

美容院圣诞活动策划方案 圣诞节促销活动策划方案(大全14篇)

游戏策划是一项涉及游戏设计、玩法规则和内容构建等方面的工作。以下是一些游戏策划师的分享和心得体会，希望对正在从事游戏策划工作的朋友有所启发。

美容院圣诞活动策划方案篇一

活动时间：12月11日——12月26日。

活动内容：

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在xx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xx店改善购物形象的好时机，为此□xx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xx超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！

主题：幸运

活动方式：凡在本超市购物的顾客，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□xx元

主题：激情狂欢夜

1. 吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)
2. 喝：品尝酒水饮料(厂家支持)
3. 玩：进行喝啤酒比赛
4. 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)

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人！

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报；

美容院圣诞活动策划方案篇二

- 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，不论是商场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、1000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。

美容院圣诞活动策划方案篇三

12月25日，称为圣诞节。在西方国家，圣诞是一年中最为盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国的春节。随着各国交流日益频繁，圣诞节的气氛在中国逐渐浓烈起来，它已经

成为一个全民性的节日。

元旦属于国际性的节假日，是一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、盛大的节日。节日期间人们举行大型party到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

麦迪逊是源自北美州——美国的一个品牌，圣诞节与元旦节对于麦迪逊品牌来说都是一个彰显品牌实力、品牌风格的重要节日!通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度。由于圣诞、元旦两节时间紧靠，节日性质有较为雷同，所以将圣诞、元旦划为同一个促销阶段有利于活动安排。

麦迪逊vip客户，麦迪逊新老客户。

霓光盛彩缤纷献礼

圣诞节前与客户的联系

在12月24日平安夜(christmaseve)前，各终端销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对麦迪逊vip客户发送祝福，加强品牌与客户的沟通联系!圣诞祝福短信(例)：

例：麦迪逊在圣诞树旁静静的许愿，希望麦迪逊的祝福能随着飘絮的圣诞雪飞到你的身边，一个因你而美好的圣诞夜!(可以加专卖店详细地址)

促销时间□20xx年12月1日——20xx年元月25日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

1. 活动期间，全场货品八折酬宾。
2. 活动期间，麦迪逊vip客户凭卡到原发卡店领取精美圣诞礼

物一份，每卡仅限使用一次。（数量有限，送完即止。）

3. 新客户购满1000元送麦迪逊精美礼品一份。（数量有限，送完即止。具体礼品各专卖店自备）

广告以海报与pop形式配合。终端店铺的海报□pop同样以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰整个卖场。

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调: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。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品，用砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的.彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以，我们麦迪逊促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

2. 卖场氛围整个促销活动期间，麦迪逊终端卖场以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的圣诞歌主要有四个：《平安夜□□silentnight□□□圣诞之歌□□thechristmassongs□□□听，天使报佳音□□hark!theheraldangelssing□□□铃铛儿响叮当□□jinglebell□□还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围！

3. 橱窗布置

以圣诞元素为主，辅以其他元素，使该橱窗能延用至农历新年。

1. 在操作过程中，所有客户凭vip卡领取礼品一份，不可多领；新客户购满1000元，送礼品一份。如客户对本次活动有任何疑问，终端销售人员应详细说明。此活动最终解释权归本专卖店。

2. 礼品赠送只在活动期间执行。

此次活动结束后，紧接着就是情人节与农历春节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的客户人流，宣传情人节与春节的促销活动。

总部所提供礼品如下：

- 1、圣诞帽
- 2、气球、
- 3、扑克
- 4、海报

为了给各加盟商一个看得见的实惠，达到双方共赢的目的，公司决定：在活动期内（12月1号-元月25日）现将所有服装和部分鞋以超低折扣提供给各加盟商。

美容院圣诞活动策划方案篇四

xxx主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

1□xxx主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升

直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大xx主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

xxx主题餐厅延安路店

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

xx圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

（横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音）

1、外场

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

2、二楼大厅

1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3)二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

3、电梯

1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

4、人员服装

1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

3) 需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5) 每对情侣一朵玫瑰花

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

1、将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传。

- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

美容院圣诞活动策划方案篇五

一、主题：红色圣诞，圆满新年，__家具，豪礼相送。

二、活动目的：

- 1、提高公司知名度，美誉度，扩大市场销售量。
- 2、提高销售业绩，增加公司客户销售信心。

三、活动范围：____全国经销商以及自营店

四、时间：20__年12月20日至20__年1月10日

五、活动促销内容：

1. 沙发促销

套餐一红色圣诞

套餐二圆满新年全家福1+2+3

套餐三转角单套__家具，单套订购可享受每订一款优惠5%

套餐四豪礼相送凡在活动期间订购产品除享受折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳

六、活动宣传及要求：

(一)、场外宣传：

- 1、报纸宣传：分别于12月20日和12月24日两天必须在当地dm报纸发布1/4版面硬广。
- 2、以公众号、微信为基础，向消费大众发送促销内容信息、节日祝福信息。

(二)、场内宣传：

- 1、店内海报□x展架□dm单页宣传。
- 2、店内人员口头讲解。
- 3、短信：3分/条，以20万客户为基础量，发送两次，共：1元。（公司统一编制短信内容，以__公司品牌做推广）

七、活动布置和物资需求：

1、门面布置：

各经销商根据自身店面进行烘托氛围，可以彩色气球点缀或彩丝带。

2.、店内布置

于店合适的位置，一般在门口不影响产品又可以起到醒目的作用，用一棵圣诞树，树下摆满各种精品小礼物，为赠礼区。

门口左右两侧放置活动内容x展架一个，活动内容可自行定制。

3、人员装饰

每个销售人员戴上圣诞帽，主要烘托节日气氛。

4、元旦布置

以圣诞布置为基础，在厅内每个吊旗下悬挂红灯笼，可沿用至春节后。

八、成本预算：

1、报纸硬广：1/4版面，5000元/次，1次共：5000元。

2、电视滚动字幕宣传：1200元/天，两次共：2400元。

3、短信：2分/条，以10万客户为基础量，发送两次，共：4000元。

4□dm单：

5□x展架：

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。

喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

小礼物：

7. 以上费用预估费用，实则可能不会超出，估计推广费用约14000元。

九、本次活动说明：

1、红色圣诞：凡在圣诞期间客户订单红色圣诞套餐满10套的，即可享受公司价格10%优惠让利。

2、圆满新年：凡在元旦期间客户订单圆满新年套满10套的，即可每套返现202_元。

3、__家具：凡在活动期间订购公司单品的客户订满3套即可享受公司价格5%优惠让利。

4、豪礼相送：凡在活动期间返单的客户，除享受产品折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳。

5. 凡本次活动下单超过20万的客户，公司除以上优惠之外可享受广告支持费用50%的补助。

十、活动注意事项：

1. 所有参与活动的客户，需要做广告及其它推广的，需在20__-12-3将申请单传回公司，超过时间则视为放弃。

2、所有特价产品必须将至少30%的订金打到公司账户，公司方可安排生产；

6、享受本次公司广告支持费用的客户，不再享受公司其它本年度广告支持。

7、本次活动业绩不计入年终返点。

美容院圣诞活动策划方案篇六

一、活动目的：

充分利用圣诞契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：圣诞买家具就来合美嘉

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

四、活动时间：

20__年12月12日—20__年12月25日

五、活动地点：

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

六、活动内容：

- 1、合美嘉一元“秒杀”更劲爆！
- 2、合美嘉预订套装家具更惊喜！
- 3、合美嘉套装组合家具更超值！

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：20__年12月11日、13日、15日上午12：00和下午17：00。

活动商品：价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

- 1、9月12日—12月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；
- 2、12月1日—12月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；
- 4、9月12日—12月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

- 2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；
- 5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠圣诞”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

7、照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8、秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人；

9、公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10、颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

- 1、参加合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；
- 4、一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；
- 7、如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，合美嘉保留相关法律权利；
- 8、在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

- 8、上午12：25—下午17：25随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；（第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客）
- 11、上午12：55—下午17：55合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；
- 12、上午11：00—下午18：00登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

- 1、每场活动抽出五位幸运顾客，且最好有顾客自己抽取，以免引起质疑；
- 3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

美容院圣诞活动策划方案篇七

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！

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。

酒店大堂是主题场景所在地，从大门进来第一眼看到的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mreeychirstmas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mreeychirstmas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！

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mreeychirstmas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。

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mreeychirstmas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mreeyhirstmas等字符。

汇商阁餐桌上也可用各种圣诞小饰物进行点缀(如雪花，士的糖，等)。

美容院圣诞活动策划方案篇八

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx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xx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。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

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。

(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。

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“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、二一九楼的客房，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。

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。

xxx年12月24日晚(平安夜)

xxx年12月25日全天(圣诞节)

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。

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。

美容院圣诞活动策划方案篇九

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。

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。

（1）狂欢帽子节！

(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(苹果打)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xx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。

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。

美容院圣诞活动策划方案篇十

增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将x的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的.销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

12月25日（星期六）

x项目销售中心现场

强调氛围突出品位提升档次有条不紊圆满成功

1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3) 通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。

4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

1) 现场布置

a 在售售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板（双面），舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及、用途。

b 售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c 舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

2) 外围道路布置

a 塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b 项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

3) 售楼部分区布置及其他布置

a售楼部内部分为4个区域

a□选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b□签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4) 新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

美容院圣诞活动策划方案篇十一

一、活动主题：

“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

二、活动目的

通过“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

三、活动时间：

11月底至12月初

四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

五、活动内容：

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动：

一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

六、活动构思：

圣诞节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

七、活动策略：

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄. (参观xx红酒种植园及生产线)-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

八、宣传策略

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

美容院圣诞活动策划方案篇十二

圣诞欢乐行，好礼大派送

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

20xx年12月20日-20xx年12月30日

购物送礼，产品特惠

1、回报贵宾顾客 豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的'购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

美容院圣诞活动策划方案篇十三

欢度圣诞 献美容大餐

20xx年12月20日至12月26日

1、限时一元秒杀区。凡是进店消费的顾客，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、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、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。

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。在美容院的各个服务平台中，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。

美容院圣诞活动策划方案篇十四

对于美容院自身来说，需要根据自身的资源和基本的情况，利用节日气氛突破传统的促销模式，最终达到的目的就是巩固老顾客，开发新顾客，美容院圣诞节促销活动：

1. 促销内容确定，这个尤为重要，例如，活动期间，新顾客凭未消费完毕的其他么容院护理卡在本美容院开卡，可获得护理赠送剩余次数的赠送活动。同时享受正常的开卡优惠政策；其次，凭借空瓶换购个相对应的产品，例如，一个空瓶可以获得9折优惠，两个空瓶可获得八五折优惠等以此类推。

2. 确定促销主题，美容院根据自身能够做到的一些促销情况来确定主题，如圣诞大放送，礼品拿不停等。

4. 确定促销目的，例如：

- (1) 提升顾客的消费金额，促进美容院销售业绩；
- (2) 加强与顾客之间的情感交流，巩固顾客的忠诚度；
- (3) 利用进店有礼，商品换购的活动来拓展新客源；

凡在美容院消费达到xx元以上的顾客，均可参加1次幸运大转盘的机会，可以把幸运大转盘划分为50、60、70、80、90、100元的区域，让顾客转，100%中奖。活动期间，每位顾客都可以获得精美贺卡一张，悬挂在圣诞树上。

活动期间，所有老顾客可以获得感恩卷一张，金额为1.1-11.30顾客在本院消费总额的5%~10%，仅限在活动期间使用。

美容院里面必须进行适当的布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望，活动宣传可以通过店外悬挂横幅，派发活动单张，电话告知顾客等形式进行传播，制定活动的销售目标，分解给每位美容师相应的任务，活动结束后进行相应的奖励。