

2023年商场平安夜活动方案 商场平安夜 特别活动方案(通用8篇)

游戏策划需要制定游戏的目标和发展计划，以确保游戏能够持续推陈出新并保持玩家的兴趣。下面是一些活动策划者的成功经验和心得体会，希望对大家的活动策划有所启发。

商场平安夜活动方案篇一

地点：××商场一楼前厅

主题：圣诞节系列促销活动

- 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。

主要活动内容

- 1、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促销活动序幕，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××商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。
- 2、场景设置
- 3、场面描述
- 4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与

**商场圣诞节系列推广活动。

平安夜晚会

- 1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时
- 2、地点：××商场一楼大厅
- 3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。
- 4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重；第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

- 5、抽奖及游戏(奖项设置)：
- 6、晚会亮点
- 7、晚会节目单

促销活动说明

核心促销手段：

- 1、(商场名称)给你一个心愿
- 2、来自自己圣诞老人的神秘礼物

本活动的形式，从启动活动开始后，到24日前之的每个周六，周日晚上，由××商场公司组织圣诞车，由一人装扮成圣诞老人，对在活动期间，或是在以往的会员中中奖的(消费比较高的重要会员)进行派送礼品一份。

媒体推广

- 2、第二阶段：12月21日至12月25日，主要对活动现场推广；
- 3、媒体形式：以平面媒体为主，软文与硬广相结合；
- 4、内容：（略）。

费用预算

- 1、场地设计装饰：
- 2、节目演出类
- 3、仪式部分
- 4、媒体推广费用

商场平安夜活动方案篇二

圣诞欢欣尽在xx

12月11日——12月26日

1、广告文案：

平和、宁静中，甘美的味道，奇异的礼物，无尽的欣喜，以及xx细心筹办地圣诞狂欢活动，将热诚毁灭，刹那间心底里的一切愉快局部开释。

2、圣诞小天使选拔

节日时段xx将选拔10名小朋友为xx今年的圣诞侥幸小天使，参加12月25日26日xx举行的各项圣诞的活动。每位小天使将

获赠丰富的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后，择优采纳。

3、圣诞幼童星征召

凡在唱歌、舞蹈等方面有必定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚xx举行的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使本人获得熬炼成长，同时还可赢取精巧的圣诞纪念礼品一份。即日起开端，不管个别还是集团均可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后择优采纳。

4、圣诞谜语有奖竞猜

节日时段，逢周六周日□xx将在二楼举行谜语有奖竞猜活动，只须光临xx即可参加，靠您的聪慧本领料中谜语，博得精巧礼品。

5、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，巧妙而又。12月24日——26日，只需您光临xx就无机遇获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里播种一份特另外欣喜！

6、圣诞xx送您欣喜

逐日一物低价购：节日时段□xx天天为您推出一种货品超低价限量出售，只需光临xx就无机遇购买到非常昂贵的鸡蛋、明白菜、精品小家电、保暖裘服等货品。

引爆人气大优惠：愉快圣诞□xx种种特征小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品衣饰、珠宝首饰、腕表时钟等多种货品优惠特卖。选一款，过一个甘美、温暖、绮丽的圣诞节。

立即欣喜摸彩送：节日时段，当日xx购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精巧的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，欣喜愉快。

圣诞节到来之际□xx恭祝全市群众安康、高兴、安全、侥幸！

1、店内外粉饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营建

2□dm广告

12月10日前印制好，并开端发放

3、电视广告：

12月8日开端打字幕广告；12月15日开端上画面配音广告

商场平安夜活动方案篇三

“寻找圣诞老人”

20xx年12月24日晚8点———10点

用情景剧、旁白叙述、演员台词串联单个小节目

通过新颖的演出演出形式，烘托节日气氛，回馈顾客，提升自我品牌影响力

1，制定详细的节目流程。

2，确定演员及节目，有机的串联到一个整体。

3，根据节目编写串词并且融进我们的主题故事。

- 4, 根据故事制作活动当天的宣传资料, 背景板。
- 5, 在商场进行活动宣传。
- 6, 整合好所有节目后, 演员进行一次排练。
- 7, 准备演员服装, 道具。
- 8, 最后一次采买活动当天需要的物资。
- 9, 确定灯光, 音响等多媒体的技术支持。
- 1、前一天晚上进行搭台, 布置活动现场。
- 2、当天上午音响及灯光视频全部到位。
- 3、下午给演员进行最后一次到场通知。
- 4、6点开始现场分发宣传资料, 小礼物, 吸引顾客观看。
- 5、6点演员到位, 准备化妆换装。
- 6、8点正式演出。
- 7、10点回收道具, 清场。

主题: 寻找圣诞老人。

形式: 用情景剧、旁白叙述、演员台词串联单个小节目。

目的: 通过新颖的形式吸引顾客, 让观众沉浸在剧情中, 感受节日的气氛, 提升商场品牌影响力。

创新点: 用白雪公主寻找圣诞老人的形式来串联一个个的节目。

情景剧中的人物会和观众进行互动。

熟悉的故事人物，新奇的故事情节。

热闹的'现场，温馨的氛围。

1、主持人旁白开场，讲述白雪公主和七个小矮人准备要迎接圣诞，而白雪公主为了要报答七个小矮人决定要去寻找圣诞老人给小矮人送礼物。

2、在一路跋山涉水的途中，白雪公主遇到了一个又一个好玩的人，他们都会不同的才艺，百灵仙子会唱歌，蝴蝶公主会跳舞□xxx会拉提琴□xxx会变魔术□xxx会朗诵动情的圣诞诗歌□xxx会说笑话。

商场平安夜活动方案篇四

圣诞欢欣尽在xx

12月11日——12月26日

1、广告文案：

平和、宁静中，甘美的味道，奇异的礼物，无尽的欣喜，以及xx细心筹办地圣诞狂欢活动，将热诚毁灭，刹那间心底里的一切愉快局部开释。

2、圣诞小天使选拔

节日时段xx将选拔10名小朋友为xx今年的圣诞侥幸小天使，参加12月25日26日xx举行的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰富的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后，择优采纳。

3、圣诞幼童星征召

凡在唱歌、舞蹈等方面有必定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚xx举行的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使本人获得熬炼成长，同时还可赢取精巧的圣诞纪念礼品一份。即日起开端，不管个别还是集团均可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后择优采纳。

4、圣诞谜语有奖竞猜

节日时段，逢周六周日□xx将在二楼举行谜语有奖竞猜活动，只须光临xx即可参加，靠您的聪慧本领料中谜语，博得精巧礼品。

5、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，巧妙而又。12月24日——26日，只需您光临xx就无机遇获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里播种一份特另外欣喜！

6、圣诞xx送您欣喜

逐日一物低价购：节日时段□xx天天为您推出一种货品超低价限量出售，只需光临xx就无机遇购买到非常昂贵的鸡蛋、明白菜、精品小家电、保暖褰服等货品。

引爆人气大优惠：愉快圣诞□xx种种特征小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品衣饰、珠宝首饰、腕表时钟等多种货品优惠特卖。选一款，过一个甘美、温暖、绮丽的圣诞节。

立即欣喜摸彩送：节日时段，当日xx购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精巧的礼品，摸到什么送什么，

即摸即送，欣喜愉快。

圣诞节到来之际□xx恭祝全市群众安康、高兴、安全、侥幸！

1、店内外粉饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营建

2□ dm广告

12月10日前印制好，并开端发放

3、电视广告：

12月8日开端打字幕广告；12月15日开端上画面配音广告

商场平安夜活动方案篇五

XXX

提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

一般这个节日以孩子（带着父母）中高年级学生、情侣等的消费为主。

1、门头景观—卖场门头。

门头：突出圣诞卖场活动。

活动时间、地点、活动内容等，通俗、鲜明的告诉消费者。

建议：使用圣诞元素、整体喷绘，可以在当日悬挂彩虹门。

卖场外景—在卖场的大门前广场处，最佳景观布置。

要求：温馨和谐，突出圣诞主题。

突出商场优惠活动、发放传单、张贴海报。

景观要有音乐、晚上有灯光、和圣诞老人、麋鹿等。

作用：吸引顾客，到卖场购物，娱乐、留念拍照，上传微信微博等，是顾客对商场免费的宣传的最佳途径，购物后还可以参加我们的抽奖环节。

2、场内主体景观。

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方。

布置：一颗高大的圣诞树。

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔。

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高高的圣诞树上。可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等（这种方式效果非常好，会吸引很多顾客前来看圣诞树、看祝福，放送祝福）。

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方，一定要布置热卖、折扣力度大的商品。

3、各个商户布置。

（1）统一印刷有卖场logo二维码及圣诞元素喷绘写真，便于吸引顾客。

（2）其中一些特殊的卖家可以根据自己的商品为消费者准备一些礼物（与卖场活动不重复），主要给客户惊喜。

4、卖场的其他区域可以根据实地情况，简单布置，导购可以一起思考装饰即可，有搭有配，有气氛，整体和谐，注意logo和二维码。

(1) 所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可（或者一些喜庆的服饰或饰品）

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo二维码等，可以每年循环使用。

(2) 特约几名员工装扮为圣诞老人，在活动期间，准备好装满糖果或其他小礼物的口袋，在商场门口和其他展示区域随机发放。

1、活动期间在商场购物，单人单张小票满300元的顾客，可获赠精美礼品一份。

单人单张小票满500元的顾客，可获赠价值50元的消费卷。

单人单张小票满1000元的顾客，可获赠价值200元的青花瓷餐具一套。

2、购物满2000元以上，可以免费送货上门，适用于家具，床品等。

3、只要购物并且扫描本商场二维码，即可参加抽奖环节，获奖名单会在12月底发送在公众平台上，获奖的顾客凭身份证来商场客服部领取。

奖项：一等奖，二等奖，三等奖，参与奖。

商场平安夜活动方案篇六

平安夜活动时间：12月21日—12月25日

平安夜活动主题：相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

平安夜活动说明：每年的12月25日，是基督教徒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。

平安夜活动内容：

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。

二、平安夜促销活动

（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

还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式各类手套。

奖券奖项设置：

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（平安夜赠送平安符）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1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

此次活动说明：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，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，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500元送一瓶c打，满1000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1000元，可获甲天下免费券一张100元，满送两张，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，而在甲天下里过圣诞节更具圣诞味道。

（6）圣诞节火鸡大餐

这=这次的圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

（7）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

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，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

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。

活动操作说明：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，也有助于提升商家的美誉度。

商场平安夜活动方案篇七

随着一年一度的圣诞节即将来临，校园的节日气氛渐渐活跃起来了，几乎这里的. 每一个人都期待着平安夜的到来，期待着有人会为自己送上温馨的祝福。在节日即将到来之际，我们班将组织一次“派送小卡片”的活动，让祝福在同学之间传递，也让爱心温暖你我。

祝福陪伴你我，爱心传递真情

这次活动旨在为大家传递祝福的同时，将每一份真诚的爱心征集，让大家拥有一个更加温馨而有意义的平安夜。

20xx年12月24日

校园的各个通道。

(一)前期准备

1. 12月20日之前，由班干好活动宣传单(负责人□xxx)
2. 12月24日之前班上的每一位同学做好一些圣诞贺卡。
3. 由班级负责人在学校收集卡需要派送的. 卡片。(注：目的是能够在圣诞前夕帮他们把卡片送出去。传递爱心，送温暖。)

(二)活动中期。

1. 把之前收集的卡片送出去，并为他们送上温馨的祝福。在看到收卡片的人送到卡片的快乐时，班上的同学也会收获到

一份快乐。

2. 班上的同学把自己制作的卡片，送给自己的亲人朋友，一定要给自己的父母。

(三)活动后期。

1. 访问几位同学的父母当他们收到自己孩子送的卡片时，有什么感想。

2. 让班上的同学谈谈通过这次活动你有什么体会?你收获了什么?

商场平安夜活动方案篇八

平安夜活动主题：相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

平安夜活动说明：每年的12月25日，是基督教徒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。