

最新圣诞节商场促销活动创意策划方案

圣诞节商场促销活动方案(实用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

圣诞节商场促销活动创意策划方案篇一

a□门口：一迎宾员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas□’遇上大约10岁以下小客人则发圣诞糖果。

b□大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂空间协调一致，树上必须有闪烁彩灯吸引客人注意。

c□玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等。

d□服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎酒店特色点心，周围摆上各式各样糖果。

e□过道：用红纸扎成小巧灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

a□服务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。

b□大唐陈列各种圣诞礼品，放在圣诞树下排成一排，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

酒店变成圣诞晚会天堂。

订餐送手套，订餐满800元，凭发票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还可藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少防寒用品，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促销方式，跟西方小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。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。

1，主景点布置：

酒店整体气氛布置：

整个酒店安排一名圣诞老人在各个区域发礼品。

1、大厅内

在大厅内大堂副理桌旁空地摆设一棵三米高挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物圣诞树，高大气派，渲染氛围，烘托节日气氛。酒店员工一律穿着戴圣诞礼帽，包括门口服务人员。

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

2，活动会场布置

（1）烛光晚宴：（情侣卡）

时间□20xx5年12月24日18：00——21：00

地点：一楼美食轩

餐桌布置：大红桌布、摆放着圣诞蜡烛，香槟（自费），鲜艳圣诞花，闪耀烛光，以烘托出浓郁节日气氛。按西餐形式布置以套餐形式推广。

规模：20——50人

内容：烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：88元/张。168元/2人套票（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）、（会场布置所需物品由采购部跟进）

推销：先由客户经理及部门经理在拜访客户时

（2）平安夜，狂欢夜自助大餐

时间□20xx5年12月24日18：00——19：30

地点□xx会议中心

规模：280人

内容：大型自助餐（美国火鸡、酱牛肉，特色烤鱼，辣子鸡丁，辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹……，既有地道中国菜，也有西餐，还有中西合璧创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人色泽。各色水果和圣诞节特色饼干等）

综艺节目演出

（1）邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

（2）集体参与游戏项目：

“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制圣诞热饮，花样繁多节日甜点，琳琅满目世界风味佳肴，更有香浓地道咖啡，口味纯正红酒以及香醇极品酪悦香槟……让您在“欢腾xx”尽享“缤纷圣诞”。

“圣诞欢歌”：小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式或是童话故事里白雪公主、蓝精灵…还有时下小朋友欢迎哈利·波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等装扮，在两名圣诞天使带领下一同伴随着清脆悦耳铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈（大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年到来）。

（活动中提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目，即客人可花钱购买相片）

抽奖活动（奖品主要以酒店客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展节庆活动）

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：以提高票价，控制人数为原则。

二楼xx会议中心：288元/张儿童票半价（含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖）。

- 1、11月10日——11月30日筹集联系；
- 2、11月5日大堂广告到位；
- 3、11月10日圣诞票、贺卡、宣传单制出；

- 4、12月1日具体布置方案制出，物品采购到位，开始装饰；
- 5、各部门11月2日开始卖圣诞票；
- 6、12月6日景点布置完毕；
- 7、12月8日送贺卡；
- 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日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位；
- 11、12月24、25日作好晚会各项工作。

礼品奖励：

特等奖：1名：数码相机1部———xx元

一等奖：1名：赠冷暖空调一个价值1800元；

二等奖：2名：赠豪华套房一晚价值1500元；

三等奖：3名：月光宝盒mp4一台价值800元；

四等奖：8名：各奖行政标准间一晚价值758元；

五等奖：5名：各奖豪华标准间一晚价值598元；

六等奖：6名：各奖厨房八件宝价值198元；

七等奖：7名：各奖电动圣诞老人一个价值88元；

纪念奖：50名：各奖当晚福利彩票一注；

所缺圣诞物品采购□xx元

演出公司费用□xx元

奖品开销□xx元

餐饮成本（含酒水□□x元

整体开销合计□x元

预计销售额□x

20xx年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为让人们体会到xx大酒店辉煌气势和我们酒店独特圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长同时，程度达到良好社会效益。

圣诞节商场促销活动创意策划方案篇二

圣诞疯狂抢衣大比拼

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。

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。

1、12月17日报纸四分之一通栏，设计思路：不能过分强调商品促销，应以圣诞活动为主，将抢衣活动介绍清楚及诱导顾客参与为重中之重。

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。

活动倒是挺有新意。我总觉得是在消耗顾客的体力，说白了

就是一种玩弄的感觉（以顾客的角度考虑）。对于现代企划的目标和方向，我想还是见仁见智，但是，有一点，现在的顾客越来越精明了，或者说越来越难伺候了，这样的活动我想作为一个过渡性的，阶段性的或者补充型的活动，还是可以，但是作为主力活动，是不是还是应该从广度和深度上下点功夫。

首先将店面装扮的浓浓的圣诞气氛！彩灯、音乐、圣诞树等等！所有店内员工头戴圣诞帽！出钱制作一个大型圣诞花车（东风车加圣诞喷画框架），圣诞老人及白雪公主等人物站在花车上沿街派送圣诞糖果！也可在卖场内随机派发糖果！此举可迅速在商圈内产生强烈的洋节日刺激感，圣诞晚会则可花20xx元请一个摇滚乐队增强现场气氛，现场派发气球、圣诞眼罩等。以及领唱平安夜之歌等.....

圣诞节商场促销活动创意策划方案篇三

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点□xx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xx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□xx商场一楼大厅

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

圣诞节商场促销活动创意策划方案篇四

xxxx即将结束，在圣诞和元旦来临之际，为加强我校学生之间的交流，提高协作能力，增进同学之间的友谊，密切联系师生关系，培养学生的创新能力，提升审美能力与品味，提高学生的综合素质，丰富校园生活，增强社团与社团之间的合作能力我院社团部特举办此次活动，为大家带来一个难忘的夜晚。

舞动梦幻之夜

12月24日晚18:30——21:00

待定

主办单位：共青团郑州职业技术学院委员会

承办单位：郑州职业技术学院院团委社团部

协办单位：郑州职业技术学院冰火舞蹈协会 爱乐坊音乐协会
爱艺手工坊协会、星漫美术协会。

郑州职业技术学院全体师生

舞蹈是一种人体动作与展示心灵美的艺术，它与梦想和现实有着紧密的联系。舞蹈在展现艺术之美的同时，也具有抒发舞者思想感情和强身强心的作用。歌曲有着陶冶情操和培养优雅的生活品味学的作用，舞蹈与歌曲的结合更是对培养学生全面的发展和培养好的兴趣品味有着更大的帮助，经过随机采访调查发现，大多数学生都有唱歌跳舞的激情，就是有时候展现的平台很少。因此，本次舞会为广大的学生提供了一个展现自我的平台，希望同学们能创造奇迹！

此次舞会是全院的大型舞会，舞会将以交际舞，恰恰，兔子

舞，现代舞等多种同学们喜爱的舞种为主，舞会还穿插歌曲，游戏，接歌词，抽奖等活动，并颁发纪念品。

所有入场的同学将得到特制的数字卡片一张及糖果。圣诞老人会在开场后抽取幸运观众，幸运观众随即可得到纪念品一个并许下愿望。

(一) 培训阶段

院学生会社团部联系冰火舞蹈协会完成教授华尔兹、恰恰、兔子舞的学习，并让培训人员熟练掌握。届时社团部会负责人会到现场监督。

- 1、培训时间：12月9日—12月20日(18:30—20:00)
- 2、地点：信息图文大楼五楼(待定)
- 3、培训人员：所有协办协会每个协会的干部(具体人数待定)

为避免学者产生倦怠情绪，每次教授时间控制在一个小时半之内。过程由简入繁，教授人员必须始终保持始终耐心、细心、责任心。整个对外培训过程历时11天。

(二) 准备阶段

在12月22号之前所有工作以及物品准备完毕(除装扮会场)，在12月24下午五点之前会场装扮完成，五点半所有工作人员到达现场。

会场装扮由爱艺手工坊协会、星漫协会及社团部干事负责完成，具体时间另行通知。

(三) 舞会流程：

- 1、在舞会开始前的当天下午，工作人员到达会场。对会场进

行的最后的修饰。将椅子摆放整齐，桌上放置好水果和茶水。在舞会开始前半个小时，会场开始播放一些舒缓和谐的背景音乐(如肖邦的钢琴曲)，营造浪漫温馨的氛围。

2、建议事先寻找好舞伴。无舞伴者，可到场后寻找搭档，具体有以下两种方法：

(1)本着自愿的原则，到场后自主结对。

(2)准备两组相同的圆形卡片，每组卡片中颜色各不相同。第一组由男生抽取，第二组由女生抽取。抽到颜色相同的即为一对搭档。

3、由主持人宣布开始，在此同时圣诞老人以及工作人员发放特制卡片以及糖果。

圣诞节商场促销活动创意策划方案篇五

12月23—24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括(高档海鲜、烧烤等)

1、活动时间□20xx年12月23—24日17：00—21：00

2、活动内容□xxx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

票价：成人499元/位儿童188元/位(儿童1。2米以下不收费)
不参加抽奖

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(***)厅门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐(神州厅长条桌人国信厅长条桌人)

流程安排：16：30—17：00在晚宴开始前播放圣诞歌(轻音乐)

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别立于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

18：00—18：05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

18：05—21：25节目安排

注：节目未定

三、活动筹备

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1(名)每天一名钢琴一架

一等奖：2(名)每天二名品牌手机一部

二等奖：10(名)每天十名高级床上用品

三等奖：20(名)每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴(由餐饮部负责)。

4、制作精美宣传册和媒体宣传(由营销部负责)。

5、酒店一切布置用品(由营销部和采购共同完成)。

注：1. 此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2. 工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3. 财务部负责将中奖者票上签字盖章。

四、活动预算

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用(两场)

(1) 场景布置(大堂、各营业点、活动场地等)2万

(2) 演出公司及场地效果7万(两场)

(3) 自助餐成本(两场)7—8万

(4) 奖品3万

费用总计20万

五、销售方案

销售方式：全员销售

(1) 11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2) 鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

(3) 凡事在12.23—24日购票的宾客可享受当日客房4.5折的优惠。

圣诞节商场促销活动方案【五】

一、活动主题：“寒冬营销”

本次活动以“迎圣诞”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

12月24日-1月2日。

二、活动内容

（一）“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1. “圣诞营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2. “圣诞营销，好礼多多

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品；

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品；

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品；

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品；

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3. “圣诞营销. 速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。