

2023年商场圣诞活动策划方案(模板6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。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。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

商场圣诞活动策划方案篇一

圣诞欢欣尽在xx

12月11日——12月26日

1、广告文案：

雪花翱翔中，身穿红袍的圣诞老人带着幻想中的礼物与愉快静静的降临xx；

平和、宁静中，甘美的味道，奇异的礼物，无尽的欣喜，以及xx细心筹办地圣诞狂欢活动，将热诚毁灭，刹那间心底里的一切愉快局部开释。

2、圣诞小天使选拔

节日时段xx将选拔10名小朋友为xx今年的圣诞侥幸小天使，参加12月25日26日xx举行的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰富的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后，择优采纳。

3、圣诞幼童星征召

凡在唱歌、舞蹈等方面有必定特长的小朋友，均可报名参

加12月24日晚xx举行的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使本人获得熬炼成长，同时还可赢取精巧的圣诞纪念礼品一份。即日起开端，不管个别还是集团均可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后择优采纳。

4、圣诞谜语有奖竞猜

节日时段，逢周六周日□xx将在二楼举行谜语有奖竞猜活动，只须光临xx即可参加，靠您的聪慧本领料中谜语，博得精巧礼品。

5、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，巧妙而又。12月24日——26日，只需您光临xx就无机遇获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里播种一份特另外欣喜！

6、圣诞xx送您欣喜

逐日一物低价购：节日时段□xx天天为您推出一种货品超低价限量出售，只需光临xx就无机遇购买到非常昂贵的鸡蛋、明白菜、精品小家电、保暖裘服等货品。

引爆人气大优惠：愉快圣诞□xx种种特征小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品衣饰、珠宝首饰、腕表时钟等多种货品优惠特卖。选一款，过一个甘美、温暖、绮丽的圣诞节。

立即欣喜摸彩送：节日时段，当日xx购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精巧的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，欣喜愉快。

圣诞节到来之际□xx恭祝全市群众安康、高兴、安全、侥幸！

1、店内外粉饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营建

2□ dm广告

12月10日前印制好，并开端发放

3、电视广告：

12月8日开端打字幕广告；12月15日开端上画面配音广告

商场圣诞活动策划方案篇二

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点：×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，赚中国人（主要）的钱。

二、主要活动内容

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__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×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）。

商场圣诞活动策划方案篇三

一、晚会主题：嘉年华的英文单词是“carnival”[]“carnival”这个概念源于威尼斯，翻译过来就是“狂欢节”的意思。“人生百年，难忘”。通过圣诞节晚会，营造一种团结向上，青春健康，气氛活泼，推崇湘泉特色。

二、创意阐述：这是一次新老朋友的交流晚会。“圣诞晚会”作为一种极具亲和力的交流方式，在各大社区普遍推广，为使我社区的圣诞晚会更具。因此，有以下设想：

第一乐章-欢乐：本章以8名舞蹈演员在轻松欢乐的《铃儿响叮当》乐曲中翩翩起舞拉开整场晚会的序幕。用电光花制成“雪花”图案，以“湘泉欢乐嘉年华”7个大字组成字幕烟花，点明晚会的主题，拉开了第一乐章的帷幕。以组合烟花烘托出圣诞节的多姿多彩；又以狂潮烟花衬映出节日人们的欢乐心情。视野开阔，层次分明，恰似雪花飘舞，又似万马奔腾。

第二乐章-喜庆：本章通过主持人的指挥棒将刚刚出炉的新歌与飘散在记忆中的老歌巧妙地编织在一起，时而热辣，时而怀旧；用不同方式诠释同一首歌，让同一首歌也变得生动起来；时而让你随着热力四射的劲舞兴奋到极点，时而又在阳春白雪般的探戈鼓点沉醉于许多年前的西班牙宫庭……歌声、笑声、欢呼声分别在不同高度和跨度开苞定格，加上荧光棒交相衬托，使整场晚会在五彩缤纷，高潮迭起，可谓是红梅朵朵，银蝶飞舞、流星闪烁，演绎出湘泉丰富多采的都市风光，使人寓情于景，喜庆万分。

第三乐章：参与本章通过每一位入场者的号码，在晚会中间穿插几个互动性节目，抽到号的与会者上台与歌手、主持人亲密接触或来表演。如“模仿秀”模仿最像的有奖。既有浓妆淡抹之情调，又有雷霆万钧之气势。在期待和守候中，将晚会推向高潮，令人目不暇给，回味无穷。

三、场景布置（略）

四、晚会流程

1、社区领导致欢迎辞。

- 2、音乐《铃儿响叮当》中主持人开场。
- 3、歌舞节目。
- 4、游戏、模仿秀。
- 5、杂技。
- 6、游戏、抽奖。
- 7、相声、小品8、歌舞节目9、“幸福拍手歌”中结束晚会。

五、节目单（暂定）

- 1、领导致欢迎辞。
- 2、大型歌舞《铃儿响叮当》亮点：渲染晚会主题演唱：全体演员。
- 3、男声独唱《暗香》（伴舞）《从头再来》。
- 4、女声独唱《痴狂》（伴舞）《奴里》《青藏高原》。
- 5、互动环节游戏、嘉宾表演。
- 6、歌曲《戏曲联唱》《玫瑰香》（伴舞）《什锦菜》。
- 7、歌曲《失忆恋爱备忘录》（伴舞）《她一定很爱你》《有多少爱可以重来》。
- 9、互动环节——超级模仿秀。

六、执行程序（略）

七、宣传策略

1、总体方略：匠心独运的文化品牌，以圣诞为契机，挖掘出本土精萃的社区文化，以及老百姓情怀所致，构造欢乐嘉年华的专场晚会，形成企业架构扩张力，提升企业的关注度和亲和力。

2、宣传口号：人生百年、难忘份情谊给大家、特别的爱给特别的你、欢乐嘉年华。

3、媒介宣传：古城，但其千古的却一直以一种开化的姿态面对着这个日新月异的世界。翔为梦想，依托圣诞这个特殊的欢乐嘉年华的专场晚会欲展翅高飞。

圣诞节的策划2

一、活动时间：12月20日—1月10日

二、活动主题：

相约欢乐优惠在圣诞、元旦。

三、活动说明：

每年的12月25日，是教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，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。

四、活动目的：

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。

五、场境布置：

a□门口：

一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas□’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b□大堂：

中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意陈列各种圣诞礼品（空箱子用礼品袋包装就可以），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的天堂。

e□玻璃门窗：

贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等。（精品批发市场有现成的出售）

d□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。

餐厅：服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。

六、活动内容：

餐饮部：

- 1、活动期间，推出圣诞套餐（标准由餐饮部定）。
- 2、圣诞节特价套餐：提前预定，赠送圣诞礼品一份。

3、活动期间，每桌可享受特价菜一道。

4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。

2、入住客人均赠送价值价值58元代金券。（代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元）

3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

1、每天推出一套特价300元别墅。

2、入住别墅均赠送水果一份。

2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

1、活动期间办理：30次卡赠送5张成人泳漂15次卡赠送2张成人泳漂。

2、建议在淡季可以印刷5元体验券（用名片制作盖上钢印限日期顾客只用付5元成本费）群发给客户邀请来体验！

七、宣传方式

内部宣传：

(1) 由人事部将酒店节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传（十二月二十日前完成）。

(2) 各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训（十二月二十日前完成）。

(3) 由人事部挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训（十二月二十日前完成）。

(4) 由保安部播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。（大堂、客房）

外部宣传：

以短信形式对新老顾客进行宣传。各部门、营销部以电话拜访方式向顾客介绍这次活动内容！

圣诞节的策划3

为丰富广大员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，特策划举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

一、事项说明：

1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动。

2、活动时间：12月24日20：00—24：00。

3、活动地点：公司篮球场。

4、活动形式：歌舞晚会、集体游戏及平安夜祈福。

二、活动内容：

1、情侣拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者准情侣，首先情侣或准情侣双方站于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的男女双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对字板，一人面对字板，面对字板者用动作表演字板所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的字板所展示的图片或文字，则视为违规；背对字板者说出字板所示内容，时间3分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

3、平安是福

主题：身无彩凤双飞翼

所获奖项：拍档奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对男女生，面向而立，

左手放在背后，右手手持一个苹果，男生喂女生吃，女生喂男生吃，前提条件是双方的左手都不能动，看哪一组吃得最快，吃的最快的一组获胜。获胜者获得拍档奖。

4、平安夜祈福礼物互派送

主题：“缘”来是你——情系礼物一线牵

所获奖项：最神秘礼物奖

组织方式：凡是公司在职员工均可参加，参加者需准备一份包装好的精美圣诞礼物（礼物价值不少于10元），可在礼物内写上祝福话语和联系方式，然后将礼物放置在c栋舍管处并进行登记（登记时请注明圣诞节自己的班别），自通告发布之日起至12月24日17:00截止登记，届时圣诞老人会将礼物按男女分成两大类，并以抽签的方式派发礼物（男女礼物置换），“缘”来是你——最熟悉的陌生人，可当场描述送你礼物的他（她）的形象，回答最接近或礼物最精美者获奖，让你和他（她）认识后接下来就你俩自由发挥啦！

5、鸿运当头签牵玉手

6、吉它及舞蹈表演

7、圣诞礼物大派送

组织方式：选取后勤2名员工穿上圣诞老人服扮演圣诞老人，在圣诞节夜派送礼物。如公司有人上夜班可趁夜班员工下班之机派送（平时公司搞活动因为上班的缘故夜班无机会参加，在厂区外下班的路上给他们一个意外的惊喜）

三、费用预算：

圣诞节装饰品1800含公司大堂、写字楼圣诞树、花、画等

节目所需道具500如苹果、饮料、圣诞帽、小服饰等

表演人员礼物30030份10元/份

歌舞厅舞台装饰品300小彩旗、小彩灯及彩气球等

互动节目奖项0元一节目（共4个小节目）

观众参与小礼品500100份5元/份

圣诞老人派发小礼品500糖果、小饰物、生活用品等

合计4100

四、工作人员安排：

由后勤组负责组织协调，由行政后勤组及员工关系组负责圣诞节活动的全面工作。

圣诞节的策划4

活动主题：欢度圣诞，惊喜连连

活动时间：12月20日至12月26日

活动内容：

1. 一元秒杀区

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的氛围炒的更加火爆。

2. 活动抽奖

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3. 惊喜不断

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

1. 渲染氛围

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要提前做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

2. 活动宣传

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中（例如微信订阅号、qq订阅号、团购平台），提前一周发布活动促销的方案，相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流

量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

3. 活动备注

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的资料详细资料登记归档。

商场圣诞节策划方案

商场圣诞活动策划方案篇四

一、圣诞节促销活动的目的：

12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节。在西方国家，圣诞是一年中最大的节日，可以和新年相提并论，类似我国的春节。随着各国交流日益频繁，圣诞节的气氛在中国逐渐浓烈起来，它已经成为一个全民性的节日。

元旦属于国际性的节假日，是一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、盛大的节日。节日期间人们举行大型party到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

麦迪逊是源自北美州——美国的一个品牌，圣诞节与元旦节对于麦迪逊品牌来说都是一个彰显品牌实力、品牌风格的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度。由于圣诞、元旦两节时间紧靠，节日性质有较为雷同，所以将圣诞、元旦划为同一个促销阶段有利于活动安排。

二、活动对象：麦迪逊vip客户，麦迪逊新老顾客。

三、促销活动的主题：霓光盛彩缤纷献礼

四、促销活动的方武：圣诞节前与顾客的联系

在12月24日平安夜(christmaseve)前，各终端销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对麦迪逊vip顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系!圣诞祝福短信(例)：

例：麦迪逊在圣诞树旁静静的许愿，希望麦迪逊的祝福能随着飘絮的圣诞雪飞到你的身边，一个因你而美好的圣诞夜!(可以加专卖店详细地址)

五、促销活动时间与地点

促销时间：12月1日—20元月25日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

六、促销方法

1. 活动期间，全场货品八折酬宾。
2. 活动期间，麦迪逊vip顾客凭卡到原发卡店领取精美圣诞礼物一份，每卡仅限使用一次。(数量有限，送完即止。)
3. 新客户购满1000元送麦迪逊精美礼品一份。(数量有限，送完即止。具体礼品各专卖店自备)

七、广告配合

广告以海报与pop形式配合。终端店铺的海报□pop同样以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰整个卖场。

商场圣诞活动策划方案篇五

女：亲爱的来宾、朋友们

合：大家晚上好！

男：伴随着恩典的脚步，我们迎来了一年一度的圣诞节

女：环绕在神爱的怀抱里，我们期盼圣诞带给我们满满的祝福

男：在时间的隧道中我们穿梭，去寻找那让宇宙改变的特殊时刻

女：你听，牧羊人急促的马蹄声近了，喜讯在他们的欢呼声中传送

男：在两千多年前那个漆黑的夜晚，在那个无人知晓的角落—伯利恒

女：就在那冰冷的马槽里，有一个婴孩为你我而降生

合：人类从此开始了新的纪元，历史绘出一道绚丽的彩虹

男：你来了，宇宙为之震惊；你来了，给我们带来了希望

女：你来了，带着神的旨意；你来了，给人类带来了光明

男：推开亘古未来的阻隔，他已将神的爱放在每个儿女的心中

女：拉起那条五彩斑斓的彩虹，神的爱已经凝聚成每个儿女的行动

男：神爱世人，无论你在哪里他都会去寻找

女：恩典丰盛，无论你是谁神都会把你拣选

男：让我们用诚实的心去感受神的爱

女：让我们用敬拜的灵去体会神的爱

合：让我们一起敬拜赞美他

男：今夜，我们在这里相聚，述说着祢的恩典把祢的慈爱来歌颂

女：今夜，我们扬起歌喉，传扬着祢的福音呼唤着祢的圣名

男：让我们感恩的祈祷越过千山万水响彻地极

女：让我们赞美的歌声冲开黑暗回荡寰宇苍穹

合：****年平安夜晚会现在开始

全流程：

男：大地饱享甘露，随以五谷新果奉上；

女：众生蒙受恩泽，当以感恩赞美献呈；

男：听_鼓乐齐鸣，高歌颂扬，直入云霄；

女：看_轻歌曼舞，婀娜多姿，扣人心弦；

男：这是对上帝的献礼，这是对圣婴的敬意；

女：浓浓之爱的流淌，幽幽之情的倾洒。

男：首先献上的是：喜庆大鼓

女：有些人的人生，是直达车

男：有些人却是慢车，中间总要经过许多站，经历许多人。

女：有人总是下错站，坐过头，不是错失了窗外风景，就是错过了身旁的人

男：没有人知道，能陪自己坐到终点站的人，究竟会是谁

女：请听林海勇牧师证道《下一站幸福》

男：在两千多年的时空隧道中，一切的万物景象都在时间的覆盖下深深地湮没；

女：在两千多年的历史长河里，所有的人类事件都在时间的冲刷下渐渐地淡忘。

男：然而，淡忘不了的，是那个声音——那个细小温馨的声音；

男：您是我们最真的思念，就象百合亭亭绽放于宁静的夏夜；

女：您是我们最深的眷恋，就像雪花轻轻溶入在大地的胸怀；

男：您是我们最美的诗篇，点点滴滴都铭刻着生命中浓浓的动感；

女：您是我们最深的挚爱，柔柔的目光洒满我们全身暖暖的璀璨。

合：放飞你的歌喉，高声赞美这最尊贵的圣名！献上青年小组唱。

男：爱是恒久忍耐，又有恩慈。

女：爱是不嫉妒。

男：爱是不自夸不张狂。

女：爱是永不止息，

合：爱是夫妻在基督里同心走天涯，爱是我们相聚在圣山上。
献上夫妻对爱的合唱。

闭幕词

男：送您一千个祝福，祝福里有我们的万语千言；

女：送您一万个祈祷，祈祷里是我们晶莹的杯盏；

男：让主内的欢笑伴着您，主内的欢笑名叫灿烂；

女：让主内的温馨伴着您，主内的温馨名叫永远；

男：我们的祝福飘在长风里，如歌如梦！

女：我们的祈祷飘在雪花中，如诗如画！

男：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，

女：因为圣诞，让我们承载了这无尽的恩典。

男：亲爱的来宾朋友！

女：亲爱的弟兄姊妹！

男：让我们真心地祝愿：

女：merrychristmas!

合：圣诞快乐！

商场圣诞节活动方案策划

圣诞元旦商场活动方案

商场圣诞活动策划方案篇六

活动时间：12月1日（周五）-12月3日（周日）

活动主题：相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

活动说明：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。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

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。

二、主持人节目促销活动

(1) 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。

(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。

（3）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。

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。

（4）购物送c打

cider（c打）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。

（5）购物送免费餐券！

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。

（6）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。

三、特别企划——公益活动（主持人煽情串词）

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。

操作说明：邀请相关媒体对此活动进行报道，并邀请公证单位对此活动进行公证，此公关活动有助于引导市民来关心和爱护这些弱势群体，提倡公益爱心，也有助于提升金义百货的美誉度。

主持人还会穿插互动的时尚游戏、健身项目表演来持续吸引市民，一方面让市民了解金义百货欢乐优惠在圣诞的活动主题，增加对企业美誉度的认知，带动商品销售。

活动时间□20xx年12月20日至20xx年2月15日

活动主题：欢乐节日劲爆优惠大行动！

活动重点说明□20xx年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品的热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。