

最新圣诞节营销活动方案策划(模板15篇)

年会策划还需要充分利用公司的资源，争取赞助和支持，以确保活动的顺利进行。这些精选营销策划范文不仅涵盖了传统的营销手法，还包括了一些新兴的营销模式和趋势，值得我们的借鉴和学习。

圣诞节营销活动方案策划篇一

活动目的：

x超市因近期以来处于销售业绩下滑的状态，员工工作士气大减。通过本次促销策划的系列的具有时尚和流行特色的活动，充分体现“娱乐”型促销的特性，丰富x店的促销手段，积累促销经验，进而改善x店的促销手段贫乏而单调的特征，并提高员工的工作热情。

一、中心主题：

“非常3+1，惊喜等着你！”

二、促销地点：

x超市活动展区

三、活动内容

主题：平安是“福”

活动方式：

对当天在x超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。

顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是x店改善购物形象的好时机，为此[x店计划把“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。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份x超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：

两棵大型的圣诞树(供应商支持)

苹果20x0枚，费用大约6000元。

亲情卡片20x0枚，费用6000元

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号25码(40#)，年龄25岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物25元以上者都是幸运顾客。幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)。

其它费用预测：1000元。

主题：激情狂欢夜

(1)吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

(2)喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

(3)玩：进行喝啤酒比赛

(4)乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

(四)12月30日

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从24日—26日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在30日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

四、目标性商品惊喜特价，超值回报

从24日—30日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外□x超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变x店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善x店的价格形象。

五、媒体支持

1□ pop海报1000张

2□ dm海报2万份

3、当地报纸宣传5万份

圣诞节营销活动方案策划篇二

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。

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。在其十周年到来之时，通过十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“十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19.8元每位”“xxx休闲会馆圣诞名流沙龙”元旦促销等连成一体，以“xx十周年店庆”为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：自20xx年月12月1日---至元月3日止。

第一、系列促销方案

一、三楼早茶特价酬宾

xx十周年店庆，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，最高限价为19.80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x楼早茶重复)

用餐形式：任意点吃

价格：19.8元/位(最高限价)

目标计划：120人/天，平均2000元/天 收入:6万元/月

为庆祝xx酒店开业十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

一张房卡只能抽一次。

当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束，若从早8.00到晚8.00时止还有奖项未出，余下奖项自动作废。

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。

所有已抽出获奖牌(a□k)不再放入抽奖箱。

圣诞节营销活动方案策划篇三

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

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、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：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

(三) 圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx元）

(1) 在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

(2) 悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

(1) 由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

圣诞节营销活动方案策划篇四

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

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、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：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

(三) 圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx元）

(1) 在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

(2) 悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

(1) 由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

圣诞节营销活动方案策划篇五

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

(二) 圣诞、元旦节日装饰安排

1、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：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

(三) 圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx元）

(1) 在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

(2) 悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

(1) 由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

圣诞节营销活动方案策划篇六

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并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动结束后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

20：30第一场派对

21：30开场舞舞蹈队

21：35—22：00人妖演艺三等奖抽奖

22：00—22：10舞蹈佳丽二等奖抽奖

22：10——22：15抽奖互动游戏

22：15——22：40魔术表演一等奖抽奖

22：40——23：20第二场派对

23：20——23：25中场舞秀

23：25——23：35嘉宾主持

23: 35——23: 40中场拍卖大公仔

23: 40——24: 00矮人特技

24: 00——24: 05敲圣诞钟声全场齐欢

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品:

特等奖: 1 (名) 每天一名钢琴一架

一等奖: 2 (名) 每天二名品牌手机一部

二等奖: 10 (名) 每天十名高级床上用品

三等奖: 20 (名) 每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅, 西餐桌分别放置人席位, 烛光晚宴 (由餐饮部负责)。

4、制作精美宣传册和媒体宣传 (由营销部负责)。

5、酒店一切布置用品 (由营销部和采购共同完成)。

注:

1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万

销售方式：全员销售

（1）11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

（2）鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

（3）凡事在12月23日—24日购票的宾客可享受当日客房4.5折的优惠。

圣诞节营销活动方案策划篇七

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1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2425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：三楼体乐酒吧。

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。

评选活动在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日特邀圣诞嘉宾表演助兴，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记时。

(2) 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。

(3) 倒记时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。

m□节目部分：

(1) 三楼大厅节目编排圣诞节目和舞蹈，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。

圣诞节营销活动方案策划篇八

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)

圣诞节营销活动方案策划篇九

- 1、疯狂时段天天有。
- 2、超市购物新鲜派加1元多一件。
- 3、立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销。
- 4、耶诞礼品特卖会。
- 5、耶诞“奇遇”来店惊喜。
- 6、“耶诞欢乐园”欢乐圣诞夜

二、活动时间：

12月6日——12月25日。

三、活动目标：

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

四、活动内容：

1、疯狂时段天天有

(a)活动时间：12月6日—12月25日

(b)活动地点：1—4楼

(c)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期)，周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购

活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派加1元多一件

(a)活动地点：—1f

(b)活动时间：12月6日—25日。

(c)活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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）

(d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸。（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个。（日限量200个自理）

购物满88元以上加1元得生抽一瓶。（日限量100瓶）

3、立丹暖万家冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

(a)活动地点：商场大门外步行街。

(b)活动时间：12月6日—20日。

(c)组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

(a)活动地点：商场大门和侧门外步行街。

(b)活动时间：12月21日—25日。

(c)组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、 耶诞“奇遇”来店惊喜

(a)活动地点：全场

(b)活动时间：12月24日—25日。

(c)活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12月24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼!数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

(a)活动地点：大门外步行街。

(b)活动时间：12月24日、25日晚上7：30—9：00。

(c)活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

五、媒体宣传规划：

1、媒体宣传：

(a)dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(b)报纸广告：12月5日在《xx晚报》上发布半版活动信息广

告1期。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

圣诞节营销活动方案策划篇十

12月23日(星期二)—1月5日(星期一)

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

每年的12月25日，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。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

一、场境布置：

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merry christmas!’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。

c.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.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，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，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、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□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。

三、促销活动

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!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。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手

套(手套价值5-10元左右), 在手套里还藏有小礼物操作说明: 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。注: 购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

四、联系外国留学生。

a□组织节目。

我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人, 邀请他们参加我们的活动, 到酒店大厅与大家表演节目, 共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎, 有啤酒, 还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵, 还不用花钱, 这美事还从来没有过, 他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行, 节目水平要求不高, 只要能够突出气氛就行, 这一点都难不住他们, 有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲, 的士高则是他们生活的一部分, 没有一个不会跳的, 这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福, 消费者获得意外惊喜。

凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶, 并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰, 并真诚地对他们说: “感谢你们光临, 我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐, 情深似海!” 这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动, 和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受, 更重要的是精神上的超值享受, 这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞, 燃烧品牌激情。

除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，留着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。

为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢！

圣诞节营销活动方案策划篇十一

在2019年末□xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

一、活动目的

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。

二、活动内容

(一)大堂内活动

1、活动时间：2015年12月24日至12月26日。

(1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由xx活动中心提供。

(2)圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人□xxx小天使□xxx

时间安排：12月xx日至26日早8：30—17：00大堂及各区域轮

流派送。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4) 圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价x元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予xx敬老院的老人们，用以帮助弱势群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

(二) 酒店大型主题活动

1. 激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

(1) 活动时间

(2) 活动内容

xx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享用圣诞晚餐。

(3) 活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

2、活动地点：本酒店xx堂

(1) 门票：成人xx元/位，儿童xx元/位。工程部负责在xx堂休息厅入口处设置1.4米身高线。

(2) 餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛□(xx堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。餐饮部负责布置。

(3) 用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为xx元，xx元/位，儿童1.4米以下xx元/位。

3、流程安排

(2) 17:00 (由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人) 参加活动人员进场就餐。

(3) 18:00 餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于xx堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

(4) 18:00-18:05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

注：节目未定节目时间会有所调整。奖品如下：

一等奖：价值xxx元圣诞大餐(x名)。

二等奖：商务套房1间夜价值xx元(x名)。

三等奖：商务标准间1间夜价值xx元(x名)。

四等奖：洗浴中心浴卷xx张(x名)。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、儿童视情况免费(需经部门经理或营销部经理同意)

4、财务部经理负责将重奖者票上签字盖章。

(三) 餐饮包房活动

1. 活动时间：12月24日—26日17:30—22:00。

2. 活动方案：晚包房实行买断消费，普通包房与豪华包房制定不同的消费价位，大包xx元/桌(不含酒水)，中包xx元/桌(不含酒水)，小包房不设最低消费。

3. 定餐赠送礼品：预定大包、中包均按照房间赠送圣诞礼物。

4. 凡当晚到我酒店大包、中包消费者均按照房间赠送自酿葡萄

葡萄酒和鲜花祝福，每桌客人都免费赠送葡萄酒或啤酒x大扎，并由身着天使装工作人员送上一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表xx大酒店祝你们圣诞快乐，这种意外的礼物和暖融融的话语会使每一位消费者都倍感亲切和激动，也能和我酒店的距离一下拉近。消费的激情也就会被充分地调动起来。因为在这里给自己带来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，消费者会获得意外惊喜。

注：玫瑰花由餐饮部负责申请，财务部负责购买。包房放置精致菜单(大厨特别推荐)、圣诞套餐，能让客人感受到物有所值。

圣诞节营销活动方案策划篇十二

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。对于五洲酒店来说更是如此。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。

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”

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

(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嘉宾亮相，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

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。

圣诞节营销活动方案策划篇十三

1、今年的.酒店布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的方式来操作。

2、今年的酒店布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒店布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。（奖品以赞助为主）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价□xx-元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴：

规模：80——100人

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、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。

票价□x元/张儿童票半价

xx元/张(两大一小)

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒店提供照相留影服务。

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置方案制出。

- 3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。
- 5、12月6日开始布置景点。
- 6、12月10日布置完毕。
- 7、12月11日送贺卡。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发服装。
- 11、12月24、25日作好晚会各项工作。

圣诞节营销活动方案策划篇十四

中国人对圣诞节已不再陌生，如果说圣诞节前几年还局限在星级酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，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，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的商家渲染得化不开了。

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。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。

根据调查发现，柳州市不少酒店宾馆的圣诞节活动策划早在二个月前就开始了，进入12月后，酒店宾馆、餐吧酒楼更是

紧锣密鼓，纷纷布置环境、营造氛围的同时，还各出奇招，准备好了送礼物、抽奖品、餐费打折和精彩节目等活动来吸引消费者。

柳州饭店作为柳州市唯一一家“花园式”的四星级酒店，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，体现柳州饭店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。

市场分析

一、酒店业的市场现状分析

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1-6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的`服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

二、酒店业提升竞争力的操作分析

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

三、圣诞节对柳州市酒店业的冲击

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到柳州，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

而其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：柳州宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖，圣诞节三天赠送特色薯条，派发礼品，还有抽奖；丽江宾馆从20日就开始举办活动，把冬至和圣诞连在一起，一周之内天天有礼，送会员卡，也有变脸和吐火表演，这几天定婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品；中交大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演...

活动整体思路

一、活动目的：20圣诞节即将来临！为了让消费者体会到柳州饭店辉煌的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特；在柳州市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

二、活动时间：年12月24日——26日

三、活动地点：柳州饭店

四、活动主题：让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

五、活动内容：

(一)11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭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柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果0枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

(二)12月25日圣诞夜

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

活动要求：腰围2尺5寸，鞋号25码(40#)，年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(供应商支持)

其它费用预测：1000元

(三)12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

圣诞节营销活动方案策划篇十五

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诞热饮，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酪悦香槟让您在“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.....