

# 2023年珠宝圣诞节活动的策划方案(模板6篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇一

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merrychristmas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。

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇二

活动主题：

欢度圣诞，惊喜连连

20xx年12月20日至12月26日

### 1. 一元秒杀区

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的氛围炒的更加火爆。

### 2. 活动抽奖

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

### 3. 惊喜不断

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

### 1. 渲染氛围

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要提前做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

### 2. 活动宣传

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中(例如微信订阅号、qq订阅号、团购平台)，提前一周发布活动促销的方案，相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

### 3. 活动备注

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的资料详细登记归档。

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇三

a□进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

c□宣传xxxx形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

20xx.12.25 -----20xx.1.3

b□活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c□大门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d□制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

4、参与对象：老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a□老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐（如有需要补充资料或领取合同者正好）。

b□泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c□新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d□交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

b□已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c□活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖

票□20xx.1.2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d□抽奖统一在20xx.1.3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e□奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

6、 现有礼品：雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或

小孩子老人送：巧克力

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇四

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

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇五

每年的12月25日，是纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节。

西方人以红、绿、白三色为圣诞色，圣诞节来临时家家户户

都要用圣诞色来装饰，其隆重程度，类似于中国的`春节。

- 1、社区景观展现，发展商实力展示，提升项目的知名度与美誉度。
- 2、聚集人气，吸引潜在消费群的目光，促进楼盘销售进度。
- 3、活跃小区氛围，形成小区业主间及其与发展商间的亲近感。
- 4、通过业主的口碑，带动更多的潜在客户。

首选主题：情浓缤纷圣诞狂欢五彩锦绣

备选主题：狂欢圣诞闹今宵；激情圣诞齐动员

乐结圣诞情系锦绣

售楼部庭前广场

□

- 1、户外广告（通过横幅、灯旗、彩旗、户外广告牌、车体广告等方式释放锦绣举办圣诞活动的）。
- 2、邀请函（向小区业主及意向客户发送邀请函）。
- 3、电话邀约或手机短信邀约。（销售人员向预留资料的意向客户电话邀请参与活动，通过手机短信发送活动信息。）
- 4、口碑传播。（实现销售人员间的口头传递，业主间的口头传递）

1、嘉宾：小区业主；意向客户或潜在客户

2、工作组人员：保安；司仪、节目表演相关人员□x物业工作

## 人员

- 1、采摘圣诞帽许下圣诞愿
- 2、全家齐动员欢乐连连连
- 3、动物齐上阵智慧碰碰碰
- 4、缤纷投手满载而归
- 5、倾情献礼奖项迭出
- 6、圣诞舞会狂欢今宵

1□17□30—18□30

工作人员到场，并着手检查活动准备工作。

2□18□30—19□00

咨询接待处开始工作；嘉宾陆续到场领取活动券；播放圣诞歌曲（如《平安夜》《圣诞钟声》《天使歌唱在高天》《幻想当年时光夜半》《铃铛儿响叮当》等）

3□19□00—21□00

4□19□00—22□00

凭活动券到咨询接待处，两名“圣诞老人”开始发放圣诞帽，“小丑”向人们发放圣诞卡片。各类趣味活动开放。

5□21□00—22□00

圣诞舞会

6□22□00

活动结束后，做好人员的结送与疏散工作。现场清理。

## 珠宝圣诞节活动的策划方案篇六

活动背景：时至年末，各个商家销售活动的高峰时段来临。圣诞节、元旦节都随之到来。一方面节假日增多，活动也将接连不断的进行。而另一方面，这段时间也到了美容院迎客的高峰期。除了要围绕既定目标顾客群体展开促销活动以外，还需要针对团购、家庭等进行特别的假日促销。同时年末时节，还需要考虑到美容院中员工的休假安排，举办活动的同时，也需要通过聚餐等调节员工内部的气氛，渲染节日、新年的氛围。

活动主题：欢度圣诞

活动时间□xx年12月20日至12月26日

注意事项：

### 1、渲染氛围。

在西方圣诞节是一个盛大的节日，其重要性好比我们国家的春节一样。圣诞节有很多标志性的物件，比如说圣诞帽、圣诞树以及圣诞老人等。为了营造节日的气氛，大型的美容院可以在大门外放置较为高大的圣诞树，或者圣诞老人。对于小型的美容院，就室内添置小型的圣诞树即可。所有的员工在活动期间换圣诞装，佩戴圣诞帽。门口、门窗上做好圣诞喷绘，同时在美容院内划分出圣诞礼品的区域，搭配各种彩灯等装饰，以此来渲染节日的气氛，刺激顾客的消费。

### 2、活动宣传。

在美容院的微信xx号上，提前一周进行活动促销的方案发布。制作相关的海报、宣传单以及横幅。醒目的想大众展示这次活动。如果人员充足的情况下，比如说美容院生意较清淡的时候，可以安排员工去周边人流量较大街道去发宣传单和优惠券。

### 3、活动备注。

在本次活动的微信上发布一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。

### 活动内容

#### 1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

#### 2、微信活动抽奖。

凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

#### 3、微信圣诞惊喜

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够

获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。