

最新圣诞节营销方案分析市场分析(优质10篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

圣诞节营销方案分析市场分析篇一

心米哥、新米哥，卖火柴的小女孩感恩圣诞。

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。

20xx年12月20日-12月25日

01、各门店内部。

02、各门店周边具有消费能力人群密集区域。

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。

圣诞节营销方案分析市场分析篇二

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：20__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：__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：__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;

圣诞节营销方案分析市场分析篇三

20xx年圣诞、元旦营销，采用多渠道宣传，全酒店员工参与，微信朋友圈转发，宣传单发放，客户回访等方式。利用去年圣诞装扮原有的`饰品，再添置一部分。加大活动力度，拿出实惠，做出效果。

1□20xx年12月22日——20xx年1月3日（13天）。

1、 餐饮活动氛围布置（已完成）。

2、 前台活动氛围布置（已完成）。

3、 苹果包装盒（已完成）。

4、 幸运大转盘（预计18日布置完成）。

5、 苹果（预计22日布置完成）。

6、 巧克力（预计22日布置完成）。

7、客房主题房氛围布置（预计22日布置完成）。

1、活动期间（20xx年12月22日——20xx年1月3日），用餐即每桌赠送当日厨师长推介菜1道、特制热饮1扎。

2、幸运大抽奖：

一等奖（1项）：当日餐饮消费6折（海鲜、酒水除外）。
二等奖（2项）：当日餐饮消费8.8折（海鲜、酒水除外）。
三等奖（3项）：当日餐饮消费9.5折（海鲜、酒水除外）。
幸运奖（4项）：特制西点1道，可乐或雪碧1听。

3、圣诞、元旦欢乐ab套餐，限时特惠。

1、圣诞期间（20xx年12月24日、25日），入住即赠送平安果和巧克力一份。

2、幸运大抽奖：

一等奖（1项）：当日房价6折（商品及其他消费除外）。
二等奖（2项）：当日房价8.8折（商品及其他消费除外）。
三等奖（3项）：当日房价9.5折（商品及其他消费除外）。
幸运奖（4项）：价值28元自助早餐1份。

3、圣诞、元旦——双dan主题房，限时特卖。

1、幸运抽奖及圣诞赠送苹果巧克力，统一安排在酒店前台，圣诞当天由餐饮部指派人员身着圣诞老人服饰，指引客人抽奖，幸运转盘须转满3圈计为有效。

2、网上预定客人抽到房价折扣优惠，须按酒店前台价执行。

前台可引导客人，取消网上订单，参加活动。并向客人解释清楚，此次是酒店活动，不与网上优惠房价共享。

汇豪商务酒店

办公室、销售部、餐饮部、客房部

20xx年12月14日

幸运抽奖试样：

圣诞节营销方案分析市场分析篇四

12月__日—12月__日

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

门前广场

雪花飞舞中，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__；

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。

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1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

圣诞节的'礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临_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！

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。

每年圣诞前夕，都有将近一亿六千万来自世界各地的游客涌向德国的2500个圣诞市场，品尝糖炒杏仁、甜红葡萄酒和其它一些圣诞美味。德国各城市的圣诞市场一般从每年的11月份开始，到12月底结束。

宣传计划：

1、店内外装饰

12月__日前，完成圣诞氛围的营造

2、dm广告

12月__日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月__日开始打字幕广告;12月__日开始上画面配音广告;

圣诞节营销方案分析市场分析篇五

迎圣诞/贺元旦xxx蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

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簿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。

活动一场地安排在xxx即可。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

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。

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：1.8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x0.5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤x2.5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

圣诞节营销方案分析市场分析篇六

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（黄铂金、量

贩、洁具及明示不参加活动的商品除外)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。

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。

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。

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。

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。

圣诞节营销方案分析市场分析篇七

衡阳酒吧圣诞节狂欢

活动目的:

稳定已有客源拓展新的市场

20xx年12月24日25日

酒吧平安圣诞狂欢夜

本公司酒吧自8月20日开业以来,经营状况一直不容乐观,且管理层更换反复,公司员工人心浮动,市场竞争日益激烈,想要在衡阳娱乐市场生存壮大,那么,一句话,关键就是要创新,在管理上要创新,在营销上要创新,同时,在宣传上也同样需要创新,而且重中之重、急中之急就是在宣传上要

下决心进行创新，要进行品牌化、良性化、规模化的宣传，必须从主流和根本上彻底改变酒吧在衡阳人心中就是藏污纳垢的形象。

活动策划：

a□快乐圣诞，酒吧！圣诞特惠活动已经拉开序幕！

b□要圣诞礼物的，就赶快来酒吧！

c□美丽酒吧，让你的'圣诞更浪漫！

d□让寒冬热血沸腾起来，酒吧以“家”的名义！

圣诞节营销方案分析市场分析篇八

12月xx日—12月xx日

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

策划风格独特的节日促销，引发市民对金义百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

门前广场

雪花飞舞中，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xx□

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。

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1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临xx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！

代金卷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：代金卷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，你可以把代金卷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。

每年圣诞前夕，都有将近一亿六千万来自世界各地的游客涌向德国的2500个圣诞市场，品尝糖炒杏仁、甜红葡萄酒和其它一些圣诞美味。德国各城市的圣诞市场一般从每年的11月份开始，到12月底结束。

宣传计划：

1、店内外装饰

12月xx日前，完成圣诞氛围的营造

2、dm广告

12月xx日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月xx日开始打字幕广告； 12月xx日开始上画面配音广告；

圣诞节营销方案分析市场分析篇九

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：20__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：__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：__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；

圣诞节营销方案分析市场分析篇十

20xx年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到酒店辉煌的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；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。

20xx年12月24日

xx大酒店

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。

圣诞节酒店的布置及装饰

（一）、主景点布置

- 1、大厅外：在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰（木工制作），显得高大气派，吸引客人注意。（包括周边装饰一起费用预算2500元）
- 2、大堂：大堂准备摆两个景点：一是总台前做一个长城雪景图（木工制作，费用预算1000元）；二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树（用方木搭建，费用预算1000元）。
- 3、中西式餐厅、咖啡厅，桌球室，影视厅，射击模拟高尔夫室，按摩保健室：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）
- 4、大厅内外柱子：以灯和喷绘做主体装饰物。（1000元）

（二）、其他景点布置

娱乐综合楼：以气球和装饰灯，喷绘为主体装饰物。（1000元）

（三）、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客，商务客人所送的礼品，预计礼品费用1500元。

（以上共计预算费用10000元。）

酒店整体气氛布置

（一）、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

（二）、安排两名圣诞天使迎宾。

（三）、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽，最好有酒店形象标志的。（可以其他商家合作）

（四）、酒店内播放圣诞颂歌。（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）

活动方式：

对当天到神龙大酒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，同时也是酒店增强品牌形象的好时机，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神龙大酒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20xx枚，费用大约20xx元；

亲情卡片20xx枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

鹿（道具1000元）

雪花机费用500元