

最新庆祝圣诞节促销活动策划方案(大全5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

庆祝圣诞节促销活动策划方案篇一

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业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。

c□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、音乐等来渲染圣诞氛围，将商场变成圣诞晚会的天堂。

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。

(1) 狂欢帽子节!

(2) 购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置（可根据实际情况定夺）：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，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的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。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。

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。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞

蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇”圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

cider(苹果汁)是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报(dm)等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

兑换地点：总服务台商场消费满1000元，可获甲天下免费券一张100元，满xx送两张，限单张小票，不可累计。操作说明：对于年轻顾客和小孩来说，过圣诞节总是免不了吃的，餐券倍受欢迎，还能在邀约进餐的好友中进一步传播金义。

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。

圣诞玩具节：玩具对与年轻消费群体特别是小孩总是最具吸引力的商品之一，展出销售不同类别、各种款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大帮助。

每年的圣诞之夜，你是否会想起那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个慈祥的老奶奶，其实在我们城市中，也还存着需要我们去关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让我们共同给他们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在募捐箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐献给这些孩子们，并中征集十名公益热心者，在圣诞节当天，扮成圣诞老人去看望全市各大孤儿院、福利院儿童，给孩子们送去礼物，并与孩子一同嬉戏游乐。礼物设置：冬衣、帽子袜子等保暖用品、玩具、食品等。

庆祝圣诞节促销活动策划方案篇二

深圳新都酒店将为您和您的亲人、朋友、恋人营造独特的圣诞文化氛围，在这儿，您可以和亲人度过一个安静、祥和的平安夜，让您在此真正感受欢乐！

酒店大门临街树木用点灯装饰，树上可放置小型圣诞树或雪人，让整条街也能感受到新都的圣诞欢乐。

酒店大门上方的雨蓬可用蓝色的星星灯进行点缀，让人从远处就能观看与感受到一股圣诞气氛的袭来，星星灯的末端可加一些圣诞小球(色彩可以鲜明点)进行吊坠，起装饰美观作用。

酒店大门下方两侧制作两个仿真火炉(灯箱+排气扇)，让本来就低温的天气感觉一下子热起来，大门的上方两侧树二棵圣诞许愿树，让游客“寄”卡祝愿。

大门台阶两边用一些花草进行装饰，两边扶手可稍加点缀(绑些小蝴蝶结)大门一侧可用kt版做一个圣诞老人的人像，以欢迎光临的姿势立于大门一侧。大门的玻璃门上方制作“圣诞快乐”的横副。玻璃门两边用紫色的布帘装饰(效果如舞台开幕)给人一种迫不及待想打开这个神秘的布帘去里边的感觉。

大门另外两侧也用圣诞树和一些喷绘图进行装饰，玻璃上可以喷圣诞卡通，并有mreeychirstmas等字符，宣传圣诞的主题。

酒店大堂是主题场景所在地，从大门进来第一眼看到的就是和蔼的圣诞老人向着所有来宾欢迎动作，然后就是金花闪闪的圣诞树，圣诞树上彩灯与彩带点缀。看上去很温馨，也很欢快。

因为大堂成长方形，设计一个用泡沫雕刻的场景，(长方形)让整个大堂都融入在一个欢乐与祥和的气氛中去，场景效果为一大片雪地，雪地上有圣诞雪人，拿着幸福，平安，欢乐的小木牌，还有圣诞树，都以紫色和橙色为主。

大堂二楼楼梯面，用紫色布帘装饰与大门前保持一致，让人觉得还是在整个氛围中间，增添一些圣诞小饰物，如雪花、铃铛、小彩球等。

大堂柱子用喷绘装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有mreeychirstmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

电梯入口墙面设计一张喷绘，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题并有mreeychirstmas等字符。大堂入电梯口在最顶部布置圣诞快乐中文与英文的欢迎式坠布，表示迎客之道并结合一些喷绘图片内容的装饰。让人有置身于现场的感觉。

大堂前厅工作台上摆放小型的圣诞彩树，并存放一些圣诞装

饰物品。让整个空间更充实，气氛更浓烈！

绿茵阁餐厅门口，将整个绿茵阁大门装饰成为雪天里的门厅，挂满雪花，在门框的顶部拉上圣诞快乐中文字符并拌有闪烁彩灯为装饰，大门两边是浓郁的圣诞树。餐厅大门顶部喷绘一张穿着厨师装的圣诞老人的图画，给人一种圣诞老人在为他们准备丰盛的大餐。

进入餐厅，服务小姐头戴圣诞红帽，餐桌上是精美的圣诞食物，整个餐厅也以平安，欢乐为主题，餐厅的墙面上也用喷绘装饰，色调为橙色，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有mreeychirstmas等字符。

餐桌以紫色布帘为主体，显示尊贵，上面点缀一些圣诞小饰物(如星星，彩球等)。外窗玻璃上贴卡通(小矮人，圣诞老人等)和喷雪花。让餐厅也在这样的气氛下更显温馨，欢乐。

汇商阁的门口放一个向来宾致敬的圣诞老人，大厅中央可放圣诞树，同样以平安，欢乐为主题。楼上的栏杆面也由紫色的布帘组成，与大堂的一致，增加一些圣诞饰物的点缀。

吧台正对面可做一副喷绘来装饰，色调以橙色为主，内容为平安，欢乐，突出圣诞主题，并有mreeychirstmas等字符，画面与整个空间布局相融合。

汇商阁顶部也可以结合喷绘图片内容的装饰，让人有置身于现场的感觉。吧台上可适当放一些圣诞小树、雪人、松果等装饰物。吧台后方玻璃可做一条横副，突出主题，内容为平安、欢乐，并有mreeyhirstmas等字符。

汇商阁餐桌上也可用各种圣诞小饰物进行点缀(如雪花，士的糖，等)。

庆祝圣诞节促销活动策划方案篇三

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店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。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

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。

(一)12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20000枚,费用大约6000元;

亲情卡片20000枚,费用6000元。

(二) 12月25日圣诞夜

主题：幸运

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。

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。

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“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。

1、活动主题：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。

xxx年12月24日晚(平安夜)

xxx年12月25日全天(圣诞节)

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，让客人找到过节的

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，客人在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让客人抽号码，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。

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的客人消费满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“双十一”捆绑营销，“双十一”参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用12.25元。

庆祝圣诞节促销活动策划方案篇四

增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将x的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的.销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

12月25日（星期六）

x项目销售中心现场

强调氛围突出品位提升档次有条不紊圆满成功

1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3) 通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。

4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

1) 现场布置

a在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板（双面），舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及、用途。

b售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

2) 外围道路布置

a塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

3) 售楼部分区布置及其他布置

a售楼部内部分为4个区域

a□选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b□签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4) 新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

庆祝圣诞节促销活动策划方案篇五

一、场景布置：

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。

二、圣诞氛围营造

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。

三、促销活动：

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。

四、圣诞节酒店布置及装饰；

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：20__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：20__年12月24日18：00——19：30

地点：__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__”，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…还有时下最受小朋友欢迎哈利·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_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)

五、圣诞节各项工作倒计时

- 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。

六、经费预算：

礼品奖励：

特等奖：1名：数码相机1部2000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：2000元

演出公司费用：10000元

奖品开销：7000元

餐饮成本(含酒水)：19000元

整体开销合计：38000元

预计销售额：80640

七、效果评估预测：

20__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。今年圣诞节为了让人们体会到____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，最大程度达到良好社会效益。