

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程(模板5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程篇一

2020年_月_日

二、活动主题

相约圣诞之夜

三、活动说明

策划具有独特风格的节日促销活动，引发市民对__百货的强烈关注，为冬季旺销打好基础。

四、活动地点

__广场

五、特别企划

公益活动(主持人的串词穿插在节目中，发挥语气的渲染之势)

每年的圣诞之夜，你是否会想到那个卖火柴的小女孩，是否会想起那个此项的老奶奶，其实在我们的周围，也有许多需要我们关心的孩子，伸出您热情的双手，献出您的爱心，让

我们共同给她们点亮“希望的火柴”。

您只要将自己的购物小票投在捐款箱内，我们就会将顾客投票金额的1%作为爱心公益捐款给这些孩子们，并从中征集__名公益热心者，在圣诞节当天，扮演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、食品、玩具、帽子、袜子等。

操作说明：邀请相关媒体对此次活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此次活动有助于引导市民关心和爱护弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升__百货的美誉度。

六、活动内容

(一) 卖场圣诞氛围营造

1、划出圣诞商铺区域，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、音乐等来渲染圣诞气氛，将商场变成圣诞晚会的天堂。

2、营业员和收银员全部戴上一顶红色圣诞帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

3、门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上耸立着一座别墅式的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色温暖的灯光，透过窗户可以看到一家人的身影，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中飘出。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生，充满了情趣。

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。

(二) 主持人节目促销活动

1、购物送免费餐券。

兑换地点：总服务台。

商场消费满__元，可获__饮食免费券一张__元，满__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。

2、购物送手套，还有连环大惊喜。

商场购物满__元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值__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：__名，__奖励。

二等奖：__名，__奖励。

三等奖：__名，__奖励。

四等奖：__名，圣诞贺卡一张。

所有奖券都应该写上祝福语：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，对客户来说比较实用，将奖券藏在手套里也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，顾客在选定一幅手套后不可再次挑选更换。奖券制作尺寸不宜太大，以方便藏在手套里不会轻易掉出来。

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。

1、购物送__礼物

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面有“圣诞快乐”几个大字，并插满蜡烛，到晚上八点，大家一起许愿，然后一同吹灭蜡烛，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_日当晚_点至_点在商场购物满__元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

2、狂欢帽子节

展出款式新颖，色彩鲜丽的各款男女老少的帽子，部分帽子和手套半价销售。让人们在享受暖冬的同时，增添一抹亮丽的风采。操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，同时也是时尚青年们着装的一大点缀。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。

3、其他促销活动

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。圣诞特卖：开设圣诞疯狂抢购区，可分为一元、五元、十元等抢购区，抢购商品为一些小商品，如圣诞小礼品、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干等。圣诞玩具节：对年轻消费群体特别是小孩子来说，玩具总是吸引力的商品之一，展出销售不同类别、不同款式的玩具，对于促进圣诞销售会有很大的帮助。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程篇二

圣诞节促销活动的内容相信是所有酒店，也是消费者最为关心的了。因此，在制定酒店的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合酒店的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容。

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面会装有酒店的小礼物。

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店附件派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节幸运礼物

到酒店消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店的会员卡、优惠券等礼物。

5、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜(平安夜)来本酒店消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店的时候，可以收到额外的惊喜。

6、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

二、圣诞节促销活动的相关准备

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店留下深刻的映象。下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

1、酒店的人员准备

为衬托圣诞节节日气氛，酒店的全体服务员要在圣诞节期间戴一顶红色的圣诞帽子，圣诞帽由酒店统一发放；“圣诞老人”的装扮者要全身着圣诞老人的服装，服装由酒店订制，但相关人员要注意妥善保管。对酒店人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相关技能，对促销活动的具体内容能熟记，能快速说出相关的优惠活动信息。

2、圣诞节活动物资准备

通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

制作圣诞节日促销宣传海报、展架在店面促销宣传。（-月-日前贴出去，提前宣传）。

制作宣传单页，-月-日前开始在店面周围进行派单宣传。

横幅宣传，在-月-日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

三、酒店圣诞节布置

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及白色。常见的装饰物有：

1、圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是酒店大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用线将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

2、松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花板上，配以彩灯以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰，也能很好的营造圣诞气氛。

3、松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

4、圣诞红：圣诞红是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。

5、圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，能够很好地与顾客互动，酒店气氛也因此变得热闹。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿着红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱。

6、圣诞小帽：圣诞小帽也是圣诞节最常见的装饰物了，既可以员工佩戴，也可以派发给顾客(女士以及小孩)，也可以串联悬挂起来当作装饰物，效果也很不错。

7、圣诞雪景：酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鹿拉雪橇，旁边圣诞树搭配以圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备制作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的雪屋做一个雪景、雪山、雪人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备。

8、圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在酒店播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客的感受适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

9、各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

10、各类的悬挂小旗子或是雪花：酒店悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑酒店的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物。

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程篇三

一、活动主题:happy20__——圣诞游园活动及礼物“对对碰”

二、活动目的:通过happy20__活动一方面丰富__校园的学生生活,提高学生的生活质量;同时也通过这次游园活动增强__学生对校园的感情,促进爱校之情。

三、具体活动策划方案

(一) 圣诞礼物派送——“对对碰”

活动时间:12.22—23(报名)

12.23晚派送贺卡

12.24下午,生科院操场“对对碰”(晚派送礼物)。

活动规则:总共设15对相对应的卡片,如“黄蓉与郭靖”等,23日晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里,让其选取一张卡片,让其于之写者对对方的祝福,并保管好卡片,24日下午特定时间都到生科院操场集中。如果能寻找到对方,如:抽取“黄蓉”的寝室成员能寻找到抽取“郭靖”的寝室成员,则把两张

卡片一起带到服务台去登记,服务人员将把礼物送到双方的寝室(或者现场领取)。

附:该项活动是15个男生寝室与15个女生寝室进行,亦不排除个人参加。

宣传时应注明:名额有限,采取先到先得的方式决定。

(二) 圣诞游园活动

时间12.24(周五)下午

地点室外生科院操场

内容:7个小游戏组成,流程如下:

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡。

1. 名称:知识问答活动(问题有关浙大以及西溪校区公管会等等)

道具:问题

参加人员安排:集体

游戏规则:抽取题目号码,回答相应的问题。(问题另附)

答对问题的给予卡片上一个过关标签,如未答对在相关部分划×。

2. 名称:吹气球

道具:气球若干,内置小字条(字条上可以写“表演节目,获得奖品等)

参加人员:5人一组,多次

游戏规则:参加人员按5人一组比赛(气球自行选取),依气球被吹爆速度取前3名,对球内的奖品予以变现。即主持人根据”字条“的内容给该同学对奖。比如:字条里写着”跳绳一百,奖励桔子两颗“,那么该同学只有得按”字条“的内容去做,主持人才可给予相应的奖励。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×。

3. 名称:抢凳子

道具:凳子(若干)

参加人员安排:8人或多人参加(其中一人为喊话员不参加比赛)

游戏规则:游戏开始先把凳子成圆形(按参加人数减一计算,即8人摆7张),然后,参加人员在凳子外面围成一圈,主持人敲鼓或放音乐时参加人员就沿着圆形顺时针或逆时针跑动(注意不能插队),当鼓声或音乐停下时参加人员要迅速找到一张凳子坐下,因为凳子少一张,所以会有一人没凳子座,这个人就算是被淘汰了,这时要把凳子减少一张,其余的人继续玩,直到剩下最后一人为止,这人就算赢了。并在过关的同学的游园卡片上盖上一个标签,如未过关则在相关部分划×。

4. 名称:心心相印,我来比你来猜

道具:游戏题目(可以是具有可表演性的成语或词语或诗)

参加人员:两人一组,可多组参加

游戏规则:游戏开始表演的一组两人先要面对面(一人为表演动策划,一人为猜测者),然后由主持人会把要表演的成语或词语写在一张纸上,让表演动作者做给猜测者看,当表演者表演

完,猜测者能猜出表演者所做动作的成语或词语时,就算过关。
(注意:动作者可以用语言来解释,但不能说出动作中的字)。

庆祝圣诞节活动方案五

1、疯狂时段天天有

(1) 活动时间: 12月6日-12月25日

(2) 活动地点: 1-4楼

(3) 活动内容: 活动期间,周一至周五每天不定期选择1个时段(在人潮高峰期),周六至周日(另含24、25日)每天不定期选择2个时段,在14f选1家专柜举行为时2分钟的抢购活动,即在现价的基础上5折优惠。(抢购期间所售商品,建议免扣)

2、超市购物新鲜派加1元多一件

(1) 活动时间: 12月6日-25日

(2) 活动期间,凡当日在我商场一次性购物满28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)

(3) 等级设置:

购物满28元加1元得1包抽纸(日限量5包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量2个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量1瓶)

3、立丹暖万家,冬季羊毛衫、内衣、床品大展销

(1) 活动地点: 商场大门外步行街

(2) 活动时间：12月6日-2日

(3) 组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

(1) 活动地点：商场大门和侧门外步行街

(2) 活动时间：12月21日-25日

(3) 组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

(4) 耶诞奇遇来店惊喜

(5) 活动地点：全场

(6) 活动时间：12月24日-25日

(7) 活动内容：活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

5、耶诞欢乐园激情圣诞夜

(1) 活动地点：大门外步行街

(2) 活动时间：12月24日、25日晚上7：30-9：30

(3) 活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参

与度。

6、媒体宣传：

□1□dm宣传单：于12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

(2) 报纸广告：12月5日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期。

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程篇四

一、设计本活动的缘由：

节日是幼儿获得生活经验的渠道之一，圣诞节虽然是一个洋节日，但里面却蕴含了丰富的教育价值，我们的主要目的不是过洋节，而是利用其节日情境，挖掘出丰富的教育资源促进幼儿的发展。

在圣诞节中有“圣诞老人”这一形象，可以说是幼儿幻想世界的人物，他能够满足愿望的魔力总会唤起孩子们对他的好奇和期待，不管愿望有没有实现，永远让孩子们有希望，而且暗喻着生命的哲理。因此结合节日，我们设计了以“亲亲圣诞”为主题的圣诞节主题活动。

二、活动目的：

1、借助圣诞这一具有童话色彩的节日，赋予幼儿各项活动以情境(如区域活动、户外游戏、环境创设等)，让孩子在童话世界里快乐的参与各项活动，培养幼儿的审美能力、动手能力、语言表达能力等，体验节日的喜悦。

2、以圣诞节为切入口，让幼儿接触优秀的世界童话名著里的故事，了解安徒生、格林等著名童话大师。

3、知道圣诞节是西方节日，了解相关的节日习俗，如圣诞老人、驯鹿、长袜和圣诞树是圣诞节的象征，圣诞节是赠送和接受礼物的日子。)，对比中国的春节，渗透多元文化教育。

三、活动准备：

- 1、收集有关圣诞主题的图书和著名的童话故事，丰富图书角
- 2、收集有关的歌谣、儿歌
- 3、收集各种童话形象，如装饰品、图片等。
- 4、制作各种头饰、面具、服饰等。
- 5、各个区域活动的材料，如彩色纸、破旧袜子、油画棒等
- 6、准备圣诞树以及礼物等。

四、具体活动安排

班级活动：

1、班级老师共同商讨本活动方案的具体实施办法，以及倡议书的内容，写好倡议书后，在通过qq群和班级飞信向家长做活动的倡议，并征求家长们的意见和建议，让家长参与进来，根据家长的意愿请部分家长参与到活动的设计，环境的布置，道具的制作，让部分家长担当重要角色，既有了很多的点子，又促进了家园的互动和家与园的良好关系。如：在各材料的搜集，环境的创设，道具的制作等。

2、将英文版的《铃儿响叮当》作为区域活动及绘画活动的背景音乐。可让幼儿模仿学唱、表演。

3师幼共同搜集圣诞节童话、世界著名童话故事等，利用睡前故事、餐前故事等时间进行讲述，帮助幼儿了解故事内容，激发阅读童话书籍的兴趣。

5、筹划并着手布置主题环境版面《快乐圣诞节》。

6、向家长推荐有关圣诞和新年的绘本图书，可以作为圣诞礼物送给孩子为孩子准备圣诞礼物——“孩子最喜欢的图书”（告诉孩子圣诞老人最喜欢爱读书的孩子）。

家长工作：

1、每晚和孩子一起阅读童话故事，感受童话故事的美好向往，了解童话故事。

卡纸等。

区域活动：

绘画区：

1、涂色：圣诞树、圣诞铃铛，投放油画棒、彩笔、画好的铃铛。请小朋友自由选择颜色涂色。

2、线描画，投放画好轮廓的圣诞袜，请小朋友在上面天花漂亮的线描。

手工区：

1、投放圣诞帽子、棉花、胶棒等，请小朋友帮助给做好的圣诞帽子粘贴棉花。

2、包礼物，投放彩纸、彩带、糖果、苹果等请小朋友学习包礼物。

3、制作拉花:投放各色皱纹纸、胶棒等粘贴拉花布置教室。

4、做圣诞老人，投放一次性纸杯和红色卡纸以及胶棒和记号笔来制作圣诞老人。

科学区:为圣诞树挂礼物，准备好圣诞树，请小朋友把做好的礼物挂到树上。

集体活动:

1、语言活动《圣诞小饼干》

2、手工活动《圣诞小礼物》

3、艺术活动《制作拉花》

4、艺术活动《铃儿响叮铛》

5、《打扮我们的教室》

6、手工活动《圣诞老人》

7、庆祝活动《圣诞联欢》

8、绘本故事《圣诞老人的王国》

9、绘本故事《圣诞老爷爷的礼物》

庆祝圣诞节欢乐活动方案及流程篇五

冬季是一年中珠宝销售的最佳时节，是___珠宝自__年5月正式进入郑州后的第一个圣诞节和元旦，经过半年的推广和品牌宣传，我们的品牌在消费者心目中已经树立一定的形象，___珠宝浪漫、温馨、高雅的形象已经迥异于一些地方珠宝品牌，通过品牌包装，已经取得了一定的市场份额和忠实

用户。但是由于进驻时间较短、销售地点地理位置比较偏僻，真正忠实的消费者还不多，知名度比起来市场上一些珠宝品牌还有些逊色。针对这些现实情况，在一年中最重要的销售期即圣诞节和新年到来之际，推出此次大型促销活动。我们旨在通过这次冬季活动，把__珠宝浪漫、温馨和高雅的品牌形象传达给消费者，进一步扩大品牌认知度，从而达到增加销售，巩固市场销售额的最终目的。

郑州市珠宝品牌分析：郑州市珠宝品牌可以分为三个层次：以周生生、周大福、谢瑞麟、潮宏基为高端的，主要特征是品牌知名度高，商品引领珠宝消费的潮流，同时价位也比较高；中端主要是以戴梦得、金伯利、老凤祥等为主的主要经销钻石为主的全国知名度较高的珠宝品牌；低端与大众化的主要是以河南本地知名珠宝品牌：金鑫珠宝、天成珠宝等。其他一些珠宝品牌如金九福、金安、金克拉等，对__珠宝暂时构不成威胁，故不在考虑之列。__主要经营钻石和翡翠，冬季翡翠消费往往很难达到理想状态，而且翡翠的特性也决定了翡翠不是冬季消费的主流，因此在这次冬季活动中应该把钻石放在主推行列。

冬季消费者分析：冬季珠宝消费主要集中在三个领域：1、结婚用。主要体现为钻石消费，新人订婚结婚一般都要选择一枚钻石，此为钻石主要消费人群；2、新年送礼人群，主要为黄金消费，黄金本身的利润并不大，但是可以通过黄金消费增加店内人气，从而增加珠宝消费，这个过程重在销售人员的引导，引导的好了可以促进珠宝的销售。同时黄金的消费还集中在年龄较大消费者中，他们往往再次是为子孙和自己买黄金首饰，再者就是比较传统的新人，他们仍倾向于在结婚的时候购买传统的黄金首饰。3、个人消费。年终往往是个人收入、年终将到手的时候，这个时候给自己买一件首饰送给自己或是朋友，都是很经常的消费行为，因此在珠宝销售中也应该把这部分消费人群考虑进去，而且这种消费者往往收入比较高，年轻时尚，比较倾向于彩金、铂金、钯金、钻石等的消费，在活动策划中，应该兼顾此种人的消费心理，

在商品上予以支持。

活动时间：__ . 11. 20-----__ . 01. 08(共50天)

营销战略：此次“美丽圣诞节”冬季活动共分为两大部分：“冬令美饰完美呈现”和“温暖大礼关怀备至”两部分。前者主要推出珠宝商品，表现为推出系列钻石首饰，重在表现企业珠宝货品的多样和时尚。在珠宝竞争愈加同质化的今天，一个珠宝要更加注意款式的时尚和多样和营造销售大厅的浪漫氛围。此次营销要在商品的组合上下功夫，同时注重主体的阐述。后者“温暖大礼关怀备至”重在体现英特纳珠宝的服务，把__珠宝良好的服务理念和无微不至的关怀服务传递给消费者。在礼品组合上注重实用性和丰富性。并且需要拉开档次，从进店有礼到高端客户礼品的赠送要有针对性，礼品要凸现英特纳珠宝品牌的温馨、浪漫、高雅的形象。