

最新圣诞促销活动 餐厅圣诞节促销活动 方案(实用11篇)

民族团结是国家繁荣和富强的不可或缺的条件之一。教育是培养民族团结意识的重要途径和手段。接下来是一些关于民族团结的故事和传记，希望能够激励我们更多地发扬民族团结的精神。

圣诞促销活动篇一

一、活动主题：

共度平安夜喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的喜悦，伴您度过新一年
(may the christmas joy with you through the new year.)

二、活动的目的和意义：

1是可以提高牛排西餐厅的知名度和信誉度；

2提高牛排西餐厅的营业收入；

3是树立品牌优势，展现品牌的优良形象；

4是宣传品牌文化，并且提高该品牌的.核心竞争力。

三、举办时间：

圣诞节全天

四、举办地点：

牛排西餐厅店

五、准备工作(提前一周)

(1)宣传准备

- a.将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗，让人们提前知道店内当天的活动
- b.通过网络、微信的方式转发该消息(宣传海报和dm单)
- c.工作人员分发传单(dm单，数目自定)
- d.通过新闻、媒体来传达(各店视情况而定)

(2)环境布置

外部：

- a□制作易拉宝宣传海报(主题相关或活动相关)
- b□led灯光
- c□圣诞树(相关装饰自行选择)

内部：

- a□许愿树和许愿墙
- b□圣诞相关图片装饰在室内墙壁

(3)气氛烘托

- 1、活动当天，两个工作人员站在店门前两侧，头戴圣诞

帽(可装扮圣诞老人)，迎接宾客。

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目，可播放的曲目：__

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等(搭配餐厅自定)

六、活动方案(可选择几项，根据店内情况)

1. 飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动(每人一次机会)。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。(90%中奖率)

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券(免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券)。

道具：抽奖盒子、打折券。(数量视情况而定)

3、最美微笑主题活动

所有中奖客户，工作人员准备好照相机给顾客进行拍照，并告知所有照片可参加“最美微笑”主题活动(要求客户一手持有奖券，一手摆pose□脸上洋溢笑容，背景是有标志的地方皆可)，被牛排评为最美微笑的照片可获得由牛排提供的：“双人浪漫情侣套餐”或其它。

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，

以达到用活动打广告的效应。

道具：照相机(手机拍照也可)、展板墙。

4、我的梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以(但要切合实际)，然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励(各店视情况而定)。

道具：梦想卡片(数量视情况而定)、奖励(店方自定)。

七、活动经费

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

八、注意事项

1、在活动期间，由于你是组织者，你不能有任何的脾气，不能暴躁，更不能严厉，你要以一颗平稳的心去对待，主动的去解决一切遇到的问题和困难。只有这样，这个活动才能更好的开展，因为你是组织者，因此你就是这场活动的灵魂中心，而且，和你一起的团队，他们是因为相信你才跟你干的。所以，你自己应该感到亏欠他们很多的东西，例如时间、精力。

2、活动的组织阶段，你要充分调动你的人力资源，在安排事情的时候，重要的一定要委以你了解的有能力的人去做，不然的话，一个环节出问题，各个环节都会受牵连，不是很重要的可以让大家一起踊跃的参加。还有，关于一场活动的秩序，必须事先想好，并做周密的安排，一定要细到，在表演

的时候通知下一个节目的人都要安排好来。

3、在活动的准备阶段一定要和活动对象做深入的了解或是沟通，把一切的活动流程协商好。这样，不仅能让一场活动更完美，你也能从你活动的对象中了解到或者是学到你以前很多不知道的东西，这样你自己就有了一个很大的进步。能力也会得到提高。

4、在活动的开展的时候。要处理好人际关系来，主要就是领导，怎样去安排，让他们能够在这样的场合下，大家都注意到他。当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。

圣诞促销活动篇二

【活动目的】：

【活动时间】：

20__年12月28日至20__年1月6日

【活动地点】：

浙江省恒源祥网络终端

【活动主题】：

金鼠嘉奖抓钱能手

【活动广告语】：

手有多大，奖金就有多大

看“谁”是20__年的抓钱能手

过年恒源祥，全家喜洋洋

【活动宣传】：

- 1，通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2，通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；
- 3，通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

【活动内容】：

- 1，限时限量
- 2，金鼠嘉奖，抓钱能手。购物满__元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。
- 3，过年恒源祥，全家喜洋洋。活动期间为全家人购物满__元，送vip金卡一张(享有购物打8.8折的优惠)和元旦精美礼品一份。

【气氛布置具体要求】：

- 1，店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来营造和渲染现场的浓烈氛围。
- 2，在活动黄金时段，穿着奥运福娃卡通服装，身挂“新春穿新衣，新衣伴好礼”，“过年恒源祥，全家喜洋洋”“看谁是20__年的抓钱能手”字样条幅在店外宣传，以吸引客户。
- 3，春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主，室外装饰灯笼等。
- 4，各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位，并

且将活动细则的解释工作落实到每位员工。

圣诞促销活动篇三

一、活动目的：

20__年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到__饭店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__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：

20__年12月24日——26日

三、活动地点：

__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)12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20000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

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。

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

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

(四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；

3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二—九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

一、圣诞节、平安夜营销活动策划

1、活动主题：浪漫平安夜，狂欢圣诞节！

- 2、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜就在__×!
- 3、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。
- 4、本次活动主推套餐(餐饮和客房捆绑营销)，结合当下大众市场，24日平安夜推出浪漫烛光晚餐、25日主推家庭套餐。

二、活动时间：

__年12月24日晚(平安夜)

__年12月25日全天(圣诞节)

三、活动内容：

- 1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让客人找到过节的感觉和氛围。
- 2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。
- 3、针对平安夜赠送平安果(用包装纸装饰后的苹果)
- 4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，客人在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让客人抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。

四、营销方式：

- 1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的客人消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费

送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

3、餐厅与“双十一”捆绑营销，“双十一”参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用12.25元。

五、渲染氛围节日期间播放圣诞颂歌。

圣诞促销活动篇四

12月11日——12月26日

(一)平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某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，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“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某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）

苹果枚，费用大约元。

亲情卡片枚，费用元

(二) 圣诞夜

主题：幸运

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：腰围尺寸，鞋号码，年龄岁(本命年，北方城市是按虚岁计算)，当日购物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：元

(三) 狂欢夜

主题：激情狂欢夜

吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

玩：进行喝啤酒比赛

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) 特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

从日一日开始征集“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”，最后在日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

目标性商品惊喜特价，超值回报

从日一日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某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某店的价格形象。

媒体支持

海报张

海报万份

当地报纸宣传万份

早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

圣诞促销活动篇五

一、 活动目的：

寻找最佳经销商，找到比较理想的分销伙伴来实现良好的产品销售覆盖。同时，通过圣诞节活动迅速提升销售终端和消

费者对__红酒的品牌认知度。

二、 活动地点：

__酒店

三、 活动对象：

____的酒水二级批发商；____酒水终端零售商。

四、 活动构思：

目前__市场中，各种品牌的酒水纷繁复杂，经销商通常扮演等着厂家上门来要求经销的老大爷角色，在这种情况下，我们要想得到经销商足够的重视是不容易的，经销商的本质是惟利是图。如果我们还是传统的找经销商，必将被动，不管是在经销条款还是在今后的销售中。如果能够通过活动博得零售商和消费者对我们__红酒的信任与好感，在销售渠道中产生拉力。可以让我们在选择经销商上变动主动，甚至可以让经销商主动来要求经销__红酒产品。

五、 活动创意：

圣诞节之际，我们____的电视台、工商联等开展一个最佳经销商的评选活动，让酒水零售商们来评选自己心目中最理想的供应商。零售商是最清楚地区供应商的信誉、络、销售能力的。能够有机会评选自己的上游供应商，对于零售商来说获得了前所未有的尊重，更利于他们在以后的经营中选择良好的供应商。对于电视台来说开办一个这么的节目对于提高他们的收视率有极大的帮助。同时，也提高了电视台经济类节目层次。

六、 活动实施要点：

必须取得当地电视台和新闻媒体的支持合作。同时要强调评选活动对零售商的意义，才能调动他们的积极性来参加这个活动。

七、活动是否可行估测：__

八、活动经费预算：__

九、活动注意事项：__

圣诞促销活动篇六

提高康师傅茶饮料在校园内的销量，开发新顾客。

二、促销活动的主题

圣诞节来临了，转，转，转，康师傅茶饮料给您意外惊喜

三、促销活动时间

20__年1月1日—3日（圣诞节假期内）

四、促销活动地点

在学校内的新世界超市门前

五、活动的促销对象

（1）所有在校学生

他们都是具备活力与进取心的好青年，有健康意识、，追求成就感和自我认同，他们注重生活质量，懂得追求时尚，但不盲目跟随潮流。

（2）在校的教职工

他们的经济水平较高，会享受生活。

六、促销活动内容

（一）抽奖

参与条件：只要购买康师傅茶饮料，无论什么口味，无论多少瓶，均可参与抽奖。

抽奖规则：1、每人只能抽一次。

2、以转盘为抽奖工具，转盘以康师傅经典广告为背景。将转盘分为6个部分，分别写着：红茶、绿茶、蜜茶、购物券、健康、甘醇。

3、中奖者在领取奖品时要进行登记，写上姓名、电话中什么奖等

4、购物券可以到新世界换购

奖品设置：1、转到“红茶”，可以获得250ml红茶一瓶。

2、转到“绿茶”，可以获得250ml绿茶一瓶。

3、转到“蜜茶”，可以获得250ml蜜茶一瓶。

4、转到“购物券”，可以获得价值10元的购物券。

5、转到“健康”与“甘醇”，可以获得圆珠笔一支。

（二）免费品尝

在新世界销售茶饮料地点进行免费品尝，让还没有购买欲望

的人品尝后产生购买行为。

（三）凭收集的瓶盖换取奖品

只要收集6个瓶盖，均可再来一瓶，且获得一次抽奖机会，进行一次抽奖，同时要记录。

七、现场布置

（一）人员安排

- 1、请5个工作人员在售点（3天的安排一样）
- 2、一人负责抽奖及换瓶盖环节。
- 3、一人负责兑换奖品以及记录信息。
- 4、一人负责免费品尝。
- 5、两人负责销售。

（二）现场安排

- 1、在售点放三张桌子，以及一些宣传画册。
- 2、在售点写上主题横幅一条以及介绍产品的x架。
- 3、免费品尝的桌子一张。

八、媒介计划

30—31日：在学校内的几幢宿舍分别找一个负责人，让他们到各个宿舍发传单，每幢大概500份。

在老师公寓附近和职工寓所附近发传单，总计500份。

- 1日—3日：1、工作人员统一穿着“康师傅茶饮料”的工作服。
- 2、在售点发传单。
- 3、在售点挂横幅及其他宣传物。
- 4、要求工作人员喊整齐统一的宣传口号。

九、促销活动预算

场地费用：约1000元 运输费用：约200元

人员费用：约1000元 传单费用：约1000元

物料费用：约1000元 水餐费用：约200元

总计：4400元

十、促销效果预测

中国软饮料业近年取得了飞速发展，但近年来，软饮料市场结构发生了明显的变化，原来备受推崇的碳酸饮料逐渐“退烧”，而以茶饮料为代表的无糖饮品迅速崛起，成为新的饮料市场主力军。在国际上被称为“新生代饮料”，被认为符合现代人崇尚天然、绿色的消费追求。

中国约有茶饮料生产企业近40家，其中大中型企业有15家，上市品牌多达100多个，有近50个产品种类。而与此同时，中国茶饮料消费市场的发展速度更是惊人，几乎以每年30%的速度增长，占中国饮料消费市场份额的20%，超过了果汁饮料而名列饮料市场的“探花”，大有赶超碳酸饮料之势。在中国台湾，在日本，茶饮料已超过碳酸饮料成为市场第一大饮料品种。随着茶饮料的出现及市场的繁荣，中国茶产业将迎来更加美好的前景。21世纪饮料市场将是茶的世纪，茶饮料将成为“饮料之王”。而作为茶饮料中的佼佼者—康师傅销售

前景不言而喻。

我们有理由相信，通过此次的促销活动，康师傅在学生中的地位会有一个更大的提升。此次的校园销售活动定能取得佳绩。而学生们也将更加喜欢茶饮料，将尤其钟爱康师傅茶饮料，也会对康师傅的营销战略更加满意。

相信通过我们细致的安排，此次活动一定可以在校园内掀起“康师傅茶饮”的热潮。对树立“康师傅”品牌也会有很大横好的影响。

圣诞促销活动篇七

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。

12月5日12月25日

狂欢圣诞节吉祥献贺礼

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场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。

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，并适当给予奖励及荣誉，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。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

圣诞促销活动篇八

平安圣诞欢乐新都

每年的12月25日，是xx徒纪念耶稣诞生的日子，是西方国家一年中最盛大的.节日，慈祥的圣诞老人，五彩的圣诞树，洁白的雪花，浓浓的圣诞气息。深圳新都酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜，让您在此真正感受欢乐！

紫色，橙色，蓝色

橙色是十分活泼的光辉色彩，是暖色系中最温暖的色彩，它使我们联想到丰硕的果实，给人一种祥和、欢乐而幸福的感觉。

外围，大堂，餐厅，汇商阁

1、外围

酒店大门临街树木用点灯装饰，树上可放置小型圣诞树或雪人，让整条街也能感受到新都的圣诞欢乐。

酒店大门上方的雨蓬可用蓝色的星星灯进行点缀，让人从远处就能观看与感受到一股圣诞气氛的袭来，星星灯的末端可加一些圣诞小球(色彩可以鲜明点)进行吊坠，起装饰美观作用。

酒店大门下方两侧制作两个仿真火炉(灯箱+排气扇)，让本来就低温的天气感觉一下子热起来，大门的上方两侧树二棵圣诞许愿树，让游客“寄”卡祝愿。

大门台阶两边用一些花草进行装饰，两边扶手可稍加点缀(绑些小蝴蝶结)大门一侧可用kt版做一个圣诞老人的人像，以欢迎光临的姿势立于大门一侧。大门的玻璃门上方制作“圣诞快乐”的横副。玻璃门两边用紫色的布帘装饰(效果如舞台开幕)给人一种迫不及待想打开这个神秘的布帘去里边的感觉。

大门另外两侧也用圣诞树和一些喷绘图进行装饰，玻璃上可以喷圣诞卡通，并有mreeychirstmas等字符，宣传圣诞的主题。

2、大堂

酒店大堂是主题场景所在地，从大门进来第一眼看到的就是和蔼的圣诞老人向着所有来宾欢迎动作，然后就是金花闪闪的圣诞树，圣诞树上彩灯与彩带点缀。看上去很温馨，也很欢快。

因为大堂成长方形，设计一个用泡沫雕刻的场景，（长方形）让整个大堂都融入在一个欢乐与祥和的气氛中去，场景效果为一大片雪地，雪地上有圣诞雪人，拿着幸福，平安，欢乐的小木牌，还有圣诞树，都以紫色和橙色为主。

大堂二楼楼梯面，用紫色布帘装饰与大门前保持一致，让人觉得还是在整个氛围中间，增添一些圣诞小饰物，如雪花、铃铛、小彩球等。

大堂柱子用喷绘装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merrychristmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

电梯入口墙面设计一张喷绘，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题并有merrychristmas等字符。大堂入电梯口在最顶部布置圣诞快乐中文与英文的欢迎式坠布，表示迎客之道并结合一些喷绘图片内容的装饰。让人有置身于现场的感觉。

大堂前厅工作台上摆放小型的圣诞彩树，并存放一些圣诞装饰物品。让整个空间更充实，气氛更浓烈！

3、绿茵阁餐厅

绿茵阁餐厅门口，将整个绿茵阁大门装饰成为雪天里的门厅，挂满雪花，在门框的顶部拉上圣诞快乐中文字符并拌有闪烁彩灯为装饰，大门两边是浓郁的圣诞树。餐厅大门顶部喷绘一张穿着厨师装的圣诞老人的图画，给人一种圣诞老人在为他们准备丰盛的大餐。

进入餐厅，服务小姐头戴圣诞红帽，餐桌上是精美的圣诞食物，整个餐厅也以平安，欢乐为主题，餐厅的墙面上也用喷绘装饰，色调为橙色，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merrychristmas等字符。

餐桌以紫色布帘为主体，显示尊贵，上面点缀一些圣诞小饰物(如星星，彩球等)。外窗玻璃上贴卡通(小矮人，圣诞老人等)和喷雪花。让餐厅也在这样的气氛下更显温馨，欢乐。

4、汇商阁

汇商阁的门口放一个向来宾致敬的圣诞老人，大厅中央可放圣诞树，同样以平安，欢乐为主题。楼上的栏杆面也由紫色的布帘组成，与大堂的一致，增加一些圣诞饰物的点缀。

吧台正对面可做一副喷绘来装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有merrychirstmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

汇商阁顶部也可以结合喷绘图片内容的装饰，让人有置身于现场的感觉。吧台上可适当放一些圣诞小树、雪人、松果等装饰物。吧台后方玻璃可做一条横副，突出主题，内容为平安、欢乐，并有merry christmas等字符。

圣诞促销活动篇九

浪漫圣诞，惊喜回馈!

xx年12月x日——12月x日

- 1、提高消费金额，增加会所营销业绩;
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度;

3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是超市还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在xx圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

圣诞促销活动篇十

12月11日——12月26日

(一) 平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某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，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，某店计划把“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某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xx枚，费用大约xx元。

亲情卡片xx枚，费用xxx元

(二) 圣诞夜

主题：幸运

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：当日购物xxx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□xxx元

(三)狂欢夜

主题：激情狂欢夜

吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

玩：进行喝啤酒比赛

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)特别活动

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从日一日开始征集“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

日评出优胜者，给与奖励。

所需支持：手机号码一个

目标性商品惊喜特价，超值回报

从日一日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某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某店的价格形象。

媒体支持

海报xxx张

海报xx万份

当地报纸宣传xx万份

早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖。

圣诞促销活动篇十一

自vvtv成立以来，承蒙广大客户的支持和关爱，因为您的的参与我们不断发展，不断前进，为了表示我们的谢意，特面向社会推出此次感恩活动。

通过此次活动让更多的人了解vvtv□让更多的人感受vvtv的热情和专业，让更多有消费潜力的女士成为我们的顾客，让每一名员工有更多的收益。

免费赠送感恩卡一张，内含rmb肆佰捌拾元整，仅限女士烫染使用。消费时，高于480的烫染项目，需现金补足差额，低

于480元时，此卡内余额不退，并限一人一卡一次，并需现金支付造型费用。

x年x月x日至x月x日

凡在活动时间内持感恩卡来消费的客人，不推销产品，不推销高价项目，发型师在即将完工时，向客人询问对我们的技术和服务是否满意，并告知活动期间充卡有优惠，如果发型师没有说服，那么到收银台时由收银员继续推售，并展示相关赠送礼品。(切记要适度，不要让客人反感)，因为此次活动的宗旨只是为了提高人气，扩大知名度。

(一) 烫染卡(此卡仅限烫染护，并按价目表扣除，不享受另外优惠)

1、烫染卡20xx(存1200消费20xx)

2、烫染卡3000(存1800消费3000)

3、烫染卡6000(存3500消费6000)

4、烫染卡10000(存5000消费10000)

凡办卡者均有相关礼品赠送(如洗发水、护发素、发腊等)

(二) 通用卡：此卡可消费vvtv全场所有项目

1、500卡享受烫染8折，洗剪吹9折

2、1000卡享受烫染7折，洗剪吹8折

3、20xx卡享受烫染6折，洗剪吹7折

4、5000卡享受烫染5折，洗剪吹6折

均同样赠送相关礼品

七、

1、每名员工要以高度的责任感和积极性参与此次活动，为达到活动效果，活动期间将严格执行奖惩制度。树立大局观念，不计较一时得失，共同谋求公司发展壮大。

2、强化服务意识，认真做好每位顾客的接待工作，如有顾客对活动内容不清楚，耐心做好解释，树立vvtv服务好，讲诚信的形象。

3、收银员做好登记工作，每位凭卡来消费的客人，都要记录姓名、生日、号码三要素，届时店内将用短信进行跟踪、回访。

4、每名发型师可持有本店此次消费卡20张，发给活动期间你认为有发展潜力的客户，一方面可以树立良好的客房关系，另一方面可以发展体验或营销，让顾客带动顾客。

5、如果短时间内出现客人井喷现象，将实行预约制。

八、

（一）店内悬挂气球、彩旗，营造温馨气氛，员工时刻保持笑容，店内单曲循环播放(感恩的心)

（二）进门处设置海报，详细阐述此次活动的内容和消费注意事项

（四）设置一处积分礼品兑换处，礼品要新颖独特，有眼球冲击力，一看就想有占有欲望的礼品。礼品按照积分等级进行摆放，让顾客能为最高积分的礼品而冲刺！

（五）店内标语内容：

- 1、经济虽然危机，美丽不能出现危机
- 2、店里所有项目和产品都可以打折，唯有对您的美丽我们从不打折
- 3、我一直在这里，等待您的到来
- 4、愿以后的日子里，都有我们vvtv陪伴
- 5、告诉朋友，如果我不在vvtv[]就在去vvtv的路上
- 6、走进vvtv[]感受头发与美的全新定义
- 7、是的，我很贪婪，永远不会满足，因为我始终觉得您还可以更美丽
- 8、有谁可以告诉我，头发是干吗的？
- 9、诚实守信、平价消费、技术过硬、服务周到，是vvtv的经营宗旨