的老顾客。届于往年同比圣诞节供不应求相比，今年应当相对的做到有次序、优先级、时段分流这几项，因此，本方案提出建议：建议针对该活动做好提前的预约工作，即针对老顾客或协作单位的贵宾作预先电话访问并预约（注意：电话预约人员素质要高，并具备一定的电话销售能力），预约有三大好处：

a□更容易安排当天活动；

b□更优质的服务优质顾客；

c□更合理分流顾客消费时间，争取更大的消费空间。

1、场地布置：建议多使用小发光源代替大发光源，如可准备发亮的小圣诞树、柱子及墙壁可布置小发光灯珠、每桌用蜡烛代替电灯（蜡烛台必需选用非光面金属质感的欧式或美式烛台）。

2、人员布置：预先安排好人员工作，以免忙中出错。

3、服装道具准备：可使每位工作人员作简易圣诞老人装扮。

4、礼品准备□a□消费顾客：建议送桌送一份小礼品：如水果盘或一盘菜（如牛排，根据桌的大小，可分送大小不同款式），同时每位顾客可抽一次礼品。礼品可为礼品包装的精致的小饰品，小饰品种类可以较多，各款式的饰品数量却需不同，某几款可稍贵重些数量少些。礼品数量可视预约情况而定。同时赠送下回消费之优惠券□b□来到却无座位的顾客：赠送小纪念品及下回消费之优惠券。

5、宣传道具准备。

6、演出人员预约安排。

## 圣诞节策划活动背景篇六

babyface (三星桥)

相聚的快乐，将让客人体味到温馨浓情，体会到音乐的魅力。我们将精心设计了各种新奇有趣的节目，以及礼品大派送。您将在节日优美的环境气氛中，享受新潮的音乐，度过一个璀璨难忘的圣诞节。

### 一、活动对象

#### (一) 市场分析

(1) 圣诞节是西方的第一大节，人们在这一天身着盛装，准备盛宴，互赠礼品，尽情的狂欢。近年来，在我国也开始流行圣诞节。每到这一天，街上张灯结彩，玻璃窗上喷上了与圣诞有关的精美图案，许多青年、少年都是三五成群去吃圣诞大餐，参加酒吧圣诞party的，所以本酒吧应注意这一消费群体。另外，兼顾中年消费也是我们酒吧相对比较大的消费群体。

(2) 元旦是我国法定的节假日，随圣诞而到来。这一天，也会有消费者光顾酒吧，或亲朋好友在一起，或热恋中的情侣在一起庆祝。因此，关于元旦这天的促销也应该充分考虑。

(3) 在节日间期，人们会为节日的喜庆气氛所感染，一般心情愉悦。有一种消费的冲动，所以在节日期间，可以推出高利润、花样多的洋酒、……，并赠送礼物。

主题：狂欢圣诞节火辣派队和跨新年元旦(舞一夜===舞一年)

## 狂欢派队

### (二)活动内容

#### 1、所有客人可以免费参加听圣诞钟声

12:00整的钟声，为您带来好运，祝您快乐、健康、幸运!!!

#### a□ 幸运抽奖

每位客人都会得到一张抽奖券。活动最后将举行抽奖。

一等奖1名：{免费}……(待定)

二等奖2名；{免费}……(待定)

三等奖3名：圣诞幸运。。(待定)

#### 2、节目安排

a□平安夜：为您奉上精美的圣诞系列，赠送有酒吧的礼物，举办热舞派对，幸运抽奖，并有圣诞老人助兴。

b□安排嘉宾演出(3-4档)。。。。。。。。。。《待定》

## 四 场地布置

### (一)场地布置

酒吧门口圣诞屋贴着各式的印有圣诞节的彩画、雪人(腾图)(圣诞老人)(礼品)通道处`雪花`场地内部挂些圣诞喜庆饰品“圣诞快乐”等字样。门口摆着一个2.5米多的圣诞树，椰树上挂有七色的灯泡，晚上把灯打开。(最好安排木工制作一个木房子)

## (二) 人员安排

- 1, 经理: 全面负责接待制定和落实经营项目, 进行成本控制;进行行政领导, 负责员工的. 配备使用和有关人员的管理。向外界发布消息和信息, 统筹广告宣传活动。
- 2, 迎宾人员: 负责具体承接预定接待服务,
- 4, 收银员: 负责每天的结算工作准确迅速, 自觉遵守财务纪律和财务制度每日收入现金与帐面核对相符。
- 5, 调酒师: 进行花式调酒表演, , , ,
- 6, 场地组长: 督导本班组服务员, 优质高效的完成任务, 检查服务员的仪容仪表和服务区域的维护, 保养, 清洁工作。
- 7服务员: 提供高效率和高质量的服务, 服从领班的安排, 按标准做好各项工作, 尽量帮助客人解决各类问题, 必要时, 将客人的问题和投诉及时汇报给领班解决。
- 8音响师: 提供优质高效的音响服务, 维护好音响设备, 做好维修工作保证营业。
- 9采购员: 根据酒吧计划分批购进原料及各种器材。
- 10电工及工程技术人员: 做好设备电路的检测和维护。
- 11、舞台总兼dj□演员若干: 负责整个活动的节目表演及音乐。
- 12、从服务人员中抽出2名装做圣诞老人。

## 五 准备及宣传工作

- 1 制定促销菜单 (更换现在的酒水牌)

2 制定活动的节目表（由舞台总兼安排）

六 广告宣传出。

1 电视广告 传播速度快、2 广播广告3 报纸广告(应考虑成本问题，该项由领导来定)

4 宣传品 pop\*2广告喷绘(1，平安夜和圣诞节)(2，跨新年元旦)

七 时间安排

1 12月10号—12月20号为：宣传品 pop\*2广告喷绘布置，原料采购、器材购买、演出联系、人员配备、圣诞节的场地布置安排。

2 12月21号—12月

## 圣诞节策划活动背景篇七

1、广告推广：制作圣诞贺卡、圣诞宣传单，用于邮寄客户和派发。

2、顾客礼品赠送，圣诞帽，圣诞贺卡。

以欢乐的形式展开，以狂欢的节目推动圣诞的气氛，再辅助以抽奖活动，圣诞节祝愿活动，势必把活动开展得有声有色，有滋有味。

2、圣诞横幅喷画，4条，尺寸为：12\*1米，悬挂于\*进门大道。

3、设一圣诞景观，高8米圣诞树一棵，加以装饰，做为许愿树，客人可将设计好的卡片，写上自己的新年祝愿挂于许愿树，许愿树放置于12米长，7米宽，50公分高的自制木台上，



台上用人造棉铺垫，许愿树周围放城堡一座，圣诞老人两个，鹿拉雪橇一套，小矮人7个，小雪人三个，包装礼品盒若干，小公仔等圣诞物品，台周围用白色栅栏围住，外围一圈圣诞红，在两层屋檐上用雪花装饰。

5、前门1-3楼楼梯挂银色西草，玻璃上张贴圣诞画，悬挂饰物；

6□ktv通道可视情况进行悬挂白色雪花饰物，张贴悬挂圣诞画；

8、二楼、三楼靠正面玻璃墙每层各放圣诞树两棵，围白色栅栏，下铺棉花，放礼品盒，

10、三楼露天吧，放高4米圣诞树1棵，墙面用雪雕，喷雪装饰，

11□ktv三间ceo房各放一棵高3米圣诞树一棵，装饰精美。

## 圣诞节策划活动背景篇八

中班孩子年龄特点在公共场所参加聚会的礼仪，让幼儿充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同伴共庆节日的快乐情绪。

每年12月25日，是基督徒庆祝耶稣基督诞生的庆祝日，称为圣诞节。近年来，越来越多的中国年轻人热衷于过圣诞节，而在大学校园里，那是一个以年轻人为主体的地方，圣诞节已经悄然称为他们特别看重的节日之一。随着一年一度的圣诞节即将到来，相信在这个洋溢着青春活力和激情浪漫的大学校园里，无论是学生还是老师，男性还是女性，很多人都会对这个充满温馨而浪漫的节日饱感兴趣，都希望在那天能够度过一段美好的时光，留下一段美好的圣诞回忆，都热切期待会有一个特别而精彩的圣诞节活动在大学的校园里举行。

通过在圣诞节那天举行校园圣诞节活动，一方面可以把大家聚集起来，让所有人能够在一个热闹温馨的气氛当中欢度圣诞节，另一方面也是为了让同学们回忆过去的美好生活，丰富同学们的课余生活。在活动期间，通过各种小游戏来加强同学之间的交流，增进同学之间的感情，活跃校园气氛。同时让大家在圣诞之夜在体验西方文化的同时放松心情。

最有意义的是通过低价的门票为偏远地区做些贡献，使同学们感受爱的温暖

激情平安夜，情浓圣诞节

本次圣诞节平安夜活动是一场出售门票、各系团支部分工协作的游园式晚会

a□影响广泛。此次活动是元旦前最大的晚会活动，持续时间较长，学生参与程度高。

b□具有新意。活动形式多样，节目缤纷多彩，迎合年轻人的口味以及符合活动的主题。并且融合了公益活动。

c□简单易行。本次圣诞节校园晚会活动成本较低，多人参与，难度不高，而且效果明显深远。

12月24日晚18:00

：浙江金融职业学院教学区6号楼

浙江金融职业学院全体师生(因本次活动需支付门票费用，故是否参加得看个人)

第一项目组：节目组(文艺部负责)任务：

a□完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作(包括收集互

动游戏)

b□两位主持人的选择、形象设计及台词审核

f□制作晚会流程表

水果蹲：把小朋友分成六个小组，每小组为一种水果，一种水果蹲完了后，这组的小朋友必须在第一时间内说出下一种水果的名字，并且不能重复，重复了的小朋友就得挨“罚”上台表演一个语言类节目。

第二项目组：宣传服务组(宣传部负责)任务：

a□利用海报、横幅、广播□qq等方式开展宣传b□

2、12月16日早读进班宣传

c□完成台词的创作、晚会工作证的制作、节目单的打印工作d□活动当日准备好服务物品

第三项目组：采购组(生活部、女生部负责)任务：

a□负责采购布置教室物品及晚会现场的用品b□保管采购清单并做好报销费用的工作

第四项目组：场地布置组(文艺部安排、社团部协助)任务：

a□晚会现场的设计与装饰b□确保场地装饰的完整性附：场地布置(1)入口：放圣诞树

第五项目组：校外联络组(外联部和校友联络部负责)任务：

a□负责晚会的各种费用的拉赞工作。

玩法：让学生边念边按顺序将粘有26个字母的珠子或其他可穿物体穿入绳子，家长在一旁可提醒幼儿边念边穿。按顺序穿齐26个字母的学生，可到领奖处获得一份小奖品。

第六项目组：机动组(纪检部、社会实践部、体育部负责)任务：

a□晚会期间，负责现场纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情况

b□晚会表演处话筒的传递

c□晚会期间的灯光、音响设备的维护与管理

第七项目组：迎接来宾组(礼仪部负责)a□晚会开始前的售票与迎接工作b□晚会退场时的欢送工作

第八项目组：拍摄组(编辑部负责)a□负责晚会各处精彩瞬间的照片拍摄工作

第九项目组：清场组(全体部门参与)任务：

(问题，先问爸爸妈妈的生日，再问爸爸妈妈知道不知道自己的生日，自己拿到的礼物是给爸爸妈妈的还是给自己的，来给爸爸妈妈一个拥抱吧?)

a□负责清理晚会的布置

b□负责晚会场地的清扫

c□负责晚会结束后音响设备、道具、服装等的`归还

教师：我们轻轻的围坐在烛光旁，每个人许个愿。美好的愿望，圣诞老人一定会帮你实现的。来，孩子们，我们许完愿，一起吹灭蜡烛。

即时贴剪成的“红色圆形”、“黄色半月形”、“绿色小松树形”，幼儿最少每人一套。即时贴剪成的红色三角形、粉

色五瓣花、绿色半圆形，家长每人一套。分散地藏放在睡眠室的各个地方。例如：床边上，窗台上，玩具架内……。

心心相印：我来做你来猜：事先准备一些纸片，上面写好各种职业，或者体育运动。然后分组轮流找人上来表演，不能说话，让两组都猜猜看是什么职业，猜对的一组加分赢美元。

本次活动门票为一元一张，之后将全额捐献给希望工程，为贫困地区的孩子尽点我们的绵薄之力。

同时本次活动先由各系承办，最后统一成一场院级的晚会。由于布置场地工作量较大，故各承办单位需妥善安排。

## 圣诞节策划活动背景篇九

happy——圣诞游园活动及礼物“对对碰”

通过happy活动一方面丰富\*\*校园的学生生活,提高学生的生活质量;同时也通过这次游园活动增强\*\*学生对校园的感情,促进爱校之情。

(一) 圣诞礼物派送——“对对碰”

活动时间：12.22—23(报名)

12.23晚派送贺卡

12.24下午，生科院操场“对对碰”(晚派送礼物)。

活动规则：总共设15对相对应的卡片，如“黄蓉与郭靖”等，23日晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里，让其选取一张卡片，让其于之写者对对方的祝福，并保管好卡片，24日下午特定时间都到生科院操场集中。如果能寻找到对方，如：抽取“黄蓉”的寝室成员能寻找到抽取“郭靖”的寝室成员，

则把两张卡片一起带到服务台去登记，服务人员将把礼物送到双方的寝室(或者现场领取)。

附：该项活动最好是15个男生寝室与15个女生寝室进行，亦不排除个人参加。

宣传时应注明：名额有限，采取先到先得的方式决定。

## (二) 圣诞游园活动

时间：12.24(周五)下午

地点：室外生科院操场

内容：7个小游戏组成，流程如下：

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡。

1、名称：知识问答活动

道具：问题

参加人员安排：集体

游戏规则：抽取题目号码，回答相应的问题。(问题另附)

答对问题的给予卡片上一个过关标签，如未答对在相关部分划×。

2、名称：吹气球

道具：气球若干，内置小字条(字条上可以写表演节目，获得奖品等)

参加人员：5人一组，多次

游戏规则：参加人员按5人一组比赛(气球自行选取)，依气球被吹爆速度取前3名，对球内的奖品予以变现。即主持人根据“字条”的内容给该同学对奖。比如：字条里写着“跳绳一百，奖励桔子两颗”，那么该同学只有得按“字条”的内容去做，主持人才可给予相应的奖励。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签，如未过关则在相关部分划×。

### 3、名称：抢凳子

道具：凳子(若干)

参加人员安排：8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)

游戏规则：游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算，即8人摆7张)，然后，参加人员在凳子外面围成一圈，主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队)，当鼓声或音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下，因为凳子少一张，所以会有一人没凳子座，这个人就算是被淘汰了，这时要把凳子减少一张，其余的人继续玩，直到剩下最后一人止，这人就算赢了。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签，如未过关则在相关部分划×。

### 4、名称：心心相印，我来比你来猜

道具：游戏题目(可以是具有可表演性的成语或词语或诗)

参加人员：两人一组，可多组参加

游戏规则：游戏开始表演的一组两人先要面对面(一人为表演动策划，一人为猜测者)，然后由主持人会把要表演的成语或词语写在一张纸上，让表演动作者做给猜测者看，当表演者表演完，猜测者能猜出表演者所做动作的成语或词语时，就算过关。