

最新策划完成圣诞节营销方案(优质10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。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。

策划完成圣诞节营销方案篇一

共度平安夜喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的喜悦，伴您度过新一年，

餐厅圣诞节活动策划

- 1、是可以提高好来屋牛排西餐厅的知名度和信誉度；
- 2、提高好来屋牛排西餐厅的营业收入；
- 3、是树立品牌优势，展现品牌的优良形象；
- 4、是宣传品牌文化，并且提高该品牌的核心竞争力。

圣诞节全天

xx牛排西餐厅店

(1)宣传准备

a.将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗，让人们提前知道店内当天的活动；

- b.通过网络、微信的方式转发该消息(宣传海报和dm单);
- c.工作人员分发传单(dm单, 数目自定);
- d.通过新闻、媒体来传达(各店视情况而定);

(2) 环境布置

外部:

- a.制作易拉宝宣传海报(主题相关或活动相关);
- b.led灯光;
- c.圣诞树(相关装饰自行选择);

内部:

- a.许愿树和许愿墙;
- b.圣诞相关图片装饰在室内墙壁;

(3) 气氛烘托

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目, 可播放的曲目:

- a.《平安夜》
- b.《普世欢腾, 救主下降》
- c.《天使歌唱在高天》
- d.《缅想当年时方夜半》

e.《美哉小城，小伯利恒》

f.《牧人闻信》

g.《远远在马槽里》

h.《荣耀天军》

i.《听啊，天使唱高声》

j.《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等(搭配餐厅自定)

1. 飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动(每人一次机会)。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。(90%中奖率)

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券(免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券)。

道具：抽奖盒子、打折券。(数量视情况而定)

3、最美微笑主题活动

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，以达到用活动打广告的效应。

道具：照相机(手机拍照也可)、展板墙。

4、我的梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以(但要切合实际)，然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励(各店视情况而定)。

道具：梦想卡片(数量视情况而定)、奖励(店方自定)。

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

八、注意事项

4、在活动的开展的时候。要处理好人际关系来，主要就是领导，怎样去安排，让他们能够在这样的场合下，大家都注意到他。

当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。

策划完成圣诞节营销方案篇二

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，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

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

- 1、店外灯饰（由营销部负责设计、制作。工程部负责装饰）
完成日期□20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：
- 2、制作酒店英文招牌；
- 3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx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（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

- （1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

策划完成圣诞节营销方案篇三

共度平安夜喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的`喜悦，伴您度过新一年，

- 1、是可以提高好来屋牛排西餐厅的知名度和信誉度；
- 2、提高好来屋牛排西餐厅的营业收入；
- 3、是树立品牌优势，展现品牌的优良形象；

4、是宣传品牌文化，并且提高该品牌的核心竞争力。

圣诞节全天

xx牛排西餐厅店

(1) 宣传准备

a将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗，让人们提前知道店内当天的活动；

b通过网络、微信的方式转发该消息（宣传海报和dm单）；

c工作人员分发传单□dm单，数目自定）；

d通过新闻、媒体来传达（各店视情况而定）；

(2) 环境布置

外部：

a□制作易拉宝宣传海报（主题相关或活动相关）；

b□led灯光；

c□圣诞树（相关装饰自行选择）；

内部：

a□许愿树和许愿墙；

b□圣诞相关图片装饰在室内墙壁；

(3) 气氛烘托

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目，可播放的曲目：

a□《平安夜》

b□《普世欢腾，救主下降》

c□《天使歌唱在高天》

d□《缅想当年时方夜半》

e□《美哉小城，小伯利恒》

f□《牧人闻信》

g□《远远在马槽里》

h□《荣耀天军》

i□《听啊，天使唱高声》

j□《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等（搭配餐厅自定）

1飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动（每人一次机会）。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。（90%中奖率）

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券（免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券）。

道具：抽奖盒子、打折券。（数量视情况而定）

3、最美微笑主题活动

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，以达到用活动打广告的效应。

道具：照相机（手机拍照也可）、展板墙。

4、我的梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以（但要切合实际），然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励（各店视情况而定）。

道具：梦想卡片（数量视情况而定）、奖励（店方自定）。

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

4、在活动的开展的时候。要处理好人际关系来，主要就是领导，怎样去安排，让他们能够在这样的场合下，大家都注意到他。

当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。

策划完成圣诞节营销方案篇四

12月1日（周五）—12月3日（周日）

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

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临××；

一、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。

二、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1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

三、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日—26日，只要您光

临××就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

四、代金券的发放

代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

五、德国梦幻圣诞之旅

每年圣诞前夕，都有将近一亿六千万来自世界各地的游客涌向德国的2500个圣诞市场，品尝糖炒杏仁、甜红葡萄酒和其它一些圣诞美味。德国各城市的圣诞市场一般从每年的11月份开始，到12月底结束。

宣传计划：

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

2□ dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告；

策划完成圣诞节营销方案篇五

通过圣诞、元旦的`策划活动，扩大酒店的知名度，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

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）
完成日期□20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出□xx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（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出□xx元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

策划完成圣诞节营销方案篇六

12月20日 12月25日

每年的12月25日为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节，洋为今用。

1、卖场圣诞氛围营造

(2) 大门门框：做圣诞喷绘；

(5) 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、音乐等来宣传圣诞氛围等。

2、促销活动惊喜连连

惊喜1：海报换礼品，剪角来就送！开心圣诞节！

凡12月25日圣诞节当天营业开始，顾客只需在xxxx超市购物（金额不限）即可凭海报剪角和购物电脑小票在一楼入口处圣诞老人手中换得精美礼品一份。

换领方法：顾客凭海报剪角至本商场大门口的. 圣诞老人手中可换得礼品一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止！

惊喜2：小朋友们的快乐圣诞节

12月25日当天，凡光临xxxx超市的前500名儿童可免费获得圣诞礼物一份。礼品共500份，先到先得，送完即止！

操作说明：礼品可是卡通面具、口哨、食品部赠品等。

惊喜3：圣诞一元区特卖！疯狂抢购区！

活动时间：12月20日至1月5日止

活动内容：可将以下类似商品列入一元区内：如圣诞小礼品、圣诞帽、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干、八宝粥、沐浴绵等等。玩具部做一些玩具堆头和部分特价玩具营造一个玩具节的气氛。

操作细节：可将其中三至五个商品超底价卖（每位顾客限量购买），如原价2元现价1元之类的，每天可将超底价商品限量发售，由营运部按时段控制。但要确保这些超底价商品每天都有一至两个时段有售。

3、微信群、会员信息、员工微信转发。

1、《平安夜》

2、《普世欢腾，救主下降》

3、《天使歌唱在高天》

4、《缅想当年时方夜半》

5、《美哉小城，小伯利恒》

6、《牧人闻信》

7、《远远在马槽里》

8、《听啊，天使唱高声》

9、《圣诞钟声》

策划完成圣诞节营销方案篇七

下面就为大家提供一个关于百货专卖店圣诞节的活动策划方

案，具体内容如下：

一、明确圣诞节营销主体

随着网络营销的发展，从以往的店面打折促销，转移到淘宝折扣，通过圣诞节，淘宝天猫也发布了最新的“双十二”活动，如果有网络店铺的专卖店，就可以进行实体店与网络店铺的共同活动策划，双方面的进行促销营销活动策划。

二、明晰圣诞节的优惠活动时间

活动执行期限□xx年11月20日-xx年12月25日

圣诞节活动内容：一次性或累计消费200元减40元，有会员卡可在享受会员积分打折。

打造你的品牌同时拓展你的长远的销售渠道。

三、圣诞节消费人群分析

做圣诞节活动策划方案，也要学会对消费人群进行分析，首先结合专卖店的品牌定位，是适合多大年龄段的人群使用，另外，圣诞节只要是18到35岁之间的年轻人群乐于参与，思想比较开放，所以提供一些年轻人喜欢的赠品，或者与节日相关的圣诞礼物，也会带动专卖店营业额的增加，吸引顾客参与消费。

四、专卖店圣诞节活动布置注意事项：

圣诞节活动策划中少不了重要的一项，就是现场布置，商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低，发放礼品，也需要分配到个人，做到及时有效的促进活动顺利的开展。

五、专卖店圣诞节活动广告宣传

1、12月22—12月13日彩页的宣传：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。

专卖店圣诞节活动策划样本

活动时间：12月22日---12月25日(晚)

活动方式(概要)：

1、自22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日专卖店的圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间为12月22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。

“圣诞节”仅仅是一个帮助提高营销结果的媒介，做好活动策划方案的基础上，提升

专卖店品牌知名度，做找企产品形象的宣传推广工作，才能从根本上把好营销大关。

策划完成圣诞节营销方案篇八

既然是圣诞节，当然少不了圣诞老人。可以让网吧一个员工装扮成圣诞老人，并且在口袋里装一些糖果、小布偶之类的东西。穿梭在网吧各个区域，看到顾客，就派发点礼物。礼物不在大，不再贵重，在于一个网吧出乎意料的创意。

还可以办会员搞优惠，后回头客越来越多。

很多人去网吧就是为了玩游戏，网管可以根据游戏服务器本地pf值显示的统计。了解网吧最受欢迎的游戏是什么，然后举办几场游戏的竞技比赛，比如上午是魔兽争霸赛，下午是劲舞赛。游戏参赛者均有礼物，得奖者礼物更大。这样不但能让网吧的知名度大涨，还让客户觉得网吧是一个专业的娱乐网吧。

抽奖是大家都很喜欢的一个活动，对于当天在网吧充值达到10元以上的会员，均有一次抽奖机会，也可重复抽奖但要分次数。比如充值50，就有5次抽奖机会。

网吧收银员最好做一个看上去很喜庆的抽奖箱子，箱子用红纸来做底色，再贴上一些插画，如圣诞老人、雪花、驯鹿。奖品可以是5元充值费，10元充值费，矿泉水一瓶，泡面一桶，3元代金券，餐巾纸等等。

节日的时候，很多人都想放松，比如有的人直接在网吧里上网玩游戏一整天时间，所以可以说他们吃住都会在网吧，这时候网吧如果有自己的餐饮服务是最好的。如果没有那网吧可以与提供餐饮的人合作一起赚钱从中抽取利润也是不错的，不过饭菜的质量一定要好，不然会把网吧的名声搞臭的。

策划完成圣诞节营销方案篇九

促销主题：圣诞欢欣尽在x超市。

促销活动时间：12月11日——12月26日。

广告方案：

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临x超市；

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及x精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的所有欢乐全部释放。

圣诞小天使选拔：

节日期间x将选拔10名小朋友为x今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日x超市举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后，择优录用。

圣诞小童星征召：

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚x超市举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后择优录用。

圣诞谜语有奖竞猜：

节日期间，逢周六周日□x将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临x超市即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞老人播撒福礼：

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临x超市就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

圣诞x送您惊喜：

每日一物低价购：节日期间□x超市每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临x超市就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞□x超市各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日x超市购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际□x超市恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

宣传计划：

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造。

2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放。

3、电视广告

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告。

策划完成圣诞节营销方案篇十

x蛋糕平安夜邀您游世界

二、活动目标

- 1、形象宣传：引起大家的注意力，让x蛋糕的品牌名称在消费者脑中留下印象；
- 2、产品宣传：通过活动，让目标消费者了解□x蛋糕的独特美味；
- 3、提升档次：提升店铺及产品档次。

活动时间建议晚上6点半左右开始(冬天，太晚了不利于积聚人气，6点半天已经黑了，可以使用一些灯光，起到吸引的效果)

活动场所高档商场附近的广场(周围有一些高档的写字楼，前期的宣传活动就有针对性)

三、活动流程

- 1、根据蛋糕的原来来自世界各地的特点，找4到5个人(要活跃的，善于表情和动作表现，能带动现场气氛的。如果原来来自世界各地很多地方，可以每个大洲选一类)。这些人要装扮成圣诞老人的样子，但是每个人的衣着和化妆都不一样，要体现每个国家或大洲的特色。例如：非洲的，可以将圣诞老人的脸涂成棕色的，并且身上挂着许多x蛋糕从当地引进的原料。并且，现场主持在活动时解释为什么有一个非洲圣诞老人。让消费者很容易记住□x蛋糕的原料来自哪里。

2、将x最富有口感和特色的蛋糕，陈列在活动现场。圣诞老人要通过各种形式(或害羞或小心翼翼或偷偷地等等)切一小块，拿到人群中献给选中的目标人群(主要以年轻女白领为主，适当加些孩子)。等到人们吃完后，圣诞老人就要邀请那个人一起到活动站台前跳舞，带动气氛。

3、对于创新产品m建议做成至少2*2米的大小，上面做上一些房子，树之类的(如果不能采用蛋糕做，建议用可作为蛋糕装饰的物品)使得m看上去就像是一块雪景，让人感觉就是一个道具。

4、圣诞老人在和选中的人跳完舞后，就拉着她到m放置处，并且交给她一把小铲子(建议用塑料或铁质小铲子，更有一种铲雪的感觉)。圣诞老人用动作告诉她用铲子铲那些雪，并且吃下去。看到有人吃了后，现场主持人要马上跟进，询问他们的感觉。询问完后，乘机宣传这种创意蛋糕。