

# 最新圣诞营销策划方案设计(汇总5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 圣诞营销策划方案设计篇一

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。

## 圣诞营销策划方案设计篇二

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》

# 圣诞营销策划方案设计篇三

### 一、活动时间：

20\_\_年12月24日、25日晚餐

### 二、活动地点：

云海轩咖啡厅

### 三、活动价位：

368元/位

1、提前购买餐券享受“五赠一”活动；

3、团队用餐不享受团队优惠政策；

4、以往所售的自助餐券或团购宾客可补差价用餐。

### 四、活动目的：

为了进一步烘托节日气氛，增加对外宣传，展示自助餐美食，提升对外美誉度。

### 五、活动主题：

“龙虾圣诞晚宴”

### 六、活动形式：

以晚餐自助餐形式为主，配以小提琴、萨克斯现场演奏，主要推广“鲜活波士顿龙虾”无限享用、海鲜等各式中西式菜

品和甜品。并有抽奖活动。

## 七、场景布置：

- 1、西餐厅以及大堂明显部位摆放相关活动内容的x展架。
- 2、餐厅门口制作泡沫雕刻，主题为龙虾、圣诞树、小鹿等。
- 3、餐厅内增设大型法式甜品展台。
- 4、餐厅内张贴圣诞树等各种相关图片，摆放圣诞树悬挂彩灯。
- 6、海鲜台摆放龙虾展台，且以生猛海鲜为主布置刺身台。
- 7、餐厅圆形凉菜台悬挂白色雪花。
- 8、餐厅内播放符合主题的圣诞节歌曲。
- 9、员工佩戴圣诞帽。
- 10、餐厅柱子悬挂圣诞吉祥物。
- 11、提前摆放相关宣传单页。

## 八、各部门配合的相关工作：

1、公关销售部以及餐饮经营管理部负责对客户提前做好宣传工作。

### 2、餐饮部：

由西餐厅厨师长谢亚鹏全力保障出品

做好24、25日接待工作，及数据分析和活动总结

3、保安部负责现场用餐秩序的维护工作；

4、营销发展中心：

负责x展架及宣传单页的制作

微信平台的宣传工作

5、工程部负责相关背景音乐的更换；

6、采供部负责协助采买圣诞节相关物品及原料。

## 圣诞营销策划方案设计篇四

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；

## 圣诞营销策划方案设计篇五

活动主题：

浪漫圣诞，惊喜回馈！

活动时间：

12月1日—12月30日

活动目的：

- 1、 提高消费金额，增加会所营销业绩；
- 2、 加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、 打响品牌知名度，宣传企业文化。

活动内容：

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！



请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满8000元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

## 促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在20x圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

## 促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500元、600元、700元、800元、900元、10000元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

活动注意事项：

- 1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。
- 2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

### 3、在活动结束后