

2023年商场圣诞方案设计 商场圣诞活动方案(优秀8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场圣诞方案设计篇一

1. 针对不同年龄不同层次的人群策划与之相关的活动。
2. 围绕消费群体的尊重需求、自我实现需求来策划活动。
3. 活动要有参与性与互动性。
4. 活动要能成为市场话题。

香世界庄园的顾客以及他们的关系网络群。

香草人家的. 新顾客或潜力顾客。

1. 尊重现有的香世界庄园的顾客。
2. 通过尊重现有的香世界庄园的顾客，影响成为香草人家的潜在客户。
3. 通过给香世界庄园顾客的少量试吃与特殊服务的方式，影响他们成为香草人家的顾客。
4. 建立关系营销网络。

1. 做商家联盟可以为香草人家提供：

联盟商家可以为我们设置x展架、易拉宝、发放宣传单等为我们宣传预热。

2. 做联盟商家我们为他们提供：

香草人家代金券、香世界庄园代金券（可供其宴请朋友时使用或者在庄园开展其员工活动使用）

3. 商家在庄园举行员工活动消费满x千元以上送一百元代金券或者骑马一小时等。（内容可自由变换）

商家联盟可以促进庄园与香草人家达成共赢，并且节约了宣传成本。

1. 消息发布

（香草人家茶庄将在七月六日试营业）

2. 具体活动内容

a服务人员名称征集

b微博疯狂猜图活动

c试吃及问卷调查

d试吃感想发布微博@香草人家，赠送代金券。（此代金券分时段使用或者消费满x元使用一张，每桌限一张。）

1. 互动参与性高。（服务人员名称征集，微博疯狂猜图活动，试吃及问卷调查等）

2. 能引起广泛讨论，形成话题。
3. 能表现出对香世界庄园客户的尊重和关怀。
4. 关注时间长。
5. 香草人家服务理念以及品牌特点均能得到广泛推广。

开业前期主要以网络宣传为主，平面媒体辅助为主，尽可能的增大与受众的接触面，将新店开张资讯准确传达至消费者在平面媒体上面发布香草人家茶庄的新闻（可以制作专题类文章或者发品牌软文、如需要可以做户外广告）可采用合作模式，尽量降低成本预算。

电波媒体

在各合作电视台上发布新闻资讯，做专题或跟踪报道。

在电台发布话题讨论（人们对现代饮食的看法或对香草文化的认知，对茶点的认知，和电台合作赞助试吃名额在电台上做抽奖活动，得奖者在微博上公布）

网络传播

论坛、微博、微信、贴吧等各网络平台同步发布话题引起关注和讨论，适当进行微博活动达到预热效果。

对店内所有从业员工进行古典礼仪培训，适当的进行视频预热宣传。（制造话题，例如“古典美女服务员茶庄”）

此次宣传的主要阵地以网络为主，以花费最小的经济代价，取代最大的收益。

商场圣诞方案设计篇二

20xx到了！新年好！

12月31日——1月3日

整体活动□20xx到了！新年好，6000本台历倾情送！

活动期间，凡在商城累计购物满300元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

发放地点：三楼服务台。中山路商城全体员工祝您新快快乐！万事如意！

各商场活动：

（一）名品商场

1.20xx年春节金条全新上市。

2.黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春。

3.新年特别企划。

（1）黄金饰品免费换。

（2）黄金加工费兑换大升级。

（3）黄金身份证当钱花。

（4）黄金屋会员购金双倍积分

4.金牌首饰新年送惊喜。

- (1) 金牌黄铂金每克优惠价。
- (2) 金牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。
- (3) 金牌裸钻成本价销售。
- (4) 金牌铂金免费换（只须递增30%-40%）

5. 银饰全场6.8折。

6. 元旦开门红，戴新表走正点。

7. 化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

（二）鞋帽商场

1. 元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在12月24日-01月03日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠99元，特价商品可优惠29元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

2. 元旦开门红，运动春款上市，新品上市冬款8.8折购物再送好礼。新品上市达额送好礼冬款8.5折。新款上市冬款8.8折。

3. 元旦开门红，箱包送财运，一律8.8折

（三）家电商场

1. 元旦开门红，以旧换新大行动，国家财政补贴10%，厂商再补贴10%。

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2. 苹果店迎新开业

3. 精品电器展

（四）百货商场

1. 兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2. 新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3. 时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4. 送礼送健康，健身器材大推广。

5. 健康三部曲

（1）健康送父母——足浴盆推广。

（2）健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼。

（3）健康送领导——按摩椅推广。

6. 应季新品全新上市

（1）新年送祝福——新品大会。

（2）新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展。

（3）红红火火过新年——鸿运专柜全新上市。

（4）欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展。

（5）“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展。

(6) 冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋。

(五) 服装商场

1. 冬季商品大清仓。
2. 极品服饰推荐。
3. 贺岁款服饰推荐。

(六) 针纺商场

1. 红运专柜，休闲春款抢先上市。
2. 新年贺新春，羊绒首选礼。

(七) 食品商场：美食升级贺新年。

1. 烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年。

50年茅台6000元，30年茅台3000元，15年茅台1499元，冬虫夏草5999元，极品海参5748元。

2. 常规食品——大升级。

榛子30元/斤，最大的'大枣30元/斤，最好的开心果50元/斤，最好的核桃25元/斤。

商场圣诞方案设计篇三

冬至：12月22日（星期天）

平安夜：12月24日（星期二）

圣诞：12月25日（星期三）

元旦：1月1日（星期三）

12月24日—01月03日 《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1. 圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1. 冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。

在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4. 元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 元旦档期推出3个品种做优惠券印花价。制作“省钱优惠券”，圣诞节当天购物满199元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6. 生鲜商品建议做6个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店。

活动内容：

凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满99元，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名（名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过500元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿；所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月24日—12月26日，每晚6点—8点。

地点：各连锁分店。

活动内容：

1. 活动期间，由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工，穿上圣诞老人服装（装扮的越象越好），背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内（最好是巡回走动效果好）为来店的小朋友派发糖果和圣诞节广告气球。
2. 凡一次性购物满38元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在各店指定时间内领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三打两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。
3. 散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，大店约配50公斤，小店可减少，合计约200公斤。12月20日前下发各店。
4. 其他派发赠品广告气球、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

商场圣诞方案设计篇四

- 1、经营介绍：本商场位于某省会城市黄金地段高端百货商场，以品牌服饰、鞋、帽、家具用品、珠宝等为主要经营项目，现为提高商场人流量和人均购买量。
- 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。

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：

1、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

6、卖场外墙也可以进行节日布置(根据活动经费)

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！

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、演出

2、转发微博@卖场，加粉丝，可以随即抽选，获得好奖品

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

商场圣诞方案设计篇五

冬至：12月22日（星期天）

平安夜：12月24日（星期二）

圣诞：12月25日（星期三）

元旦：1月1日（星期三）

12月24日——01月03日《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1. 圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1. 冬至（12月22日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的'调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。

在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4. 元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 元旦档期推出3个品种做优惠券印花价。制作“省钱优惠券”，圣诞节当天购物满199元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6. 生鲜商品建议做6个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店。

活动内容：

凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满99元，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名（名额可由各门店根据抽奖情况而定，商

品总价值不超过500元) 幸运顾客, 部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿; 所抽出的商品费用计入各门店, 详细运作待定。

第二曲: 《圣诞节, 送欢喜》

时间: 12月24日——12月26日, 每晚6点—8点。

地点: 各连锁分店。

活动内容:

1. 活动期间, 由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工, 穿上圣诞老人服装(装扮的越象越好), 背上礼物糖果袋, 在店门口或卖场内(最好是巡回走动效果好)为来店的小朋友派发糖果和圣诞节广告气球。
2. 凡一次性购物满38元的顾客, 还可免费和圣诞老人合影留念一张(照片在各店指定时间内领取), 同时, 还可与圣诞老人猜拳(剪刀石头布, 三打两胜), 胜利顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓, 抓多少免费得多少。
3. 散装糖果, 由采购部负责联系赞助散装糖果, 大店约配50公斤, 小店可减少, 合计约200公斤。12月20日前下发各店。
4. 其他派发赠品广告气球、小礼物, 活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

商场圣诞方案设计篇六

圣诞乐翻天岁末贺新春

秋品出清新款冬品7折

某购物中心分店

12/8—1/1共计25天

秋品出清新款冬品7折。

本档期适逢圣诞节及元旦双节同档，年末顾客消费能力较高，我店折扣定为秋品出清，新款冬品7折优惠活动。

12/8—1/1

换购地点：

一层顾服中心

活动期间于店内当日消费累计满800元的顾客，即可至一层顾客服务中心免费领购物中心20××年精美台历一本，单张小票限领1本；或凭当日任意笔消费小票加10元换领《购物中心20××年精美台历》一本，单张小票仅限换购一本。（其中200本自留，剩余2800本发放及换购。台历发完即止）台历每月均有现金折价券30元或礼品兑换券，可于指定月份于本店消费时抵用相应金额或免费领取相应精美礼品一份（折价券全场通用并享受折上抵用/特例专柜除外/单笔消费限使用一张/不设找零/抵用券必须于指定月份使用/过期作废）。

台历画面以店内知名专柜图片为主，于画面下部设计当月使用的折价券（折线以便于撕取），共印制3000本，为14页翻页台历，折价券30元/月，限2、4、6、8、11月使用，其余月份采用回门礼领用券方式。（本活动仅限一层百货且特例专柜及特例商品除外）

折价券使用说明：

本券使用日期为20××年当月，过期作废。

本折价券限一层使用，使用本券购物时可以抵用现金30元，超市，国美、繁星秀尝店内明示商品及专柜不参加此次活动。

使用本券请提前出示；本券不可累计使用，购买单件商品限使用本券壹张，且使用本券消费的折扣部分不予开据发票。

本券不可兑换现金亦不找零，使用后本券由公司收回。

活动期间售出商品如需退换货，赠券金额部分不予退还。

本券若发生遗失或破损，概不挂失或补发，请妥善保管。

本券为购买商品的折价凭证，如若仿造本券，依法必究。

12/1—12/31

顾客服务中心

活动期间凡持本月台历折价券及当日任意一笔消费小票的顾客均可至本店一层客服中心领取“洗衣液”一袋。

12/24□12/25□9□30—10□30

西门二道门内

活动期间每日由两名工作人员扮演小丑和圣诞老人于一层西门二道门内发放气球，以此活跃圣诞欢乐气氛，并起到集客的效果。

12/24□11□00—12□00□16□00—17□00

店内一层卖场

活动期间由企划部人员、小丑及圣诞老人于一层卖场随机寻

找顾客进行抽惊喜活动。圣诞老人手持红色百宝袋，内装有乒乓球并画有各种表情，抽中笑脸即有礼品赠送，共赠80份。以此活跃圣诞欢乐气氛并起到集客的效果。（礼品为5元小礼物）

12/30~1/1

顾客服务中心

活动期间每日前50名顾客至顾客服务中心领取猪年“福”字一张，赠品发完即止。

店内播音、导购、客服员、收银员宣达

会员卡务

积分期限：

20××年全年

20××/11/1—20××/1/31

购物中心分店顾客服务中心

回馈方式：

年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回馈积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品（本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外）。同时会员积分达到相应标准也可赠券与玉兰油指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与玉兰油多效精华霜二选一；达8000分可回馈80元赠券或与玉兰油新生晶白乳/新生激活霜二选一，玉兰油商品赠完即止。领奖

后会员卡内相应积分即刻扣除。

商场圣诞方案设计篇七

活动工夫：12月11日——12月26日

1、广告文案：

雪花翱翔中，身穿红袍的圣诞老人带着幻想中的礼物与愉快静静的降临××；

平和、宁静中，甘美的.味道，奇异的礼物，无尽的欣喜，以及××细心筹办地圣诞狂欢活动，将热诚毁灭，刹那间心底里的一切愉快局部开释。

2、圣诞小天使选拔

节日时段××将选拔10名小朋友为××今年的圣诞侥幸小天使，参加12月25日26日××举行的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰富的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到××一楼办事核心报名。××将凭据报名先后，择优采纳。

3、圣诞幼童星征召

凡在唱歌、舞蹈等方面有必定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚××举行的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使本人获得熬炼成长，同时还可赢取精巧的圣诞纪念礼品一份。即日起开端，不管个别还是集团均可到××一楼办事核心报名，××将凭据报名先后择优采纳。

4、圣诞谜语有奖竞猜

节日时段，逢周六周日，××将在二楼举行谜语有奖竞猜活

动，只须光临××即可参加，靠您的聪慧本领猜中谜语，博得精巧礼品。

5、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，巧妙而又。12月24日—26日，只需您光临××就无机遇获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里播种一份特另外欣喜！

6、圣诞××送您欣喜

逐日一物 低价购：节日时段，××天天为您推出一种货品超低价限量出售，只需光临××就无机遇购买到非常昂贵的鸡蛋、明白菜、精品小家电、保暖裘服等货品。

引爆人气 大优惠：愉快圣诞，××种种特征小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品衣饰、珠宝首饰、腕表时钟等多种货品优惠特卖。选一款，过一个甘美、温暖、绮丽的圣诞节。

立即欣喜 摸彩送：节日时段，当日××购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精巧的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，欣喜愉快。

圣诞节到来之际，××恭祝全市群众安康、高兴、安全、侥幸！

1、 店内外粉饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营建

2□ dm广告

12月10日前印制好，并开端发放

3、 电视广告：

12月8日开端打字幕广告；12月15日开端上画面配音广告

商场圣诞方案设计篇八

一、活动主题：

1、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。

二、活动时间：

20__年12月24日晚(平安夜)

20__年12月25日全天(圣诞节)

三、活动内容：

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，让顾客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，顾客在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，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。

四、营销方式：

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的顾客消费满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、餐厅与捆绑营销，参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用12.25元。

五、渲染氛围节日期间播放圣诞颂歌。圣诞节期间店内可播放的