

# 最新圣诞节促销方案策划(大全6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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 圣诞节促销方案策划篇一

二、副标题：在“XXXX”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“XXXX”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“XXXX”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，今天我们要让消费与我们“XXXX”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“XXXX”

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“xxxx”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

## 圣诞节促销方案策划篇二

a.活动主题：“缤纷圣诞□music之夜”

b.活动广告语：“夜夜的平安，钱柜与你共度”“精彩的钱柜狂欢pt□只等你来”

c.宣传时间□20xx年12月15日-20xx年12月25日

二、大门张贴大幅圣诞贴画；

三、大厅等位区、大厅柱子周围环绕彩带、霓虹灯、雪花；

五、洗手间门口和内部分别张贴圣诞贴画和喷涂；

六、各房间门口均张贴圣诞贴画或者悬挂一个小的松叶圣诞

环；

气氛布置和酒水消费活动：

一、安排两名圣诞天使迎宾给进来的客人赠送圣诞帽；

二、全部服务人员头戴圣诞帽；

五、向酒水供应商要求活动赞助：

1、啤酒活动：买一打送xx

2、洋酒活动：买xx种洋酒赠软饮2瓶(注：赠送的软饮数量一定要低于调配洋酒所需的软饮，用以带动客人增加消费软饮)

3、红酒活动：某种红酒一次购买达到两瓶配赠果盘或者是推出圣诞平安红酒套餐(xx干红：原价多少，活动套餐是xx干红/瓶+雪碧2斤+爆米花1份+中果盘1份==xx元)

六、印制一批内容为ktv可使用的娱乐游戏项目及钱柜的.内容展示介绍的宣传画册，每包厢放置一本，用于提高宾客在包厢的逗留时间及成为对内对外宣传agogoktv的最好资料，具有不可比拟的推广性和可持续性。

七、凌晨时用每个房间房号抽奖，开出一位钱柜最幸运平安贵宾，此项活动内容及奖品必须让当晚来的每位客人得知，当客人在凌晨后问及哪个包厢获得后，服务员必须很激动的告知客人，幸运贵宾是哪位包厢的客人，奖品由老板定(可参考：至开奖时的中奖包厢内的消费全部买单退还作为奖品)

## 圣诞节促销方案策划篇三

20xx年12月28日至20xx年1月6日

浙江省恒源祥网络终端

金鼠嘉奖抓钱能手

手有多大，奖金就有多大

看“谁”是20xx年的. 抓钱能手

过年恒源祥，全家喜洋洋

- 1，通过当地电视台，当地商报针对目标消费群作信息告知；
- 2，通过手机短信一对一告知活动信息，达到有效针对vip客户；
- 3，通过别致的店内外布置，使销售终端气氛隆重热烈。

1，限时限量

2，金鼠嘉奖，抓钱能手。购物满xx元，即现场进行嘉奖一次，在奖池中单手抓现金，能抓多少给多少。

3，过年恒源祥，全家喜洋洋。活动期间为全家人购物满xx元，送vip金卡一张（享有购物打8.8折的优惠）和元旦精美礼品一份。

1，店内挂pop吊旗，店外彩旗，顾客购物赠送新春贺卡等来营造和渲染现场的浓烈氛围。

2，在活动黄金时段，穿着奥运福娃卡通服装，身挂“新春穿新衣，新衣伴好礼”，“过年恒源祥，全家喜洋洋”“看谁是20xx年的抓钱能手”字样条幅在店外宣传，以吸引客户。

3，春节前一周以播放欢快的春节歌曲为主，室外装饰灯笼等。

4、各店活动商品或者赠送品必须于27号晚上前全部到位，并且将活动细则的解释工作落实到每位员工。

## 圣诞节促销方案策划篇四

1、正方、侧门玻璃上贴圣诞装饰画，门弧型顶围吊旗等。

2、领位台区域:背景装饰大圣诞快乐字贴.领位台用小吊旗装饰台边.

3、领位台等位区:装饰3米高圣诞树，缠绕装饰彩灯，悬挂满圣诞装饰物品.

4、大厅的灯光布置，要有节日气氛(可挂些星星形状的串灯).

5、柱子，墙面粘贴图象.

6、屋顶区域采用吊顶装饰，屋顶无装饰区域采用放射状彩旗装饰.

7、圣诞老人或1米以上奥运福娃放于门口.

1、平安夜赠送客人苹果果盘以示平安。

2、圣诞节可安排抽奖活动，礼品可是代金卡或打折卡及各种带有xxxktvlogo的小礼品(可用传统的圣诞老人袜装好以给客人惊喜，结帐后抽奖)

3、可推出一些具有-xxxktv特色的套餐及情侣套餐。

4、包房可赠送(xxx品牌啤酒，葡萄酒或洋酒任选一种)或果盘或xxxktv的特色小吃。

5、等候区厅内内可放些各种水果及糖果，以示节庆氛围！

1、给各营业区发圣诞小姐的服装由圣诞小姐为客人服务。

2、安排两名圣诞天使迎宾。

3、安排圣诞老人给每个来ktv的小朋友发送小礼品。

4、20号之前做好布置及各项准备。

## 圣诞节促销方案策划篇五

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

## 圣诞节促销方案策划篇六

提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

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。

### 1、门头景观—卖场门头。

门头：突出圣诞卖场活动。

活动时间、地点、活动内容等，通俗、鲜明的告诉消费者。

建议：使用圣诞元素、整体喷绘，可以在当日悬挂彩虹门。

卖场外景—在卖场的大门前广场处，最佳景观布置。

要求：温馨和谐，突出圣诞主题。

### 2、突出商场优惠活动、发放传单、张贴海报。

景观要有音乐、晚上有灯光、和圣诞老人、麋鹿等。

作用：吸引顾客，到卖场购物，娱乐、留念拍照，上传微信微博等，是顾客对商场免费的宣传的最佳途径，购物后还可以参加我们的抽奖环节。

### 3、场内主体景观。

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。

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。

4、各个商户布置。

1) 统一印刷有卖场logo二维码及圣诞元素喷绘写真，便于吸引顾客。

2) 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。

5、卖场的其他区域可以根据实地情况，简单布置，导购可以一起思考装饰即可，有搭有配，有气氛，整体和谐，注意logo和二维码。

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二维码等，可以每年循环使用。

2) 特约几名员工装扮为圣诞老人，在活动期间，准备好装满糖果或其他小礼物的口袋，在商场门口和其他展示区域随机

发放。

## 五、活动内容

1、活动期间在商场购物，单人单张小票满300元的顾客，可获赠精美礼品一份。

单人单张小票满500元的顾客，可获赠价值50元的消费卷。

单人单张小票满1000元的顾客，可获赠价值200元的青花瓷餐具一套。

2、购物满20xx元以上，可以免费送货上门，适用于家具，床品等。

3、只要购物并且扫描本商场二维码，即可参加抽奖环节，获奖名单会在12月底发送在公众平台上，获奖的顾客凭身份证来商场客服部领取。

奖项：一等奖，二等奖，三等奖，参与奖。