

# 最新商场圣诞活动策划方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 商场圣诞活动策划方案篇一

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点□x商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

4、定位：

(1) 与众不同，强调突破与创新。

(2) 针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人（主要）的钱。

圣诞节（或称“圣诞月”）系列促销活动启动仪式。

1、简介

(1) 时间：11月26日（周五）或是11月19日晚19：30时开始。

(2) 目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自xx商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

## 2、场景设置

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

(1) 在x商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树。

(2) 作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪橇、雪花、靴子等相关装饰物。

(3) 一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋。

(4) 圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台。

(5) 从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物。

(6) 中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球（备用）。

## 3、场面描述

19:00起

顾客一进入xx商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围（部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式）。

19:20

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

19□25

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及xx商场圣诞月的活动内容。

19□30

(1) 祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

(3) 圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮□xx商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

晚20：10时

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与xx商场圣诞节系列推广活动。

1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点：商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重。

## 商场圣诞活动策划方案篇二

圣诞疯狂抢衣大比拼

12月17日---12月24日

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间为12月17日---12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

卖场布置及注意事项：

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

广告宣传

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

## 商场圣诞活动策划方案篇三

12月xx日—12月xx日

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

### 一、卖场圣诞氛围营造

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。

## 二、主持人节目促销活动

(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xx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□x名

二等奖□x名

三等奖□xx名

四等奖□x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。

### （3）圣诞大蛋糕

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x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，以此代表圣经的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。

#### （4）购物送c打

cider（c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，国外人过圣诞节的时候，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xx元送一瓶c打，满送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。

#### （5）购物送免费餐券！

兑换地点：总服务台商场消费满x元，可获甲天下免费券一张xx元，满送两张，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。

#### （6）其他促销活动

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。

### 三、特别企划——公益活动（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”。

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。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

## 商场圣诞活动策划方案篇四

任务要求：

为主要经营项目，现为提高商场人流量和人均购买量，要求圣诞节商场活动策划方案。

2、 策划要求：以圣诞节为活动主题，主要目的为提高商场知名度、人流量、人均购买量、客单价等要求。 策划方案：

活动时间：景观布置在2周前做好(12月初)

节 日：平安夜、圣诞节

天气：注意1周左右天气的变化(营销部分产品消费)

活动经费预算：根据预算，节约资金一定注意。

一、活动目的：提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

二、主要消费人群：一般这个节日以孩子(带着父母)中高年级学生、情侣等的消费为主。

三、景观布置：

门头景观—卖场门头

2、 卖场外景—在卖场的大门前\广场处，最佳景观布置：例如

3、 卖场拐角处景点设置：

4、 场内主体景观(效果最佳的景观)

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方；

布置：一颗高大的圣诞树(宏伟壮观)

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔；

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高高的圣

诞树上；

可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等

(这种方式效果非常好，会吸引很多顾客前来看圣诞树、看祝福，

放送祝福)

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方：

一定要布置热卖、折扣力度大的商品(服装可家具及珠宝比较好)

例如：50元均一 买一送一 品牌服饰折扣等等很多

5、各个商户布置：

1)

2)

3) 统一印刷有卖场logo及圣诞元素的价格单 折扣 提示单等可以制作简单的“写真”立在商铺门口写明折扣吸引客户 其中一些特殊的卖家可以根据自己的商品为消费者准备一些礼物(与卖场活动不重复)

主要给客户惊喜 例如：童装区 家具区等等

6、卖场外墙也可以进行节日布置(根据活动经费)

配，有气氛，整体和谐，注意logo设置

四、人员布置

1) 所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可(或者一些喜庆的服饰或饰品)

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo等，可以每年循环使用。

## 2) 特约几名员工装扮为圣诞老人

这些员工负责一些小活动(最好服装上有卖场的logo)例如：

- 1、 和顾客合影
- 2、 给顾客惊喜：发一些糖果和纪念品
- 3、 与顾客游戏比赛：猜拳等，输了要接受惩罚!!!
- 4、 与顾客猜谜语、脑筋急转弯、体育运动竞技、模仿等等，分享快乐!

## 五、活动设置 主要是价格的优惠力度

这个都是卖场常用的，看看各个商铺的折扣力度来确定。送优惠券 代金券等 1、

2□

## 3、演出

4、转发微博@卖场，加粉丝，可以随即抽选，获得好奖品

## 六、宣传

1、海报与传单还有景观布置

2、网络宣传

3、电视、广播、报纸等媒体广告宣传

4、市内各处广告可参考应用

最后祝商场大卖，节日快乐。

## 商场圣诞活动策划方案篇五

12月17日---12月24日

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动，。

2、报名时间为12月17日---12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标准定为50元，可促进其商品销售，规划方案《》。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。