

最新圣诞节的促销方案策划 圣诞节促销方案(实用9篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

圣诞节的促销方案策划篇一

衡阳酒吧圣诞节狂欢

活动目的：

稳定已有客源拓展新的市场

20xx年12月24日25日

酒吧平安圣诞狂欢夜

本公司酒吧自8月20日开业以来，经营状况一直不容乐观，且管理层更换反复，公司员工人心浮动，市场竞争日益激烈，想要在衡阳娱乐市场生存壮大，那么，一句话，关键就是要创新，在管理上要创新，在营销上要创新，同时，在宣传上也同样需要创新，而且重中之重、急中之急就是在宣传上要下决心进行创新，要进行品牌化、良性化、规模化的宣传，必须从主流和根本上彻底改变酒吧在衡阳人心中就是藏污纳垢的形象。

活动策划：

a□快乐圣诞，酒吧！圣诞特惠活动已经拉开序幕！

b□要圣诞礼物的，就赶快来酒吧！

c□美丽酒吧，让你的圣诞更浪漫！

d□让寒冬热血沸腾起来，酒吧以“家”的名义！

圣诞节的促销方案策划篇二

将陈列的小型摩托车作为大奖送出，满足年轻一代追求新鲜、刺激的心理。配合活动主题“银圣诞狂飚夜”。

满足年轻消费者希望中奖的虚荣心理，加深xx啤酒在消费者之中的印象。

于抽奖时间制造全场高潮，进而得

到向受众集中传播品牌信息的机会。

夜场门口、场内。

所有购买xx啤酒的顾客。

消费者每购买一打xx啤酒，马上赠送一张抽奖券。

消费者可在抽奖券写上姓名等资料，投入挂于门口圣诞树上的长筒袜子之中。

当晚十二点于舞池进行现场抽奖，将小型摩托车送出。

买xx啤酒越多，中奖机会越大。

圣诞节的促销方案策划篇三

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。

- 1、海报：根据公司总体安排。
- 2、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。
- 3、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

(1) 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***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，但随着华润的进驻，对方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。 活动内容：

第二周：12月7日—13日

惊喜第二重：***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：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动时间：12月7日—11日 注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周：12月14日—18日

奶粉文化周

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58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58元加1元得***圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得***柚子一个（限量300个自理）

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

（2）周六、周日活动安排：

目的：根据目前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。

购生鲜得柚子 活动内容：每天15部、25部轮流派员工负责组织，购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛，一票一投，投中者即可得此柚子一个。（每天限量200个，共计1200个自理）

圣诞到，好运来！活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

“狂欢圣诞周 快乐无极限”系列活动 活动内容：购物、娱乐、休闲，***与您开开心心过圣诞，为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目，敬请关注***，聚焦***。

时间：每晚7：00 地点：***商场入口舞台 12月24日：“圣诞狂欢周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃（10斤软糖）啤酒免费饮（30瓶），并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。食品 12月26日：厂家大型文艺晚会：由厂家负责邀请歌舞表演团举办一场专业文艺晚会。

圣诞节的促销方案策划篇四

一、活动目的：2017年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到神龙大酒店辉煌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。

二、活动时间：2017年12月24日

三、活动地点□xx大酒店

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：

活动操作策略

一、圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

1、大厅外:在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),显得高大气派,吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算2500元)

2、大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建,费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、棋牌室,桌球室,影视厅,射击模拟高尔夫室,按摩保健室:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装,加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽,最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目:《平安夜》、《普世欢腾,救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

活动方式:

对当天到神龙大酒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，同时也是神龙大酒店增强品牌形象的好时机，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神龙大酒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20xx枚，费用大约20xx元；

亲情卡片20xx枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

需要支持：

圣诞老人演员（我司提供）

鹿（道具1000元）

雪花机费用500元

圣诞节的促销方案策划篇五

每年的12月25日是西方一个重要的节日“圣诞节”，它源于庆祝耶稣基督诞生的庆祝日，而圣诞节的前一天12月24日称为“平安夜”。“圣诞节”是西方非常重要的一个节日好比中国人的“春节”，在这一天有很多代表性的习俗如：父母给孩子赠送礼物，开圣诞派对以及吃圣诞大餐等。

1、通过活动让学生了解西方的节日和西方文化，充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同学共庆节日的快乐情绪。让孩子们在表演，游戏中学习英语，展示英语，提高学生的学习兴趣和效果。

2、“圣诞节”是本学期结束之前，年度最后一个大型及重要的西方传统节日。通过本次活动让学生及家长对弗朗特长学校有更深入的了解，扩大弗朗的地区影响力，巩固在读学生数，吸引新生参读，为下学期开学招生打下基础。

xx学、xx小学

xx二小校本部□xx小学校本部□xxx文化馆

主办单位□xxx特长学校

协办单位□xxx文化馆

12月19日-12月23日

从知识性、趣味性、娱乐性等方面安排活动内容，注重学校对学生对家长的人文关怀以体现xx特长学校“以人为本，一切为了学生”的办学方针，辅之成果展示、广告宣传等内容。

1、知识性圣诞节风俗讲解、英语句子学习、英语歌曲演唱。

2、趣味性互动游戏、游园活动。

3、娱乐性节目表演。

4、人文关怀礼品派发、学校对学生的新年祝福，学生的新年愿望以及学生“给爸爸妈妈的话！”

5、成果汇报、广宣手抄报、书写展、英语类节目表演、下期招生宣传。

圣诞节的促销方案策划篇六

12月24、25、26日

老洋房量贩ktv包房

宣传、销售

圣诞dm单、水牌、桌卡（类似于名片大小）

一楼小房：最低消费780元，原1楼房间开台立点38元改为78元（礼包2个）

二楼中房：最低消费1280元，原2楼房间开台立点68元改为128元（礼包3个）

v666v888最低消费2880元原2楼房间开台立点128元改为228元（礼包4个）

v555v999最低消费3880元原2楼房间开台立点128元改为228元（礼包4个）

注：24、25号送礼包，26号恢复现有消费，酒水价格维持圣诞节价格不变，27号全部恢复正常。

所有洋酒价上浮100（套餐加200）；

所有红酒价上浮100；

啤酒全单支卖、饮料上浮5块；

注：1、圣诞节期间不取酒、不打折、不赠送；

2、活动期间可以存酒；

3、活动期间不分时段；

圣诞抽奖活动安排：（24、25两天抽奖时间，26号不做抽奖安排）

1、特等奖1名：价值20xx~3000元=1。2万元；

2、一等奖2名：价值2000元×2=8000元；

3、二等奖3名：价值1000元×6=1。6万元；

4、三等奖5名：价值500元×10=1万元；

5、礼品10名：价值100元×20=4000元；送代金券（老洋房+韩记）

合计奖品×2天=4。6万元

抽奖细则：

1、特等奖仅提供全场所有房间消费最高者；

2、一等奖2名、消费4000元以上可参与抽奖；

3、二等奖4名、消费3000元以上可参与抽奖；

4、三等奖8名、消费2000元以上可参与抽奖；

5、余下没抽到奖的房间，赠送精美礼品一份；

6、抽奖时间为12点正，消费统计以11点50分截至，以收银台统计数据为准；

圣诞节期间各业绩部门任务：

商务组每组每天2间房，3天6间房的任务；

dj3天2间房的任务；

管理人员3天2间房的任务；

客户经理3天2间房的任务；

注：完成任务的房间业绩减半提成、未完成任务的房间按200元 / 间罚款

合计：全场活动费用共计：布置+包房礼包+活动设计费用=1.5万

奖品费用“2天”=4万元整

圣诞节的促销方案策划篇七

二、副标题：在“ ”与圣诞老人一起度过一个充满爱意的平安夜，迎接喜气洋洋的新年。

三、活动的目的：

1、通过有效的促销活动来吸引更多的消费群体，来提升圣诞节至元旦期间店面的日营业额。

2、通过与商场共同宣传，来提升“”在安庆市的知名度，进而提升品牌的影响力。

3、提高消费者对“”的粘附度和参与度。

四、活动的意义：在西方圣诞节是家人、朋友、情侣聚会欢庆的时候，属于全世界充满爱的一天，没有烦恼，最欢快的一天，今天我们也要让消费与我们“”全体员工共同度过快乐的’一天。

五、活动内容：

1、推出家庭3-4人套餐：

2、情侣2人套餐：

3、小伙伴们聚会4-6人圣诞套餐：

4、礼品赠送：家庭套餐赠送儿童或少儿玩具；情侣套餐可赠送一支玫瑰花；凡是进店消费50元者都会获得一顶印有“”字样的圣诞帽。

5、店堂全天播放圣诞音乐

6、店面布置：在店面进出口都摆放上圣诞树，主进口摆放上一个大圣诞老人，店面玻璃墙面喷上圣诞雪花和圣诞老人等圣诞气氛的图案，店面所有工作人都要穿圣诞老人衣服、戴上圣诞帽迎客；圣诞结束后，需要在店面门口摆放上喜气洋洋的小绵羊两只，庆祝新年的到来。

六、活动形式：

1、通过专业的餐饮团购网和商场宣传将店面的圣诞活动内容给推广出去，分发宣传单页。

2、进店消费者：扫一扫店面微信二维码即可获得圣诞装饰品。

3、凡是在团购网上提前团购套餐的消费者，则可通过店面验证后，领取套餐奖品。

4、特殊奖项：充值卡优惠活动

1) 充值1000元，送200元；

2) 充值800元，送100元；

3) 充值500元，送60元；

4) 充值100元，送10元；

b□二等奖：送圣诞帽一顶c□三等奖：2元现金

七、物品准备：

1、印有“”字样的圣诞帽500顶

2、圣诞树3-4个

3、圣诞老人1-2个及圣诞树上的一些装饰品

4、宣传海报若干张，根据商场宣传位置实际定量

5、宣传单页20xx页

6、圣诞服(给店员穿的)

7、气球

8、可喷的人工雪花

圣诞节的促销方案策划篇八

以来就送、买还送、购物大派送为活动主线，特别推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿银色狂想曲大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，通过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

时间□xx年12月18日-25日

具体内容：活动期间，全楼商品6折起销售，凡当日在打折基础上累计购物满30元，家电、彩妆类满60元者(黄铂金、量贩、***、洁具及明示不参加活动的商品除外)可凭购物微机小票到一楼换卡处换取欢乐卡一张，多买多换。

具体内容：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

2、具体内容：活动期间，凡在我楼打折基础上累计购物满10元，可凭购物微机小票到各楼层礼品发放处领取圣诞礼帽一顶。

2、具体内容：活动期间，凡光临我楼的顾客，均可到北门广场舞台参加现场名优家电竞拍活动。

2、具体内容：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及激情歌舞共同奏响银色狂想曲，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。

这只是某化妆品店搞的一个化妆品圣诞节活动方案，仅供参考，其中的详细内容，您可以根据自己店铺的需要而做随意更改，最终目标就是把商品售出去，还要客户对你的商品及店铺体验良好，能让客户在你的'店里长久的消费才是最高明的哦！

圣诞节的促销方案策划篇九

一、活动目的：2016年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到神龙大酒店辉煌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。

二、活动时间：2016年12月24日

三、活动地点□xx大酒店

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：

活动操作策略

一、圣诞节酒店的布置及装饰

(一)、主景点布置

1、大厅外:在大厅外空地做一个三米高的城堡及风车装饰(木工制作),显得高大气派,吸引客人注意。(包括周边装饰一起费用预算2500元)

2、大堂:大堂准备摆两个景点:一是总台前做一个长城雪景图(木工制作,费用预算1000元);二是在客梯前空地做一颗精美的圣诞树(用方木搭建,费用预算1000元)。

3、中西式餐厅、咖啡厅、棋牌室,桌球室,影视厅,射击模拟高尔夫室,按摩保健室:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

4、大厅内外柱子:以灯和喷绘做主体装饰物。(1000元)

(二)、其他景点布置

娱乐综合楼:以气球和装饰灯,喷绘为主体装饰物。(1000元)

(三)、礼品

主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客,商务客人所送的礼品,预计礼品费用1500元。

(以上共计预算费用10000元。)

二、酒店整体气氛布置

(一)、酒店所有的员工都必须着红色圣诞装,加强节日气氛。

(二)、安排两名圣诞天使迎宾。

(三)、安排两名圣诞老人和小丑给每一位顾客发送圣诞帽,最好有酒店形象标志的。(可以其他商家合作)

(四)、酒店内播放圣诞颂歌。(播放的曲目:《平安夜》、《普世欢腾,救主下降》《天使歌唱在高天》《缅想当年时方夜半》《圣诞钟声》等等)

活动方式:

对当天到神龙大酒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,同时也是神龙大酒店增强

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神龙大酒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20xx枚，费用大约20xx元；

亲情卡片20xx枚，费用4000元。

圣诞老人：

背着礼物包包骑着鹿的圣诞老人从大厅从天而降，此时漫天雪花飞舞，《叮叮当》歌曲响起，圣诞老人降临，从包包里拿出圣诞糖果散向来宾，深深的祝福忙碌的人们及时享受幸福！

需要支持：

圣诞老人演员(我司提供)

鹿(道具1000元)

雪花机 费用500元