

最新圣诞节促销精彩活动方案策划 圣诞节促销活动方案(精选9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇一

浪漫圣诞，惊喜回馈!

12月1日——12月30日

- 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20xx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、10000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。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇二

中国人对圣诞节已不再陌生。如果说圣诞节前几年还局限在星级酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的

商家渲染得化不开了。

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

根据调查发现，柳州市不少酒店宾馆的圣诞节活动策划早在二个月前就开始了，进入12月后，酒店宾馆、餐吧酒楼更是紧锣密鼓，纷纷布置环境、营造氛围的同时，还各出奇招，准备好了送礼物、抽奖品、餐费打折和精彩节目等活动来吸引消费者。

柳州饭店作为柳州市唯一一家“花园式”的四星级酒店，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现柳州饭店圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。20xx年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1—6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，谨慎抉择的。

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品

质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

在中国，酒店在早几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到柳州，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

轴其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：柳州宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖，圣诞节三天赠送特色薯条，派发礼品，还有抽奖；丽江宾馆从20日就开始举办活动，把冬至和圣诞连在一起，一周之内天天有礼，送会员卡，也有变脸和吐火表演，这几天订婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品；中交大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演。

一、活动目的□20xx年圣诞节即将来临！为了让消费者体会到柳州饭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；在柳州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□20xx年12月24日——26日

三、活动地点：柳州饭店

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：

（一）11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20xx0枚，费用大约6000元；

亲情卡片20xx0枚，费用6000元。

（二）12月25日圣诞夜

主题：幸运25

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。

活动要求：腰围2尺5寸，鞋号25码（40#），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。
- 2、在一楼绿岛风味食街的自助火锅中增加“超值价”的牛排等西式菜品，丰富餐台食品；
- 3、二楼的包厢区域堆出圣诞节聚会“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——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。

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1500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、绿岛食街、商场：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）

三、产品设计策略

（一）、客房

客房分别于12月24日、25日推出“平安房”“圣诞房”（套房），全价出售；房内配送金百合一束、圣诞贺卡一张，圣诞蛋糕一份，自助餐券两张。其余房内全部配置圣诞贺卡一张。用传统的圣诞老人袜装好送到房间，给客人惊喜。

“圣诞祝福”套房

- 1、时间：12月24日——26日
- 2、地点：二——九楼的客房
- 3、规模：25间
- 4、内容：特别设定一些“圣诞祝福”套房。
- 5、气氛布置：房间配置白色烛光，放祝福音乐，强调幽静祥和，浪漫情调的气氛。
- 6、房价：588元/间

（二）、餐饮

餐饮部推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐、自助大餐等等。厨房设计出圣诞节菜肴，菜肴内容包括：冷热开胃小吃、正餐、软饮料（果汁、香槟塔）无限畅饮、火鸡2~3只限量供应、蛋糕点心羹粥类。冷热开胃小吃和蛋糕点心可以适当的多一些，正餐少一些。

烛光晚宴

- 1、时间：24日——26日19：00——22：00
- 2、地点：一楼星河厅
- 3、规模：80——100人
- 4、内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。
- 5、气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温

馨的气氛。

6、票价：情侣票200元/张

家庭票250元/张（两大一小）

（三）、娱乐

娱乐综合楼内有游泳池、卡拉ok歌舞厅、美容、桑拿、健身房等娱乐设施。在圣诞节期间，可针对性地打一定的折扣，以便刺激消费；而卡拉ok歌舞厅则举行圣诞狂欢晚会，引导年轻一族的消费意识。

ktv狂欢圣诞晚晚场

1、时间：24日——26日

19∶00——24∶00

24：00——凌晨7：00

2、地点：二楼包厢及娱乐综合楼

3、规模：所有包厢

4、内容：包厢价格上涨

小包厢：晚场680元/场，晚晚场480元/场（送啤酒4瓶，大果盘一份，小碟两份，清茶免费）

中包厢：晚场1280元/场，晚晚场1080元/场（送啤酒8瓶，大果盘二份，小碟四份，清茶免费）

大包厢：晚场1580元/场，晚晚场1280元/场（送啤酒12瓶，

大果盘二份，小碟四份，清茶免费)

(四)、圣诞节各项工作倒计时

- 1、12月1日——12月7日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。
- 2、12月2日具体布置及装饰方案制出。
- 3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、12月6日开始卖圣诞票。
- 5、12月6日开始布置景点。
- 6、12月10日景点布置完毕，开始在媒体上做广告。
- 7、12月11日贺卡、礼物准备完毕。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发圣诞服装。
- 11、12月24、25日、26日作好晚会各项工作。

在柳州市的主要媒体上发布本次活动的广告，内容主要突出柳州饭店设计的圣诞节活动策划的特色。

一、媒体的选择

(一)、报纸：《南国今报》、《柳州日报》、《柳州晚报》

(二)、电台：柳州电台音乐频道、新闻频道、交通频道

(三)、户外媒体：横幅、海报、宣传册等

(电视媒体因费用比较昂贵，暂时不安排。)

二、广告内容及形式

以报纸、电台的广告诉求为主，介绍柳州饭店圣诞节活动策划的特色，突出柳州饭店圣诞节活动与其他酒店圣诞节活动的差别等，通过对比的心理诉求来吸引消费者；再配合一定的户外广告，主要介绍圣诞节活动的简单内容。

(一)、12月10日——24日，在《南国今报》、《柳州日报》、《柳州晚报》等报纸上刊登1/4版的文章（要求刊登在2~3版）。

(二)、12月10日——24日，在柳州电台发布45秒的宣传广告，其中：

音乐频道晚上11：30

新闻频道中午12：30

交通频道早上8：30

(三)、12月15日——24日，在柳州市的繁华地段打出主题条幅、海报。

(四)、12月20日——24日，圣诞老人花车巡游柳州市区，散发圣诞节活动的宣传单。

三、广告软文拟定

(一)、报纸软文

好玩又好吃——柳州饭店圣诞节活动精彩纷呈

圣诞节吃大餐，仍然是众多龙城人的首选。12月24日——26日，柳州饭店在一楼的星河厅推出了200元的情侣套餐和250元的家庭套餐，让更多的龙城人们过一个祝福满溢的圣诞节。而且，在圣诞期间，凡是在进酒店消费的都可以获得圣诞帽，符合条件参加活动的还有大礼送呢！

此外，柳州饭店还精心推出了“平安夜”、“圣诞夜”、“狂欢夜”等系列活动，引导龙城人们度过一个新的圣诞节。其中，有在酒店里播放圣诞歌曲，圣诞老人为你派送精美礼品、幸运抽奖等精彩圣诞活动。

柳州饭店把二楼的包厢和娱乐综合楼结合在一起，举办盛大的圣诞狂欢晚会。圣诞节当天的大厅，除了慈祥的圣诞老人外还有美丽的圣诞小姐，并伴有悠扬的圣诞歌声。快来吧！化一个最酷的妆，带上你的至爱，今晚最炫的就是你啦。

作为全市最具震撼力的酒店——柳州饭店，将是你“圣诞狂欢”的最佳选择。

（二）、电台软文

45秒钟广播

男：圣诞节的钟声就要敲响了！

女：圣诞节的活动也要开始了！

男：今年的圣诞节该去哪过呢？

女：当然是柳州饭店了。

男：为什么要去柳州饭店呀？

男：真的？那我们圣诞节就相约在柳州饭店吧？

女：好啊！不见不散啊！

男：不见不散！

（三）、海报和横幅

- 1、冬季生活的恋歌，柳州饭店传送圣诞祝福。
- 2、柳州饭店圣诞活动多三大主题让你狂欢
- 3、200元的情侣套餐250元的家庭套餐

圣诞节促销精彩活动方案策划篇三

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。

2、电视。

3、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。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。）

：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多！（凭电脑小票换积分卡）

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。

：12月11日—17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。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

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。

：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68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xx礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得xx礼物（限量300个）

购物满218元加1元得xx礼物（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票。每人每票限购一份，售完为止。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇四

通过圣诞的策划活动，扩大ktv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ktv娱乐及餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

（一）、圣诞、元旦活动安排

1、圣诞、新年自助晚餐（西餐负责）

日期□20xx年12月24日、12月25日

时间：下午五点半至晚上十点半

地点□ktv二楼西餐厅（自助餐厅）红粉舞厅ktv包厢

价格：自助晚餐成人每位98元，儿童每位68元（8岁以下）
（自助餐券由营销负责设计、总办负责制作，完成日期11月20日）

形式：

（1）娱乐活动：圣诞、新年音乐、唱诗班表演、圣诞老人派送礼物；

（2）游戏活动：搞智力竞猜游戏，并以小额现金奖励刺激参与和前来消费；

（3）自助晚餐：以海鲜和传统圣诞食品为主的自助晚餐。

2、圣诞自助餐（西餐负责）

日期□20xx年12月24日至12月25日

时间：晚餐

地点：西餐厅

价格：98元/位，68元/位

形式：（1）以江鲜和传统圣诞食品为主；

（2）具体菜单另报。岁末联欢宴（中西餐分别负责）

3、圣诞派对（红粉舞厅会负责）

日期□20xx年12月24日、12月25日

时间：晚七时至凌晨二时

地点：红粉舞厅

形式：

（1）、娱乐节目：包括乐队演奏、圣诗诵唱、歌舞表演、趣味游戏草裙舞等；

（2）、抽奖礼品：奖品种类另定；

□3□□ktv致辞

（4）、化妆舞会：午夜时分舞厅专门准备一台狂欢化妆舞会。

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由ktv营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）

完成日期□20xx年12月1日

地点□ktvb区大堂

形式：

1) 制作ktv英文招牌；

2) 进行圣诞树灯光布置。

2、大堂装饰

完成日期□20xx年12月1日

地点□ktv大堂公共场所部分

形式：

- (2)、大堂内放置一光纤圣诞树（前厅部负责）；
- (3)、大堂西餐墙进行圣诞彩带装饰（西餐厅负责）；
- (4)、大堂正门玻璃进行必要的圣诞装饰合喷绘（房务部负责）；
- (5)、大堂3楼上空悬挂圣诞彩旗（工程部负责）

3□ktv营业吧台布置

完成日期□20xx年12月1日

地点□ktv前台、西餐厅、舞厅吧台

形式：

(2)、用星星灯进行适当点缀。（工程部负责）（苹果圣诞树）

(三) 圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出：3000元）

(1) 在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

(2) 悬挂宣传横幅、条幅、宣传画□ktv营销部负责)。

2、新年圣诞卡（预计支出：1000元）

(1) 由ktv营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

(2) 由总办牵头，各ktv经营部门及ktv营销部具体落实派发、邮寄工作；

4、礼品制作（预计支出：3000元）

(1) 由采购部联系圣诞礼品、装饰品、供应商，并货比三家（十二月十五日前）；

(2) 由总办和ktv营销部确定所要订购的礼品种类、数量和赞助商的公关。

5、内部宣传

(2) 各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训（十二月十日前完成）

6. 主题宣传：快乐圣诞

(一) 收入方面

(二) 支出：

1、装饰费用约为5000元；

2、自制成本约为2.5万元；

3、其它费用约为1万元。

ktv整体支出合计约为4万元。

通过以上分析□ktv从12月14日至12月25日围绕圣诞主题进行的一系列经营策划活动，只要策划准确、宣传到位、促销积极、落实认真，应该可以取得良好的经济效益和社会效益。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇五

在“xx”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。

- 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“xx”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“xx”的粘附度和参与度。

：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“xx”全体员工共同度过快乐的一天。

- 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“xx”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。

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；

5) 凡是20xx年12月24日、25日充值的会员们，可以享受现场抽奖活动

a□一等奖：送圣诞树一棵

b□二等奖：送圣诞帽一顶

c□三等奖：2元现金

1、印有“xx”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

圣诞节促销精彩活动方案策划篇六

季节轻挪着脚步，空气也一层层的寒

期待已久的' 圣诞，满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼
登陆××；

盼望已久的元旦假日，为我们送来了所有的欢乐；

在这个特别的日子里

让我们相聚××，释放所有的快乐

12月19日——1月4日！属于我们自己的时间，千万把握，不要错过！

舞动魔力“5天抢”计划（卡通图片配话）“神啊！能否多给我点时间，让我一次抢个够。实在太便宜了！”

剃须刀1元/个电话机1元/个电吹风1元/个收音机5元/个

保暖内衣所有

品牌全场7折

床品全场4.9折

男女棉袜1元

正兰、振叶、悦来春、金盾、天腾、源盛、福润等名优羊毛衫全场4.6折

波斯登、雪中飞、康博、雅鹿、林杉等名牌羽绒服进价销售

和平、基特、雷诺、海珊系列名品裤装全场半价

康麦皮鞋全场半价；舒丹妮皮鞋全场半价；

温克运动鞋全场半价；玩皮蛋童鞋全场半价

玉器全场6折；工艺品全场7.8折

珠宝、钻石全场4.8折；靓靓集、贝优婷化妆品全场5折

生态美、李医生、资生堂、靓妃、海洋丽姿、梦迪莎化妆品全场8折

喜从天降精彩回馈【小票换现金购物券】

活动期间当日单张小票每满30元(家电珠宝满300元)，即可于1月1日凭“购物小票”兑换1元现金购物券，多买多换不限量！

免费电视送到家：购海信电视，均可“扎”大奖！（一等奖：全额返还购机款；二等奖：返还百分之三十购机款；三等奖：价值200元的太空被一床；四等奖：价值198元大礼包一份。

最高返还限额5000元)

活动期间当日单张小票满30元(家电珠宝满300元),即可于1月5日—11日凭“购物小票”兑换1元现金购物券,多买多换不限量!

凡在××购物者均赠“福”贴到手;

单张小票满38元送“××精美年历”一份!

(以上为第二、三版)

××恭祝全市人民圣诞快乐

圣诞节促销精彩活动方案策划篇七

: 美容院与您欢度圣诞!

□xx年12月20日至12月25日(建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天,以及活动截止时间定为圣诞节当日)

1、提前宣传,限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发,对时间进行严格规定,同时限时限量,人们需要进行排队等候换购,自然显得人气极旺,也会产生从众或跟风效应,引起抢购,活动效果可想而知。

2、加强促销员培训,筛选有质量客户。对促销人员严格培训,让她们在活动期间要关注到店顾客,要千方百计把顾客变成美容院的会员。

3、说服顾客成为会员,便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好。

4、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码,微信

号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。（商品或项目最好可以低于4折以下）；其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，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、微信活动抽奖。

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、微信圣诞惊喜

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。

4、平安夜，赠您“平安果”

在圣诞节期间，即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收

获。美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！

5、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠(根据自己的店面情况而定)。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇八

增加消费者接触xx啤酒的机会。

让消费者体验冰凉透心的xx啤酒，增加xx啤酒的'美誉度。

夜场内，促销小姐主动与客人进行游戏。

所有顾客，特别是没有购买xx啤酒的顾客。

在特定的时间内，一口气喝完一杯加了冰的xx啤酒，根据完成时间，赠送不同价值的礼品。每桌限玩一次。

3秒内完成，10元以上的奖品。

超过3秒，但于5秒内完成，5-6元的奖品。

超过5秒完成，3-4元的奖品。

圣诞节促销精彩活动方案策划篇九

12月17日——12月24日（晚）

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：

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。