

# 2023年圣诞节促销名称 酒店圣诞节促销 策划方案(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 圣诞节促销名称篇一

8月28日，九江小学的教师们正式返校，参加20xx-20xx新学期的第一次全体教师大会。此次会议由张朝校长主持，会议主题是“绽放自我，携手奋进，共创未来!”

会议的第一项内容为新教师的自我介绍。本学年九江小学又迎来了一批新入职教师，他们有的是来自各地区的在职选调教师，也有来自各高校毕业的新任教师，都是从全省教师招聘考试中脱颖而出的佼佼者。他们轮流上台并使用ppt向全体教师做自我简介，向大家直观地展示了自己的基本情况和个性特点。

接着各部门主任组织教师学习新学期工作计划，陶小江、钱琪、陈芳、彭莹分别解读了学校工作计划、德育工作计划、教学工作计划以及科研工作计划。

随后赵涌校长宣读了新学期两个校区的主科教师任教安排，班主任、辅导员的聘任安排，以及轮岗交流的变动情况。她代表学校表扬了一批勤恳敬业、主动承担学校工作的先进教师，并感谢老师们对学校工作的一贯支持和积极配合。

会议的第四项是孙宝珠书记做师德教育讲话，孙书记着重向大家解读了《江西省中小学教师职业道德“八不准”》，并结合具体真实的案例，教育老师们要时刻警醒、严于律己，

做一名讲规矩、守纪律、廉洁幸福的人民教师。

最后张明霞校长做总结讲话，她希望新学年全体教师要继续发扬相互尊重、理解和包容的优点，遇到问题要及时用心沟通，从而提升大家工作和生活的幸福感。同时她号召老师们新学期要瞄准目标、立足当下、踏实前行，营造风清气正的工作氛围，为实现学校工作的再跨越而一起努力。

短暂的休整是为了更好的前行，告别了炎热而轻松的暑假生活，九江小学的老师正式地走进了新的学年。此次大会既是一次动员，更是一个起点，它将会鼓舞并引领着九江小学人不忘初心，做最好的自己，在工作与生活中快乐地绽放生命，从而实现个人的人生价值以及学校教育事业的发展！

## 圣诞节促销名称篇二

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

## 圣诞节促销名称篇三

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。

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。

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。

cider(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。

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20xx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。

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。

（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”。

## 圣诞节促销名称篇四

20xx年12月21日——20xx年12月30日

珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过珠宝圣诞节“摇钱树”活动活跃圣诞节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、圣诞节礼品等切实回报消费者。

### 1. 主题活动：

凡在珠宝全国加盟店/柜购买任何一款钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、珠宝的精美礼品、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势：

(1) 在活动前(约12月21日)和活动中在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2) 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3) 在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4) 店头pop及展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1. “利是包”费用： $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$ ；

2. 抱枕： $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$ ；挂历： $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$ ；

3. x展架： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ ，喷绘海报：120元；

4. 宣传页(dm)  $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$ ；

5. 广告宣传费约5000元；

6. 总计：9050元。

## 圣诞节促销名称篇五

法定代表人：朱，董事长



住址□xx市xx区路x大厦西楼一层

联系方式：

被上诉人(原审原告)：曹某，女，20岁、汉族，益阳市人。

住址：益阳市金花坪1号。

上诉人因曹诉我司买卖合同纠纷一案，不服益阳市资阳区人民法院()资民二初字第51-2号民事裁定，现提出上诉。

上诉请求：

一、撤销资阳区人民法院()资民二初字第51-2号民事裁定书，驳回被上诉人的起诉。

二、上诉费及其他诉讼费用等由被上诉人曹承担。

上诉理由：

资阳区人民法院以被上诉人曹具备诉讼主体资格，且合同履行地应为益阳市资阳区为由裁定驳回上诉人的管辖权异议，是完全错误的!资阳区人民法院偏听偏信，完全不顾证据的是否真实、充分，完全不顾案件的客观事实，完全不顾仲裁协议的存在，其裁定明显违背了我国合同法、民事诉讼法、仲裁法等相关法律规定，且，程序也存在明显的问题!

具体事实、理由及法律依据如下：

一、因原债权人佛山市蓝箭电子有限公司未履行通知义务，故，该《债权转让协议》对我司没有约束力，被上诉人曹非买卖合同纠纷的当事人或第三人，无诉讼主体资格，一审法院应驳回其起诉。

所谓“当事人适格”，也称为正当当事人或者合格的当事人，是指对于特定的诉讼可以自己的名义成为当事人的资格。判断当事人适格与否的标准是看当事人是否是所争议的民事法律关系(即本案诉讼标的)的主体，而原审原告曹与买卖合同纠纷没有任何利害关系，我司与曹也没有任何业务往来，她根本就不具备诉讼主体资格。

《中华人民共和国合同法》第八十条之规定：债权人转让权利的，应当通知债务人。未经通知，该转让对债务人不发生法律效力。由此规定可知：合同成立后，债权人应及时地(合理期限)将债权转让的事实用合适的方式通知债务人，债务人须接到债权转让的通知且知道了通知的内容，此时，转让合同开始生效。因为债权转让涉及到债务人的实体权利，在没有履行法定的书面通知义务的情况下，该转让协议对债务人没有任何效力。

资阳区人民法院在送达驳回我司管辖权异议的民事裁定书时，才送达了《国内特快专递邮件详情单》和《投递结果清单》的复印件，这就是证明佛山市蓝箭电子有限公司已经履行债权转让通知义务的所有证据。仔细审查上两份所谓的证据，从中根本无法看出上诉人已经签收该邮件，首先，在收件人签名栏中没有我司员工的签字；其次，投递结果显示是肖红代收，而我司根本没有肖红这个人(我司已提供了劳动局打印的社保费交纳清单，该清单显示我司没有此人。其实，证明肖红是我司员工是原审被告的责任)；最后，上述两个证据本身都无任何证明效力，也没有加盖具有证明效力的单位公章，不具备证据的真实性、合法性和关联性。故，上述证据不能证明佛山市蓝箭电子有限公司已经履行通知义务，其与原审被告的债权转让协议对我司没有任何效力，资阳区人民法院应依法驳回原审被告无理无据的起诉。

二、资阳区人民法院以原合同双方未约定合同履行地，合同履行地应为益阳市资阳区为由裁定驳回上诉人的管辖权异议，是完全错误的，因为双方明确约定了合同的履行地是xx市福

田保税区。

x年11月29日，上诉人与佛山市蓝箭电子有限公司(即与本案原告曹签订债权转让协议的债权人)经过充分协商，在平等自愿的前提下签订了《采购协议》，该协议第2.7条(见第一页)明确约定了交货地点：甲方(即上诉人)订单上指定地点。上诉人与佛山市蓝箭电子有限公司在合同履行中所发订单上都明确约定了交货地为□xx市福田保税区。《中华人民共和国民事诉讼法》第24条规定：因合同纠纷提起的诉讼，由被告住所地或合同履行地人民法院管辖。双方在《采购协议》、采购订单中明确约定了合同的履行地、交货地是xx市福田保税区。无论是合同履行地还是被告住所地都在，而不是益阳！

最高人民法院x年9月12日发布的司法解释《最高人民法院关于在确定经济纠纷案件管辖中如何确定购销合同履行地问题的规定》中明确规定：当事人在合同中明确约定履行地点的，以约定的履行地点为合同履行地。当事人在合同中未明确约定履行地点的，以约定的交货地点为合同履行地。合同中约定的货物到达地、到站地、验收地、安装调试地等，均不应视为合同履行地(该司法解释还明确规定：在本解释之前发布的规定与本解释不一致的地方，一律以本解释为准)。该规定更明确了双方约定的合同履行地是xx市，原审法院无权管辖。

另外，我司是与佛山市蓝箭电子有限公司发生买卖合同关系，即便是债权转让成立并生效，但是，债务人对原债权人的抗辩权并未丧失，双方原来的约定仍然有效！原债权人把债权转让给湖南资阳的曹，那么就由资阳的法院管辖，如果把债权转让给香港、中国台湾、美国、伊拉克的自然人或公司等，那么，上述国家或地方的法院就拥有管辖权了吗？这显然违背了我国的法律规定和司法宗旨，也不符合情理！

三、买卖合同双方签订的《采购协议》中有明确的仲裁协议，约定了买卖合同中发生的一切争议均由仲裁委员会裁决，协

议明确排除了法院的管辖权，而原审法院竟仍认为其有权管辖，实在令人无法理解，此等明显的司法错误实在少见！

x年11月29日，上诉人与佛山市蓝箭电子有限公司(即与本案原告曹签订债权转让协议的债权人)签订的《采购协议》中包含有仲裁条款、品质合约、售后服务协议、采购订单样本等。该《采购协议》第9·1条明确约定：“有关此协议的争议应通过双方友好协商解决。如果通过协商不能达成一致，双方同意由仲裁委员会依其仲裁程序、规则进行仲裁。该仲裁决定是终局的，对双方具有同等约束力，仲裁费用由败诉方承担。”这说明上诉人与佛山市蓝箭电子有限公司的买卖合同纠纷应由仲裁委员会管辖。

因为买卖合同的双方当事人签订的仲裁条款，明确排除了法院的管辖。《中华人民共和国仲裁法》第26条明确规定：“当事人达成仲裁协议，一方向人民法院起诉时未声明有仲裁协议，人民法院受理后，另一方在首次开庭前提交仲裁协议的，人民法院应当驳回起诉，但仲裁协议无效的除外；……。”由此可见，买卖合同的双方自愿选择解决争议的方式为仲裁，该约定真实、明确、合法，当属有效！所以，该案不应由法院管辖，原审法院应当依法驳回原审原告的起诉。

四、原审法院在司法程序上存在诸多问题，有些属于明显的程序违法，显示公平，具体如下：

第一、原审法院连法定的15天答辩期都不给，这属于明显地程序违法！上诉人在x年1月24日收到原审法院邮寄送达的开庭传票，而开庭日期确定开庭日期却定在2月7日(我司相关负责人于x年1月24日才收到法律文书，从1月25日算起到2月7日开庭才14天)，为何定的如此仓促？实在令人费解！

第二、在上诉人一再要求下，原审法院至今未向上诉人送达原审被告提交的相关证据的复印件，而原审法院的办案人员从湖南赶到，冻结了上诉人的银行帐号和帐号内的所有资金，

他们在至少停留三天以上，在明确知道上诉人详细地址的情况下却不向上诉人依法送达相关的法律文书及证据复印件，也不履行告知义务，实在不妥！也严重影响了上诉人正常业务的开展，也影响了上诉人的声誉！

第四、本案涉案金额较大(46.00万元)，又是历时两年多的买卖合同纠纷，其中牵涉管辖权、货款金额的核对、质量认证和鉴定、数量、交货期限等多方面的问题，还牵涉债权转让等复杂的法律关系，一审法院却选择适用简易程序，这显然是不合适的！

请贵院考虑上诉人正当合理的请求，依法撤销资阳区人民法院（）资民二初字第51-2号民事裁定书，驳回被上诉人的起诉，以彰显法律之公正，以维护上诉人的合法权益！

特此向贵院提出上诉，请予慎重考虑！

此致

湖南省益阳市中级人民法院

上诉人：

x年x月xx日