# 圣诞蛋糕设计理念简短范文(推荐46篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-04-19

*圣诞蛋糕设计理念简短范文 第一篇>活动目标1、通过装饰圣诞树发展孩子的动手操作能力。2、进一步感受圣诞节的快乐。>活动准备1、各种操作材料(各种颜色的卡纸，皱纹纸)，小铃铛，小球球。剪刀，胶水。2、音乐磁带，圣诞树>活动过程导入：圣诞节到了...*

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第一篇**

>活动目标

1、通过装饰圣诞树发展孩子的动手操作能力。

2、进一步感受圣诞节的快乐。

>活动准备

1、各种操作材料(各种颜色的卡纸，皱纹纸)，小铃铛，小球球。剪刀，胶水。

2、音乐磁带，圣诞树

>活动过程

导入：圣诞节到了，我们一起动手把圣诞树打扮的漂漂亮亮的。

1、请孩子说一说圣诞树上都有什么?你想怎样打扮它?

2、孩子自由选择材料制作。

引导帮助幼儿用彩色卡纸制作花，用皱纹纸制作蝴蝶结，用彩色亮光纸剪成长带子等等。

3、大家一起装饰圣诞树。

和孩子一起把制作好的装饰物挂到圣诞树上。

4、跳舞庆祝圣诞节，进一步感受节日的快乐。

随音乐《铃儿响叮当》，和幼儿一起在圣诞树下跳舞。

>注意：

此方案用到剪刀，制作过程需注意孩子安全。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第二篇**

>一、活动背景和目的：

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的.契机，

是一个展示的契机；是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于高档酒店来说更是如此。圣诞节，是酒店经过10月中下旬至12月中旬漫漫淡季转至旺季的重要拐点，因此说，酒店要从全年经营周期的`高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。而要是从经营周期的角度考虑的话，则必须考虑新菜推出问题，环境营造问题，活动推广等等问题。本次圣诞活动就试图结合这几个问题一起来考虑。

前言有句公关格言：“公众是健忘的”。缘于此，一个企业或其它社会组织必须经常的有意识地选择一些契机举办专题活动，借以维系与其公众的良好关系，提醒公众注意自己的存在，巩固公众对本组织的良好印象并不断强化这种印象，从而为事业的持续发展营造一个和谐的内外环境。俗云：“打江山难，坐江山更难”。我国经济市场化进程的加快，维系型公共关系对企业的重要性愈益突出。黄金海景大酒店在过去十年取得辉煌的成绩，如今已成为海口高档酒店中的一面旗帜。在其x周年到来之时，通过x周年庆典对其所取成绩的总结和张扬就显得十分必要。本次“x周年店庆嘉年华大型酒会”与“圣诞狂欢晚会”、“31楼圣诞大餐”、“三楼早茶元每位”、“xxxxxx休闲会馆圣诞名流沙龙”元旦促销等连成一体，以“xxxxx周年店庆”为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：

第一、系列促销方案

一、三楼早茶特价酬宾

xxxxx周年店庆，早茶特惠酬宾，来酒店三楼中餐厅，享用50多款正宗粤式早茶、任点任吃，限价为元/位(消除酒店消费可能太贵而不敢前来的心里)。

地点：中餐厅(酒店三楼)

时间：20xx年12月1日~20xx年元月3日

菜单：待定(粤式早茶，不能与xx楼早茶重复)

用餐形式：任意点吃

价格：元/位(限价)

目标计划：120人/天，平均20xx元/天收入：6万元/月

>二、客房特惠抽奖酬宾

为庆祝xxxx酒店开业x周年暨圣诞节与新年的到来，酒店特别推出特惠房价，并有诸多优惠等待着您。

时间：20xx年12月1日-20xx年元月3日

抽奖资格：所有已入住酒店的自来散客凭房卡抽奖

奖品：1)获奖者只需付人民币258元即可入住海景豪华套(每天限4间)，

2)价值100元的31楼自助晚餐券1张(每天限4张)。

抽奖方法：办理完入住手续后，凭房卡到前厅大堂副理处现场摸奖。

抽奖器具：扑克牌

xx一张房卡只能抽一次。

xx当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束，若从早到晚时止还有奖项未出，余下奖项自动作废。

xx抽出A的获奖者奖品为：只需付人民币258元即可入住优惠海景豪华套房一间；抽出K的获奖者奖品为：价值100元的31楼自助晚餐券1张。

xx所有已抽出获奖牌(A、K)不再放入抽奖箱。

>三、圣诞节组合方案

xxx周年

圣诞节促销活动整体构想：

为了增加收入和节日的.促销效果，将31楼/中餐厅/32楼三个地点为营业促销场地，xx楼xxxx厅为凭票狂欢的场地，这样来避免因场地限制而有客人被拒之于门外，同时增加节日狂欢的气氛。

xx组合场地的功能划分：

1)西式自助餐31楼2)名流沙龙32楼

3)中式自助三楼中餐厅4)狂欢抽奖二楼黄金厅

1、x周年平安夜浪漫迷人烛光圣诞晚餐

酒店xxxx楼旋转餐厅将为您精心准备西式圣诞节日大餐，在这浪漫迷人的圣诞之夜，当然还为您准备了圣诞颂歌、精美礼物及无限欢乐!

地点：xxxx餐厅(酒店xxxx楼)

时间：20xx年12月24日晚上

用餐形式：自助餐

圣诞菜单：西式(待定，主菜不能与xx楼重复)

自助餐价格：人民币：698(两大一小)；598元(两大)；一位328元；儿童168元(包括啤酒、软饮料无限量，奉送一杯葡萄酒)

抽奖及节目：凭自助餐票可参加xxxx厅狂欢并抽取奖品

奖品设置：

奖品：凭自助餐票在二楼黄金厅抽取。

纪念品：价值30元x周年圣诞纪念品每人1份。

计划售票：150人(用餐)；收入：万元(按平均300元/人未包括32楼56位)

2、x周年圣诞平安夜“xxxx名流沙龙”

消费对象：工商界成功人士(与企业家协会合作)，限男士28位、女士28位(免费)；共：56人。

地点：xxxx休闲会馆(酒店xxxx楼)

时间：20xx年12月24日晚上6：30-凌晨2：00(麻将房可至次日早晨)

形式：请爵士乐队为现场伴奏(麻将比赛/啤酒比赛/茶艺文化比赛)

抽奖：二楼xxxx厅

价格：每两位人民币1198元净价；含：啤酒、可乐、雪碧等(无限量)；并奉送一杯葡萄酒、100元雪茄一支、酒店套房一间或麻将房一间、两人12月24日晚31楼自助餐。

抽奖及节目：凭票可参加xxxx厅狂欢并抽取奖品。

奖品设置：

奖品：凭票在二楼黄金厅抽取。

纪念品：价值50元圣诞纪念品每人1份(不再享受31楼纪念品)

计划售票：28张(两人套票)收入：万元(按平均1000元/人)

3、x周年圣诞平安夜合家欢自助晚餐

来酒店xx楼中餐厅参加我们的“x周年圣诞平安夜合家欢自助晚餐”，您将品尝到丰盛美味的圣诞菜肴，圣诞老人也会带给您圣诞礼物。

地点：中餐厅(酒店xx楼)

时间：20xx年12月24日晚上6：30-10：30

菜单：待定(中式自助餐和特色小吃；主菜不能与31楼重复)

用餐形式：自助餐

价格：三位：368(两大一小)；两位：大人民币298元；

两位：268(一大一小)；一位：198元；儿童98元

(除自助餐食品外还包括啤酒、多种软饮料(果汁)无限量，大人奉送一杯葡萄酒)

抽奖：凭自助餐票可参加二楼黄金厅狂欢并抽取奖品。

奖品设置：

xx奖品：凭票在xx楼xxxx厅抽取

xx纪念品：价值10元圣诞纪念品每人1份

计划售票：120人；收入：万元(按平均130元/人)

4、x周年圣诞大型狂欢暨抽奖晚会

xxxx海景大酒店邀您加入“x周年圣诞平安夜大型狂欢暨抽奖晚会”，精彩纷呈的娱乐节目：时装表演、魔术表演、歌舞表演。

孩子们期待已久的节日终于来了!圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、杂技表演、魔术表演、米老鼠、游戏...等着您和您的孩子参预，赶快带您的孩子加入这个童趣世界吧，给他们以嬉戏的自由空间，带您重温儿时欢愉。

平安的钟声响起，让我们用歌声与舞蹈迎接它的来临。现场DJ带领您进入狂欢热潮；圣诞之夜，狂欢无限!

还有激动人心的幸运抽奖!(数码相机、手机等等!)等着您赢取。

时间：20xx年12月24日晚8：30~10：30

地点：xxxx厅(酒店二楼)

场地布置：

1)各类饮料、酒水、杯具摆放

2)背景板“xxxx海景大酒店开业x周年圣诞大型狂欢暨抽奖晚会”1块(只需自行制作文字)

3)音响1套、有线无线麦克风各2支

4)选择一面墙体展示黄金海景发展历程(展示店领导与明星合影牌8块)

5)选择一面墙体展示黄金海景现有业务(广告形象牌和相关酒店产品照8块)

6)其它：厅棚布置、花草布置等。

预计现场布置费用：20xx元(可与店庆酒会共用)

节目内容：(外请演员和店员节目结合)费用：20xx元

xx时装表演、魔术表演、杂技表演、歌舞表演，还有激动人心的幸运抽奖!

xx圣诞老人、滑稽小丑、五彩气球、米老鼠、游戏...

抽奖资格：凭酒店32楼/31楼/三楼票具可参加二楼黄金厅狂欢并抽取奖品(住店客人凭房卡可免费参加狂欢)。

节目单：待定

形式：抽奖、狂欢、节目表演。

xx免费提供啤酒、多种软饮料(果汁)无限量

奖品设置为：

一等奖：一名，数码相机1部(价值20xx元)

二等奖：二名，三星手机各1部(价值1000元/部)

三等奖：三名，酒店套房各1间(价值350元/间)

四等奖：四名，31楼自助晚餐券各2张(价值200元/人)

五等奖：五名，31楼自助早餐券各2张(价值80元/人)费用：6250元

销售奖励：10%计：8860元

费用总计：15110元

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第三篇**

>一、圣诞节活动说明

1、时间：20xx年11月26日~12月25日

2、地点：xx商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列营销活动

4、定位：

(1)与众不同，强调突破与创新;

(2)针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人(主要)的钱。

>二、主要活动内容—圣诞节(或称“圣诞月”)系列营销活动启动仪式。

1、简介

(1)时间：20xx年11月26日(周五)或是11月19日晚19：30时开始。

(2)目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型营销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1)在xx商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树;

(2)作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物;

(3)一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋;

(4)圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台;

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第四篇**

>一、主题：

迎圣诞/贺元旦xxx蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

>二、内容：

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，xxx蛋糕店为酬谢广大顾客对本蛋糕店一直以来的支持与厚爱。xxx蛋糕店再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜xxx蛋糕店送祝福。

凡12月24日在家家福购物中心一次性消费满xx元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言薄上留上一句祝福新年的话，即可获得xxx蛋糕店送出的圣诞礼物一份。

活动二：每天都省钱，包装袋当钱用。

凡12月24日至元月5日期间，来店消费的顾客凭xxx蛋糕店发出的包装袋可当1元钱在任何一家xxx蛋糕店使用。(每人每次限使用一个，包装袋只限购物使用)

活动三：家家福元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在xxx蛋糕店一次性购物满xx元的顾客即可参加xxx蛋糕店元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

>三、场地安排。

活动一场地安排在xxx即可。

>四、人员安排。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

>五、活动场布置。

1、招牌挂霓虹灯。

2、墙上贴圣诞老人像或圣诞宣传画。

3、门口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。

4、门两边顶部牵霓虹灯和彩条。

5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。

>六、所需物料、商品陈列及广告宣传。

1、圣诞老人像：1米x6个x15元

60CMx10个x8元

30CMx30个x3元

圣诞宣传画：大x6张x5元

小x20张x3元

圣诞树：米x2棵x150元

1米x4棵x90元

圣诞帽: 50顶x3元(每个员工1顶,从12月18日开始戴到快元月5日)

圣诞老人服：1套x50元

霓虹灯：40条x5元

彩条：100条元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤元/斤

圣诞巾围200条x3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

A、大招牌下边一条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦xxx快乐一把抓”

B、蛋糕店一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦xxx蛋糕店再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

>七、费用。

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用：

A、横幅18米x3元/米=54元

共计费用:3748元

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第五篇**

>

>

>

>

>

>

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第六篇**

>一、活动时间：

12月20日—1月10日

>二、活动主题：

“圣诞，相约福寿源，欢乐优惠与您同在！”

>三、活动说明：

每年的12月25日，是基督\_纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

>四、活动目的：

通过宣传造势，结合圣诞节等相关元素，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高福寿源火锅在黑山地区的知名度和美誉度；

店内外布置富有人情味，服务周到，能提升目标消费者对福寿源火锅的忠诚度；

通过此次活动建立良好的客户关系

>五、场境布置：

A、门口：选一身体胖一些的男性服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘圣诞节快乐’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

B、大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意，：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是福寿源火锅店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的、“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份福寿源火锅店对顾客给我们的支持和一份祝福！陈列各种圣诞礼品（空箱子用礼品袋包装就可以），放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将饭店变成圣诞晚会的天堂。

E、玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）

D、服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。同时，服务员可以头戴圣诞红帽，在自助餐台上摆上各种小吃、点心等，另外给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕、饼干，周围摆上各式各样的糖果。

>六、活动内容：

12月20日—12月30日，满百100元抽奖一次（200元抽奖2次，以此类推）。

注：奖品可以是代金券、菜品、福寿源圣诞礼品等。

12月20日—12月30日，提前预定，福寿源礼品一份。

3、活动期间1月1日—1月10日，指定“牛羊肉吃一送一”

“每桌赠送精美特色小吃一份”

>七、宣传方式

媒体宣传

制作宣传单，通过夹报、员工发放等方式对此次活动进行宣传

出租车椅套、车顶LED广告对此次活动进行推广

当地美食报、电台进行宣传

店内推广

店外门头悬挂条幅进行宣传

店入口处进行水牌宣传

店内玻璃墙外张贴大幅“促销活动”海报

餐桌上用旋转菜单夹进行宣传

>八、费用预算

1、条幅、POP制作费用：300元

2、对外媒体宣传宣传费用：20\_元

3、圣诞环境布置费用：20\_

4、礼品费用：3000元

此次活动整体费用控制在8000元左右为宜。

>九、圣诞期间可播放的曲目：

1、《平安夜》

2、《普世欢腾，救主下降》

3、《天使歌唱在高天》

4、《缅想当年时方夜半》

5、《美哉小城，小伯利恒》

6、《牧人闻信》

7、《远远在马槽里》

8、《荣耀天军》

9、《听啊，天使唱高声》

10、《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第七篇**

>一、活动主题：

冬季生活的恋歌，xxxx送圣诞祝福

>二、副主题：

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。

>三、活动目的：

1、加强酒店连锁店的销售力度、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

>四、活动意义：

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，酒店可宣传企业文化，提升各连锁店品牌，强化企业知名度。

>五、活动可操作性分析：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，酒店有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，酒店圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进酒店走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆!

>六、活动内容：

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第八篇**

>一、前言：

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。如今中国人对圣诞节已不再陌生。现在可以说没有一家餐厅不搞圣诞狂欢活动，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

XXX酒楼作为一家在银川餐饮市场首屈一指的汉餐酒楼，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现湘悦情酒楼圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

为了促销活动的\'顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作，做出如下方案：

>二、活动策划思路：

1、XXX酒楼节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、紧紧把握以“浓郁的节日氛围营造+适度的促销活动跟进”的思路，吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对XXX酒楼的关注，以达到提升店面销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、充分利用XXX酒楼硬件设施的优势，通过声音（圣诞歌曲）、图像（圣诞电影）和的特色节日装饰，让每位进店消费的顾客倍感舒适和温馨，在消费者心目中树立良好的形象。

>三、活动目的：

通过圣诞节的策划活动，扩大XXX酒楼的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

>四、活动地点：

XXX酒楼

>五、活动时间：

12月23日25日

>六、活动主题：

“缤纷圣诞美食无限”

>七、活动内容：

1、欢庆圣诞美食升级（活动仅限3天，不限大厅包间）

活动期间，进店就餐顾客消费满100元返20元代金券，以此类推。注：

1、本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

2、本活动返还的代金券不可当餐抵用现金，二次消费仅限大厅。

2、寻找圣诞“福”星

24/25日晚市，19：30由店总抽出圣诞“福星”，抽中的顾客可享受圣诞特别折扣，每日17位幸运顾客，总计34位。

一等奖（2位）：菜金8。8折

二等奖（5位）：菜金9折三等奖（10位）：菜金折

3、幸运24/25

24/25日，凡进店消费的顾客，年龄是24/25周岁，手机尾号为24/25，生日是12月24/25日，驾驶证尾数是24/25等的顾客，均可获赠湖湘秘制辣椒酱一瓶。

狂欢派对好礼多多

圣诞节期间，更有神秘圣诞老人派发圣诞礼品，好礼多多，惊喜多多。

>八、活动氛围布置：

主体思路：重点以大堂和人员为主，包间大厅点缀为辅。

1、大堂：

⑴两侧玻璃幕墙设计制作大尺寸的圣诞造型画面；

⑵环绕顶部水晶灯悬挂购买的彩球和麋鹿挂件；

⑶中间电梯门制作圣诞拱门（欧式城堡式）；

⑷大堂四角布置圣诞树，树上缠绕彩灯；

⑸大堂中间靠近吧台位置布置一处圣诞主题景点（圣诞树、圣诞老人、雪人雕塑、礼品堆头、篱笆等）

2、大厅和包间：

⑴大厅顶部悬挂若干关于圣诞主题的小饰品；

⑵包间门上张贴圣诞卡通造型贴画；

3、人员：

⑴所有服务人员以及前厅人员（店总、经理除外）一律佩戴圣诞帽、胸贴；

⑵需要一名表现力极佳的男生选扮演圣诞老人；

4、礼品：

大量的苹果、糖果、巧克力、玩具、圣诞玩偶等；

>九、内部宣传

⑴将酒楼节日宣传策划活动的内容大例会宣讲形式向员工进行讲解；

⑵属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训；

⑶挑选合适的人员扮演圣诞老人，并进行适当的培训；

⑷播放节日期间的背景音乐、电影，以烘托整个酒楼的过节气氛。

⑸参考背景音乐：《平安夜》、《天使歌唱在高天》、《听啊，天使唱高声》、《圣诞钟声》、《铃儿响叮当》；播放电影：《全城搜寻圣诞狗》（24日）、《飞屋环游记》（25日）

>十、广告宣传：

⑴通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

⑵制作圣节日促销宣传X展架在一楼门厅和大堂进行宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

⑶电子屏活动概要宣传（12月15日前完成）

⑷短信宣传：向现有客户群发短信，宣传节日促销活动。（12月20日前完成）

⑸软文宣传：在银川晚报美食版发布节日促销软文。（12月21日刊发）

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第九篇**

>一、活动背景和目的：

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的契机，是一个形象展示的契机；是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于五州酒店来说更是如此。因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。

>二、整体策划：

1、活动主题；“缤纷圣诞，情满五洲”

2、目标定位；商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收入属于中高水平的消费人群

3、广告文案；

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，暖融融的亲情荡漾在每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每个人都有了家的感觉，心灵有了停泊的港湾，彼此眷恋地对望着，深情地发自内心最柔软的声音：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

友情篇：偶尔的繁忙，不代表遗忘；圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾；未曾送到的问候，这次一定补偿；所有的祝福，统统凝聚在今晚：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

爱情篇：因为有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着…当圣诞雪花漫天飘零的时候，但愿我们永远都保持着能够融化掉美丽雪的微笑，而此时此刻，只有一个单纯美好的愿望：“让我们相聚在五洲圣诞之夜”

>三、圣诞节酒店的布置及装饰

酒店整体气氛布置：

给各营业区人员发圣诞服装，由圣诞老爷爷为客人服务，给小朋友发礼品。

安排六名圣诞天使迎宾.

酒店大堂安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

酒店大堂提供照相留影服务。

附酒店外墙装饰建议

(建议一)可参考香港半岛酒店外墙装饰

(建议二)

酒店门口及大堂参考:

停车场布置：

注:只要在停车场四处装上四棵如图上的圣诞树，相信停车场就会很有气氛

前台布置：

注:下面的三角彩旗也可以不要

>四、促销内容

(1)浪漫时光：(西餐厅)

时间：20xx年12月24日--25日19：00——24：00

餐桌布置：大红的桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟，鲜艳的圣诞花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

套餐票价：188元/套(两人)

(2)温馨欢聚(中餐厅)

时间：20xx年12月24日--25日18：00——20：00

内容：凡当晚到中餐就餐，按桌每桌送红酒1-2瓶，热菜两道

建议这两天的价格可比平时高约30%

派一魔术师穿圣诞老人到各包厢变出礼物送给老人小孩

(3)激情五洲圣诞狂欢夜(夜总会或三楼大厅)

时间：20xx年12月24日20：00——02：00

亮点1、邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞的节目

亮点2、聘请台湾歌手作为晚会特邀佳宾亮相，以营造圣诞晚会最HI气氛

人选有：

七郎(代表作有：一卡手指、解酒、酒醉固定人)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：5万元

翁立友(代表作有：手中情、我问天、坚持等)包机票往返(接机及食宿酒店包)

全程：8万元

晚会表演节目约12个，费用约8000元

以上演出队伍及台湾歌星由一家演出机构全面负责(供参考)

亮点3、“圣诞舞会”：

舞会中将有部分专业领舞者参与，

聘请专业打碟DJ

配上夜总会的灯光设备。欢快的圣诞颂歌回荡在上空，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘的圣诞狂欢夜。

亮点4、自助餐:台上将备有精心特制的圣诞热饮，花样繁多的节日甜点，琳琅满目的世界风味佳肴，更有香浓地道的咖啡，口味纯正的鸡尾酒以及香醇的极品香槟……

亮点5、穿插抽奖活动(奖品主要以酒店的客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展的节庆活动)

亮点6、由主持人以游戏的方式与台下来宾互动，增加气氛

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：288元/张

>五、效果评估预测：

20xx年圣诞节即将来临，根据其它酒店往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为了让人们体会到东方五洲大酒店的开张以来的辉煌气势和我们酒店独特的圣诞文化氛围，力争做到比别的酒店更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店的知名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十篇**

圣诞节即将来临，为抓住这个销售良机，特拟定本活动方案。

>活动目的：

1、通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升蛋糕店对外整体社会形象;

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。

>活动时间：

12月5日——12月25日

>活动主题：

狂欢圣诞节 吉祥献贺礼

>活动内容：

一、 购物玩骰子，赢得好运来

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出!

凡在我蛋糕店购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我蛋糕店出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份;

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份;

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份;

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

二、 圣诞节，送欢喜

1、活动期间，安排数名员工，穿上圣诞老人服装(装扮的`越象越好)，背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)为来蛋糕店的顾客派发糖果和圣诞节小礼物;

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在指定时间和地点领取)，同时，还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布，三次两胜)，胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给于奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

三、 许愿，送大礼

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十一篇**

>一、活动目的

我们不在乎吃什么，不在乎玩什么，也不在乎在那里度过，只在乎身边是不是有三班的每一个人，只在乎能不能让忙碌的心灵能回到集体里感受温暖，今年的圣诞节让我们一起来放松平时忙碌生活带来的压力，感受我们三班的归属感。

>二、活动时间

xx月xx号中午1点至晚上8点

>三、活动负责人

娱乐八卦：xx

活动总规划：xx

>四、活动参与集体

xx班全体成员

>五、活动内容

1、沿路班级取景拍照，为以后“班级文化活动建设”准备素材。

2、到目的地后，到超市购买所需物品。

3、快乐之家班级狂欢——ktv、台球、乒乓球、ps游戏、xx游戏、自助厨房。

a，一部分秀厨艺展示自己才华，为大家准备丰盛的团圆饭。

b，另一部分各自寻找娱乐场所，放松自嗨。

4、八点结束后，有事情的各自安排离开，没有事情的大家可以一起去逛逛街，购购物，一起回校。

>六、活动经费融资

xx：300元

xx：300

xx：300元

除他们三人，班级成员每人上交十元班费，一并划入此次活动经费。

总资金：900+260=1160元

资金大致规划：70元班级班旗制作

350元场地费+设施

100-150元娱乐道具

500-600元自助餐材料费

>七、活动注意事项

1.本次活动的意义特殊，时间安排合理，特班委要求班级成员无特别重要事情请准时参加。

2.活动过程中请大家注意安全，来回路上请不要追逐打闹，预计xx日为阴有小雨，请大家多穿点衣服，备好雨伞。

3.请大家放开身段，敞开肚皮，一起狂嗨。

4.呵呵，请同志们不要铺张浪费。

>八、备注

1、特别鸣谢：xx的大力支持，和班级成员的积极参与，祝大家身体健康，天天开心，学习进步。

2、剩余经费归入班费。

3、最后祝大家圣诞节快乐，考试考一个好的成绩。

4、整个活动解释权归属xx班班委。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十二篇**

>一、活动文化背景

“圣诞节”是西方国家一年中最重要的节日，颇似中国的春节。圣诞节定于每年12月25日，这一天有很多代表性的习俗，如父母给孩子赠送礼物、开圣诞派对以及吃圣诞大餐等。

>二、活动目的

1。通过活动，进一步加强与英国XX小学的\'交流，拉近两校学生的距离，加深两校中英文化交流。

2、通过活动，让学生了解西方的节日和西方文化，充分感受节日的快乐氛围，提高学生的英语学习兴趣和效果。

3、通过本次活动，让学生及家长对我校结对的英国诺丁汉市索思沃德小学有更深入的了解，扩大学校外围影响力。

>三、参加对象

4—6年级全体学生以及孩子的父母亲、英语教师。

>四、活动时间

12月12—28日。分阶段、分时间、多活动与英国孩子进行交流。可以多次活动。

>五、活动形式

1、E—mail：

孩子通过书写电子邮件给对方的孩子交流，表达中国学生对英国孩子的祝福。内容也可以是对学校班级的介绍、对自己的介绍。（12月18日前，XX老师与英国校长联系，共同开展“欢度圣诞，迎接新年”的祝福活动。）

2、视频交流：

学生（个体或全班）可录制一段圣诞祝福语或者有意义的视频。（24日日前）

3、礼物制作：

与爸爸妈妈一起亲手制作贺卡、中国结等具有中国特色的礼物，如有可能，邮寄给对方孩子。（24日前）

>六、活动要求

1、联系英方学校，共同开展活动，并将各个班级都与我校年级建立电子联系。（XX，12月18日前）

2、由小学英语教研组统一安排，各班英语老师组织做好动员及宣传工作，有效开展活动。学生可以自由选择其中一项活动（E—mail、视频交流、礼物制作）参加。（XX及4—6年级英语教师，12—24日）

3、本班英语教师将本班的孩子的电子稿资料进行压缩打包，由XX老师发送到英国学校。（XX及4—6年级各英语教师，24日前）

4、学校将对本次活动内容进行评选。各年级评出电子邮件类、礼物类、视频类的一、二、三等奖若干名，学校进行物质奖励。（XX，25日前）

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十三篇**

所有的活动，都必须服务于新生报名和老生续报!衡量圣诞活动成功与否的2个重要指标：老生续费率和新生报名率!

>一、活动主题:

快乐语言表演，圣诞真情对对碰

>二、活动时间:

20xx年12月1日--12月21日

特别说明：

1、由于我们培训学校的特殊性，建议我们的圣诞节活动时间安排在周五、周六的晚上；

2、圣诞节活动时间，最好是提前一周举行(12月20或21日)，或者是延后一周(12月27或28日)。

3、我们的圣诞活动，要尽量和公办学校举办活动的时间错开。

>三、目标人群:

幼儿园至初中八年级

>四、活动目的

1、提高快乐语言表演的知名度，并最大范围地进行有效传播。

2、现场咨询，达到直接或间接报名。

3、通过活动，服务老生，从而促进春季招生。

4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

>五、参与人数:

依据快乐语言表演各加盟校的实际情况而定。

>六、活动地点:

1、在前期准备时，尽可能购买环保、健康和卫生的物料。

2、室内最佳、安全；室外也可；但要注意现场控制；保证活动中学生们的安全，活动始末都要由举办派对活动的家长现场监控。

>七、节目参演学生选拔活动

一般由于培训学校排练节目的时间不够充分，所以采用面向社会征集节目的形式比较好。1、可以扩大活动影响范围；2、保障节目质量；3、使更多的学生有机会参与进来，同时扩大生源范围。

形式一：圣诞小天使选拔

节日期间学校将选拔10名小朋友为快乐语言表演机构今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日快乐语言表演机构举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在4周岁以上的小朋友自12月1日起即可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名。快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式二：圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月25日快乐语言表演机构举办的“圣诞真情对对碰”联欢会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。12月1日起开始，无论个人还是团体均可到快乐语言表演机构报名咨询中心报名，快乐语言表演机构将根据报名先后，择优录用(本校或非本校学生均可报名)。

形式三：圣诞谜语有奖竟猜

节日期间(12月25日)，快乐语言表演机构将举办谜语有奖竟猜活动，只须光临快乐语言表演机构即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

配合环节一：圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又备受期待。12月24日——26日，只要您光临快乐语言表演机构就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜!

配合环节二：即时惊喜抽奖。

参加晚会者，全部参加即时惊喜抽奖节日，请来宾保留好自己的号码，即抽即送，惊喜带给您!

(1)此活动仅限活动当晚有效；

(2)每人当晚中奖仅限一次；

(3)制作彩票箱一只，来宾将入场券的正券部分投入抽奖箱，在活动当中抽奖用。

(一)在12月初，告知学生要举行“圣诞真情对对碰”的信息，学生自愿报名参加“小天使”选拔或“小童星”选拔

(二)组织节目，确定5--8个左右的节目即可。应留出大部分时间做游戏，因为圣诞节最期待的还是礼物的派发。

>八、利用异业联盟建立鱼塘

最关键的是你必须找到一个支点，可以完美地将客户利益和商家利益结合起来，借助这个支点进行营销渗透。支点是什么?支点就是好处，就是利益。对于商家来说，最大的好处就是能获得更多的客户，能销售更多的产品。对于客户来说，最大的好处就是可以享受到更低的价格，并获得更多超值的服务。

你所给予别人的好处，就是鱼饵，放下鱼饵，将客户引入你还有你联盟商家的“鱼塘”。你的鱼饵可以是代金券，可以是赠品。

吸引客户过来之后，一定要钩住他，而不是让他吃了“鱼饵”转身就走，所以你必须利用代金券、赠品，让他留下联系方式，然后持续地跟踪，不断地提供价值，不断地塑造价值。

只要客户进入你的“鱼塘”，也就意味着你可以对他进行持续的“教育”。

他今天或许不会马上报名，不要紧，从明天开始，你持续跟他沟通，随着沟通次数的增多，他对你的信任感也会与日俱增。正常情况下，经过5次沟通后，他会被你感动，他会觉得你是能帮助他的，这个时候，你只要再给他一个保证，那么成交就变得很容易。寻找其他相关少儿行业一起完成活动，同时也可以借用异业鱼塘进行邀约，有效扩大邀约范围，积累准目标客户的有效途径。

1、儿童摄影机构，提供免费的主题摄像赠品；

2、儿童安全手机，提供优质、安全、美观的智能手机，家长和孩子还是很喜欢的；

3、预防儿童近视的的医疗器戒

4、儿童服装折扣

5、儿童理发折扣

6、书店折扣优惠券

7、文具赠品等

>九、带班老师组织流程

1、发放邀请卡(即门票)

2、带班老师跟进工作：填报回执卡

3、统计落实在校学生和被邀请的小朋友参加活动名单

4、确保活动当天所有学生及邀请的小朋友到位

5、组织好活动当天的接待工作

>十、具体操作流程

1、制作邀请卡

尽量制作比较具有童趣的带有卡通画面的邀请卡，因为被邀请人是儿童，更容易接受和被关注；并且用彩色水笔书写邀请文字，由本校学生赠予给被邀请人。

特别说明：这就是爱心传递式转介绍。邀请卡，不是到路边随便地发放，因为这样没效果；而是由快乐语言表演的老生，作为礼品发给他/她的同学、朋友。

为什么很多机构搞圣诞活动邀约不成功，或者说邀约很难，因为无论你是到路边发传单，还是打陌生电话，别人对你是不了解的，是不信任的，既然不了解不信任，他们凭什么相信你?凭什么到你的机构参加圣诞活动。

2、邀请参与人

(1)发放邀请卡

在派对举办的一周前，通过赠送邀请卡邀请最好的小伙伴。

邀约条件：(1)参加活动的本人；(2)在校学生的玩伴

(2)邀请卡回执

班级：班主任：

(3)带班老师老师依据“邀请卡回执”确认最后到场人数。

所有被邀请的非本校学生都获得快乐语言表演机构提供的5节免费体验课程。

通过免费体验课程高度黏贴目标学生，做到有效地体现教学效果，建立深度信任关系，挖掘潜在学习需求，提供相应的服务，最后完成报读任务!

如果你要实施免费体验课程，在采取行动前有以下三点需要注意：

第一：想设计谋划出一个理想的免费模式，思考的方式就显得非常重要，如果以如何赚钱，赚更多的钱的角度进行思考将很难产生出优秀的免费模式，正确的做法是培训班必须从教育学生提高学生成绩的角度进行思考，想一想能为学生提供什么价值，如何提供这些价值，以这样利人的思维进行思考，接下来利己的模式就自然出来了。

第二：审视一下自己的产品，无论是免费产品还是主销产品，产品的品质一定要过硬，否则多么精妙的免费营销策略也无法有力，持久的推动销售，甚至可能弄巧成拙，这一点要引起校长们的重视。

第三：实施免费营销时虽然是一种营销战术层面的手段，但是却必须站在战略的高度统筹布局，否则，一个单纯的点子是无法带来成功的。

免费课程，这就是鱼饵。鱼饵的目的，就是让学生感受到我们课程的价值后，吸引他们来报名我们的课程!

3、现场布置：

气氛定位：轻松活泼，雅致亲切，突出节日气氛；晚会现场总体布局不变，以增添装饰物为手段，突出节日的欢欣氛围；新建各种标志，方便来宾快速适应环境。

(一)员工的着装统一，对参加晚会者做到热情服务，学校的教职员工建议穿着圣诞服装，如果有男老师可以带上白胡子，派发礼物的时候由老师背着大口袋出场，极力营造圣诞节的气氛。学生每人发一顶圣诞帽(提前买好，在进场前以礼物的形式赠送给学生)；

(二)做好宣传展板、视频及横幅(展板以展示学校形象为主，视频播放学校活动、教学等内容，横幅内容为：快乐语言表演机构庆圣诞联欢会)，在现场设立咨询报名点，安排宣传咨询老师。

(三)提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

(四)提前准备好背景音乐，比如：《平安夜》、《铃儿响叮当》等等。晚会开始前，播放圣诞歌曲，等候区放置糖果提高节日氛围。

(五)场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备(灯光、扩音设备、话筒)，所有节目所需道具全部到位.灯光、音响等器械布置由专人负责(待定，熟悉灯光音响控制)，在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

提前一天购买派对所需要的各种物料及道具，在派对三个小时前进行现场布置。

A、用气球装饰拼成各种形状的装饰物，如拼成气球拱门等形状，制造欢乐的现场氛围；

B、进口处挂“送一片平安给世界”

出口处挂“真情片片、爱满人间”

C、现场音乐播放器的准备，可用DVD，也可使用电脑音响播放圣诞歌曲或其它儿童歌曲。

D、购买各种卡通头饰，到时给参加的小朋友配戴。

4、家长接待

登记非生日小朋友信息

教学成果展示

班型特色

优秀教师展示

优秀课堂教学视频

收费标准

展示教材

>十一、圣诞节结束后的跟单工作(回复查看跟单要领)

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十四篇**

>活动主题

心米哥、新米哥，卖火柴的小女孩感恩圣诞。

>活动目的

01、加强受众对米哥现阶段品牌推广核心主题“心米哥、新米哥”的印象，建设后期推广基础。

02、降低消费者对米哥的负面印象，提升消费者对米哥的好感及信任。

03、拉动圣诞期间米哥全店营业额。

04、拉动圣诞期间米哥蛋糕的销售及预订，加强米哥，蛋糕专家的公众印象。

05、提升提升米哥各店在区域范围内知名度与影响力及米哥食品企业正面形象与在温州地区知名度。

06、延续金砖金砖推广活动，进一步提升金砖的宣传效应。

07、扩大米哥卡、券的使用群体，带动后期业务增长。

08、推广DIY概念，使受众认知米哥DIY业务。

>活动时间

20xx年12月20日-12月25日

>活动范围

01、各门店内部。

02、各门店周边具有消费能力人群密集区域。

>活动方式

01、与竞争品牌在活动方式形式上形成差异化，以通过目标群体的爱心，激发目标群体的共鸣，从而引起目标群体对活动的好奇与关注。

02、以大幅度的指定产品促销内容刺激目标群体消费，从而拉动营业额增长(指定产品暂定圣诞蛋糕)，并提升米哥蛋糕专家、米哥DIY的公众印象。

03、以半公益的形式将将本次活动与促销活动区分，降低目标群体对活动的不信任感导致活动失败的概率。

04、积极寻找媒体参与，扩大活动的后续影响力及可能发生的负面影响。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十五篇**

1、圣诞老人说，今年他要把礼物放在我们两个人的袜子里。所以，平安夜你要陪在我身边。

2、我想你了，是那种打电话也解决不了的想念，是那种一定要见，一面紧紧抱住的想。你还有我。圣诞节快乐！

3、圣诞到，灯火耀，颗颗红运把你照。

4、回家一开冰箱，发现只剩鸡蛋，决定去你那蹭饭，圣诞之夜有我与你相伴，我们来个世纪狂欢，莫要祝我剩蛋快乐，我来祝你圣诞愉快！

5、年年有圣诞，圣诞在年年，吉祥和平安，幸福加欢颜，祝福和问候，温暖来相伴，欢歌和笑语，弥漫情谊间，短信和短信，那是今天的重叠不断，愿你圣诞快乐，开心平安。

6、用圣洁的雪为你砌一座快乐的城，用轻盈的风为你开一扇好运的门，用璀璨的星为你点一盏成功的灯，用真诚的心为你送一份温馨的情：圣诞快乐！

7、灰色的天空飘落缤纷的雪，寒冷忘却遥望月光的思念，青翠的松柏身裹银色的衣，微风摇摆吹落点点思念，让平静的夜带去我深深的祝福：圣诞平安、快乐！

8、浪漫圣诞在路途，八方祝福来送福，吉祥圣诞纳鸿福，圣诞大餐有口福，雪橇运礼载满福，圣诞老人来造福，平平安安享永福，美好生活更幸福！

9、白雪儿飘飘，鹿铃儿敲敲，甜蜜的平安夜又来到，快乐的圣诞节多美好！老大，辛劳了一年闲闲乐乐吧！

10、每天生活开开心心，圣诞快乐满满！

11、愿圣诞老人的礼物使你开心，我的祝福使你快乐。

12、一双手，一颗心，一部手机；一份情，一个愿，一份问候；一条简短的信息，奉上一份真挚的祝福：愿健康、平安、快乐、幸福与你一生相伴！圣诞快乐！

13、朋友，圣诞到了，愿你欢乐满怀，幸福无限！

14、雪花飘飘，烛光闪闪。佳肴味美，美酒扑鼻。全家相聚，亲情满满。圣诞来到，礼物送到。祝福不断，期盼未来。祝圣诞快乐！

15、铃声儿，叮当；圣诞歌，清扬；圣诞白叟从天而降。霓虹灯，点亮；圣诞树，闪光；圣诞节祝福美妙吉利！浪漫夸姣圣诞节，瑞祥好运伴身旁！

16、快快乐乐圣诞迎，幸福生活万万年！

17、愿繁忙疲劳统统完“诞”，“圣”下全是轻松舒坦。

18、平安夜的祈祷，圣诞节的心愿，新年的祝福，寄托给满天的星斗，带给你我真挚的问候：朋友，开心！快乐！

19、愿君常欢笑，圣诞老人告诉你，别把牙笑掉。

20、圣诞树下，美好许愿，万千祝福，心意不变。

21、温暖的是平安夜，快乐的是圣诞节，悠扬的是鹿铃声，璀璨的是五彩灯，柔柔的是牵挂情，暖暖的是朋友心，忙碌的是短信响，幸福的是祝福到。圣诞愉快！

22、愿你圣诞快乐，天天快乐。

23、面对圣诞，面对身边匆匆而过的人们，想起你，心中有一种感动：爱，便是这种无法言说的缘吧。

24、圣诞到了，祝愿您的身体像圣诞老人一样健康，事业像雪橇车一样没有阻力，钞票像圣诞老人包袱里的礼物一样，永远都用不完！

25、美酒一杯让人醉，温馨陪伴浪漫随；雪花片片惹人爱，烦恼忧伤全不见；字里行间藏真情，文短情深送心愿：圣诞佳节快来到，祝你幸福快乐吉祥抱！

26、圣诞夜里悠扬的钟声，那是我祝福你快乐一生。

27、好久没有听到你的声音，好久没有人听我谈心，在雪花飞舞的日子里，真的好想你，祝你圣诞节快乐！

28、愿你圣诞心愿现，快乐笑声永不断！

29、圣诞节到了，愿你开心惬意，从此人生意气风发！

30、圣诞快乐！只想对你说：一句寒暖，一线相喧；一句叮咛，一笺相传；一份相思，一心相盼；一份爱意，一生相恋，那都是我思念你。

31、夜晚静悄悄，雪花飘洒洒。烟花多灿烂，照亮美容颜。乐声悠扬传，带我入仙界。举杯邀共饮，情真意又切。平安夜里祝平安，顺顺利利每一天！

32、去年圣诞，你在我袜子里放了枚钻戒，于是我给你洗了一年臭袜子；上天再给我次机会我会说，还为你洗袜子！一辈子！老公我爱你！

33、送你漫天雪花，愿你天天笑哈哈；送你湛蓝晴空，愿你事事都成功；送你灿烂星光，愿你生活更辉煌；送你温暖问候，愿你幸福无尽头。提前祝圣诞快乐！

34、你知道圣诞老人在那里吗？他偷走了我的心，是不是给你啦，如果是你可要好好保存，那可是真心。

35、平安夜求道平安符，平安符写上我最美的祝福；圣诞节里栽棵圣诞树，圣诞树摇曳你四季的幸福。平安夜、圣诞节祝你福禧双至，一生都有好运的眷顾！

36、雪花一片一片飘，圣诞一步一步到，听那叮叮咚咚声，圣诞爷爷到，床头放双袜，睡前许个愿，看完短信去做梦，心愿一定会实现。

37、拜托以感人的话语，救治我的悲哀；以浓浓的情谊，慰籍我的心灵；以日夜的问候，打发我的寂寞；以祝福的信息，送给我圣诞的礼物吧！嘿嘿，没办法，谁叫你认识一个如此赖皮的我呢！

38、今年圣诞不送礼，发条微信祝福你，健康快乐常伴你，好运和你不分离，还有让我告诉你，财神已经跟随你，钞票珠宝都给你，幸福人生属于你！圣诞快乐！

39、往年的圣诞都是听着同样音乐，吃着同样的东西；而今年的圣诞有了你的存在，而变得那么的与众不同：我爱你！

40、圣诞雪花为你而下，圣诞之树为你装扮，圣诞老人为你送礼，圣诞信息传递给你，圣诞快乐你属第一，圣诞来临幸福传递，转发越多越出奇迹，财运福运全部属于你！

41、圣诞节了，你眼里有珠，珠里也一定要有我！

42、圣诞节到了，祝你天天开心，时时欢笑。

43、愿霉运晦气统统完“诞”，“圣”下全是幸运平安。

44、当圣洁的雪花在天际飘零的时候，在平安夜，愿诺亚方舟能捎去诚挚问候。你的平安是我的愿望，你的真心是我的幸福，而我给你的礼物是我一生的祝福！

45、愿你圣诞乐开怀，一生健康快乐伴！

46、圣诞节，圣诞袜，愿你幸福万事发。

47、圣诞节到了，我愿你：诞生快乐，远离烦恼；诞生好运，迎来幸福；诞生喜庆，冲走霉运；诞生平安，招进吉祥；诞生美满，接纳如意！圣诞快乐！

48、把一缕阳光，一份温馨，一份快乐，一份吉祥，一份宁静，一份浪漫，一份关怀，一份怀念，一声问候，一个信息，凑成十份祝福，祝你圣诞快乐。

49、今夜星光璀璨为你欢歌雀跃，今夜雪花片片为你舞蹈翩翩，今夜美食佳肴为你绽放笑颜，今夜祝福绵绵为你汹涌而来，愿今夜你是幸福的主角，平安夜愿你平安。

50、捧给你无数个圣诞的祝福，让我们的友谊，积累成厚厚的愉快记忆，让人间的亲情，天堂的温馨撒遍海角天涯。

51、圣诞节，节圣诞；钟声响，祥瑞添；彩灯结，舞翩跹；牵挂情，藏心间；送祝福，愿心欢；美梦圆，好运连；福禄寿，样样全；幸福满，事遂愿！

52、驯鹿跳跳，带给你快乐；铃儿叮当，带给你美好；钟声敲响，带给你祝愿。平安夜，愿你好人一生平安，事事都能如愿，笑容天天灿烂！

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十六篇**

以“来就送、买还送、购物大派送”为活动主线，特别推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿“银色狂想曲”大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，通过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

>一、欢乐圣诞打折购物带好礼

时间：12月18日-25日

具体内容：活动期间，全楼商品6折起销售，凡当日在打折基础上累计购物满30元，家电、彩妆类满60元者，可凭购物微机小票到一楼换卡处换取欢乐卡一张，多买多换。

>二、来就送

时间：12月24日时晚20：00-24：00

具体内容：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

>三、买还送

1、时间：12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间，凡在我楼打折基础上累计购物满10元，可凭购物微机小票到各楼层礼品发放处领取圣诞礼帽一顶。

>四、惊喜圣诞平安夜名优家电大拍送

1、活动时间：12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间，凡光临我楼的顾客，均可到北门广场舞台参加现场名优家电竞拍活动。

>五、平安夜“银色狂想曲”大型文艺演出

1、活动时间：12月24日晚20：00-24：00

2、具体内容：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及激情歌舞共同奏响“银色狂想曲”，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十七篇**

>一、活动目的

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现XX地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的`祝福。

>二、活动主题

放飞梦想传递祝福

>三、活动对象

XX集团全体员工(项目留守人员除外)

>四、活动时间

20xx年12月25日(周三)下午15：00—18：00

>五、活动地点

XX咖啡厅及前广场(利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用;与此同时向现场客户传递XX地产的企业精神，烘托现场销售氛围)

>六、活动形式及筹备

1、圣诞树：拟借用XX销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，有太东Logo;现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的.节日气氛;现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

>七、活动方案

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌(抢答)、拍七令(报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目)

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

3、年会节目试演：将地产的年会节目提前在本次活动试演，让表演的员工提前适应舞台气氛，并让观众提出改进意见

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写在上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

>八、物料及预算(略)

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十八篇**

>活动时间：

12月22日(周六)—12月30日(周日)。

>活动主题：

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)。

>活动说明：

策划风格独特的节日促销，引发市民对xx百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

>活动地点：

门前广场。

>活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

A、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。(注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子);

B、营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费;

C、划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

二、主持人节目促销活动

(1)狂欢帽子节

展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!部分帽子、手套半价销售!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2)购物送手套

还有连环大惊喜商场购物满xxx元凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置(可根据实际情况定夺)：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名，VCD一台

三等奖：20名，圣诞音乐CD一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。(注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符等)。

(3)圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满xxx元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇”圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表故事中的三个东方贤土，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流;蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

(4)购物送C打

CIDER(C打)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的C打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满xx元送一瓶C打，满xxx送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、DM等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

(5)购物送免费餐券

兑换地点：总服务台商场消费满xxx元，可获xx免费券一张xx元，满xxxx送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播xx。

(6)其他促销活动

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等;

圣诞特卖，开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元抢购区、五元抢购区、十元抢购区等，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等等;

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

三、特别企划——公益活动(主持人煽情串词)

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”;

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升xx百货的美誉度。

主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第十九篇**

>一、活动主题：

庆圣诞、迎新年

>二、副标题：

在“Xx”与圣诞老人一起度过一个充满爱意的平安夜，迎接喜气洋洋的新年。

>三、活动的目的：

1、通过有效的促销活动来吸引更多的消费群体，来提升圣诞节至元旦期间店面的日营业额。

2、通过与商场共同宣传，来提升“Xx”在安庆市的知名度，进而提升品牌的影响力。

3、提高消费者对“Xx”的粘附度和参与度。

>四、活动的意义：

在西方圣诞节是家人、朋友、情侣聚会欢庆的时候，属于全世界充满爱的一天，没有烦恼，最欢快的一天，今天我们也要让消费与我们“Xx”全体员工共同度过快乐的一天。

>五、活动内容：

1、推出家庭3-4人套餐：

2、情侣2人套餐：

3、小伙伴们聚会4-6人圣诞套餐：

4、礼品赠送：家庭套餐赠送儿童或少儿玩具；情侣套餐可赠送一支玫瑰花；凡是进店消费50元者都会获得一顶印有“Xx”字样的圣诞帽。

5、店堂全天播放圣诞音乐

6、店面布置：在店面进出口都摆放上圣诞树，主进口摆放上一个大圣诞老人，店面玻璃墙面喷上圣诞雪花和圣诞老人等圣诞气氛的图案，店面所有工作人都要穿圣诞老人衣服、戴上圣诞帽迎客；圣诞结束后，需要在店面门口摆放上喜气洋洋的小绵羊两只，庆祝新年的到来。

>六、活动形式：

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第二十篇**

>时间：

20xx年12月16日—31日

>地点：

购物广场业态店、好时尚

>主题：

送一片平安给世界

>副题：

真情片片、爱满人间

>圣诞背景音乐：

《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》、等节日音乐。

>所需道具：

圣诞展台xx个、xx块与展台面积一样大的红地毯、圣诞树xx棵、彩带xx条、圣诞彩灯xx串、主题横幅xx条、礼品包装袜子xx只、圣诞帽xx个、彩色小气球xx个、指示牌xx块、棉絮xx袋、庆典彩纸碎片xx袋、小蝴蝶结xx个。

>活动布置

终端布置一：

1、在超市的中心位置，摆好一个圣诞展台，铺好地毯。

2、在展台的中心布置好圣诞树，挂好彩灯。

3、将黄牌商品装入礼品包装袜中，挂在圣诞树上。

4、用棉絮点缀在圣诞树上，撒上彩纸碎片。

5、用彩条将卖场的所有空白的立柱缠绕状、再将空白的墙面、橱窗用彩条组成“圣诞快乐”、“MARRYCHRISTMAS”和圣诞树或圣诞老人的图案装饰。

6、在购物货架的每一层都用彩条布置好。

7、卖场的每一个区将氢气球扎好，10个一扎，按实际的比例分配在每个货架上。

8、对应每扎气球挂上圣诞帽、圣诞袜子上下交叉布置。

9、进口处挂“送一片平安给世界”。

10、出口处挂“真情片片、爱满人间”。

终端布置二：卖场调整

1、将每个品类的商品挑选出精品各做一个堆头，每个商品堆头上撒上碎金粉彩纸。

2、在每个商品商贴小蝴蝶结。（生鲜商品不贴）

3、将各商品堆头围绕着圣诞树排列，排列方法：①圆形排列法：生鲜→红酒→圣诞玩具→促销服装→家居用品→小食品→饮料→生鲜②矩形排列法：

第一行，左：生鲜、右：红酒

第二行，左：圣诞玩具、右：促销服装

中心：圣诞树

第三行：左：家居用品、右：小食品

第四行：左：饮料、右：生鲜

4、在每个区的接口处挂好每个区的名称，例如：美味街、家居路等

5、在每一个货架接口处都安排一名圣诞导购员欢迎顾客。（每位导购司仪戴好圣诞帽）

配合：

1、商品行政部下发通知

2、连锁公司事实活动

3、采购中心配置商品

4、企划中做报纸广告、喷绘、指示牌

广告：

1、广播电视报做整版彩色广告2期

2、日、晚报中缝xx次

3、各超市进口处、出口处的横幅企划中心。

**圣诞蛋糕设计理念简短范文 第二十一篇**

>一、主题：

迎圣诞/贺元旦蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

>二、内容：

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际，蛋糕店为酬谢广大顾客对本蛋糕店一直以来的支持与厚爱。蛋糕店再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜蛋糕店送祝福。

凡4月24日在家家福购物中心一次性消费满元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言薄上留上一句祝福新年的话，即可获得蛋糕店送出的圣诞礼物一份。

活动二：每天都省钱，包装袋当钱用。

凡4月24日至元月5日期间，来店消费的顾客凭蛋糕店发出的包装袋可当1元钱在任何一家蛋糕店使用。(每人每次限使用一个，包装袋只限购物使用)

活动三：家家福元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在蛋糕店一次性购物满元的顾客即可参加蛋糕店元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在快乐一把抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！