

最新百货商场圣诞节活动促销方案策划

百货商场圣诞节促销方案(优秀9篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇一

活动时间：12月1日(周五)—12月3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，引发市民对金义百货的强烈关注，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(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。

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。

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇二

除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围：

(一)活动目的：通过春节期间的促销活动，提高商场销售额，预计在活动期间

提高平均销售额达20%以上，提升百货商场在消费者心中的地

位。

(二)活动主题：魅力龙年，惊喜连连

(三)活动时间：1月16日——201月25日(农历腊月23——正月初3)

(四)活动地点：百货商场及商场门口的广场区域

(五)活动范围：全场糖酒类、烟茶、保健品、金银饰品、服装、家电等类。

(六)活动对象：商场附近的居住人群

(七)活动方式：2、减免现金以单张小票为准，即单张电脑小票满100元或超过100元都以200元计，每张小票不论金额只能减免20元。(八)活动细则：

1、商场内除特殊专柜及个别商品外，其余所有专柜均参加活动；不参

元，小票不能累计；

4、收银员在收款后，在电脑小票上加盖“买100送20”印章，以便售

后服务时核对；

5、不参加活动专柜在销售小票上注明“不参加活动”印章，以便收银

员正确收银。

配合部门：

1、营运部与供应商洽谈扣点事宜，原则上各专柜必须在打折的基础上

2、各楼层督导及收银主管对导购员及收银员进行活动细则培训，避免

活动中顾客投诉；

3、企划部对活动信息进行综合整合，便于活动的宣传包装。

[新春百货商场促销方案]

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇三

受西方文化影响及中国自身因素的决定，形成了现代一系列的节假日，这些节假日对商场销售有最直接的刺激作用。对零售行业而言，每一个现代节假日的来临就意味着每一个商机的到来。因此需抓住时机，做好节假日卖场气氛布置，有利于吸引顾客来店，引导顾客消费。对提升节假日的销售额有着重要的作用。

二、主要现代节假日及其气氛促销方案

1、元旦节——1月1日

元旦节有3天公假，又因元旦节处于春节前期，销售也较平日高出许多。气氛促销时间：12月26日(圣诞节后一天)——1月3日(公假结束)元旦节可作为春节第一期手招的`宣传主题。商品以贺年礼品为主。海报广播重点放在春节促销和贺年礼品上。

2、寒假

寒假时间通常为1月份——2月份

因正直新春佳节时期，宣传主题丰富，寒假则不做专题宣传。可于寒假期间推出火锅滋补系列及火锅配料，近开学时期做文具促销等。

手招、海报、广播等宣传的重点基本上放在庆祝春节上面。

3、情人节——2月14日

气氛促销时间：2月9日(提前5天)——2月14日(情人节)

情人节在西方国家、日本等进步国家都是一个非常重要的节日。在山东，随着社会发展情人节也日益受年轻一代男女的重视。情人节的活动主要有，送鲜花、朱古力、与情侣聚餐等。

情人节不需要做专门的主题陈列，但可重点在鲜花、朱古力上做宣传。如手招、海报、广播宣传等。另外，可提前5天推出“情人节朱古力花束”，元宵期间也可以销售。

4、妇女节——3月8日

气氛促销时间：3月1日——3月15日(为期半个月)

妇女节虽然不是大节，但是该节日刚好处于销售开始下滑的3月份，多数商场都会利用妇女节这一宣传主题大做文章以减缓销售下滑的幅度。对于商场促销起战略性作用。

本公司也将应时推出系列促销活动，卖场气氛促销方面也需要加强。主要内容如下：

1) 主题陈列

商品：妇女用品、保健品、化妆品、清洁用品等堆头陈列。各分店设立妇女用品特卖区，将推出商品集中陈列。

装饰：各店可将宣传主题用美工书写成大字装饰陈列区。

2) 手招宣传

妇女节推出特价商品专版宣传、简要促销活动介绍等

3) 海报、广播

促销活动海报、广播宣传，妇女特价商品推介等。

5、消费者权益保护日——3月15日

气氛促销时间：3月1日——3月15日(为期半个月)

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇四

为了确保活动有序地进行，通常需要提前准备好一份活动方案，活动方案是活动的书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么制定活动方案需要注意哪些问题呢？下面是小编为大家收集的百货商场圣诞节活动方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

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，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。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候宾客，迎候

语必须是‘merrychristmas!’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，到酒店大厅与大家一起表演节目，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！

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇五

12月23日(星期二) — 1月5日(星期一)

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。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。

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，流着前卫的发型，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！

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇六

对于商家，肯定不会错过任何一个能帮助他们带来利益的大型节日，随着圣诞节在世界各地的盛行，商家们也纷纷做起了圣诞节的噱头，就哪百货商场来说，每到节日临近时，各种各样的促销打折活动是层出不穷，花样繁多，下面就为大家提供一个关于百货商场圣诞节的活动策划方案，百货商场圣诞节活动策划方案。

百货商场圣诞节活动促销方案

活动时间：12月1日（周五）—12月3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，引发市民对金义百货的强烈关注，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（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。

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，圣诞节短信《百货商场圣诞节活动策划方案》。

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，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

（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（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，也有助于提升金义百货的美誉度。

※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，一方面让市民了解金义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。

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇七

12月20日——26日

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；

2、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

商场logo二维码等明显匹配

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。

3、场内主体景观（效果最佳的景观）

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（宏伟壮观）

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。

4、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。

5、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；

等其他物品

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。

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇八

12月24日—12月25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

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。

(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。

百货商场圣诞节活动促销方案策划篇九

分时间段的活动安排：（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周安排，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对南康百货的印象，不断实施消费行为。）

惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施，但随着中秋这个销售大买点的逼近，竞争对手可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间：8月29日—9月5日每晚7：30开始

活动内容：

“顾客是南康百货的上帝，南康百货的发展更离不开顾客的支持”，为了感谢对南康百货长期支持而又忠实的顾客，南康百货超值大回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。（建议由企划部设计多种包装的袋子装上散装米，定名为《南康放心米》。趁此次活动造势推出南康自有品牌，关于自有品牌的推广实施企划案另行制定。）

惊喜第二重：南康积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢?唯一办法：趁势发起办理积分卡的高潮，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：9月6日—9日12日

活动内容：喜迎中秋团圆节，南康积分卡再次与您有约!只要您在我商场购物满?(未定)元加?元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在中秋节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有!

注：凭电脑小票(当日小票有效，金额不累计)到我商场服务台办理。

惊喜第三重：捷足先登超值送

活动时间：9月13日—9月19日

活动内容：活动期间凡在早上8点-8点30分在本商场一次性消费满38元的顾客均可到服务台领取新鲜蔬菜一把，先到先得，送完即止。(每天限量50份)

注意事项：店美工需在活动期内用醒目的广告形式告知顾客，客服人员需注意未领到蔬菜的顾客情绪。

惊喜第三重：激情中秋加一元送一件

活动时间：9月19日—9月28日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满88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)

购物满88元加1元得散装月饼一个(限量100份/天)

购物满158元加1元得散装月饼一斤(限量100份/天)

购物满218元加1元得月饼一斤(限量50份/天)

目的：根据销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。