

# 2023年圣诞节促销活动策划方案(汇总8篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 圣诞节促销活动策划方案篇一

将陈列的小型摩托车作为大奖送出，满足年轻一代追求新鲜、刺激的心理。配合活动主题“银圣诞狂飚夜”。

满足年轻消费者希望中奖的虚荣心理，加深xx啤酒在消费者之中的印象。

于抽奖时间制造全场高潮，进而得

到向受众集中传播品牌信息的机会。

夜场门口、场内。

所有购买xx啤酒的顾客。

消费者每购买一打xx啤酒，马上赠送一张抽奖券。

消费者可在抽奖券写上姓名等资料，投入挂于门口圣诞树上的长筒袜子之中。

当晚十二点于舞池进行现场抽奖，将小型摩托车送出。

买xx啤酒越多，中奖机会越大。

## 圣诞节促销活动策划方案篇二

中国人对圣诞节已不再陌生。如果说圣诞节前几年还局限在星级酒店的话，那么今年可以说没有一家酒店宾馆不搞圣诞狂欢活动了，连一些小饭馆、大排挡也贴上“圣诞”的标签，不失时机地打出了圣诞牌，诸如平安夜大抽奖、免费派送法国纯正果品酒的招牌随处可见。圣诞节的氛围早就被精明的商家渲染得化不开了。

圣诞节是西方传统的节日，就像中国的春节。圣诞节之所以被炒得火热，是因为它带有商业性特征，而这种商业性是全球的，声势和影响都很大。现在，在中国过圣诞节已渐成时尚，特别在年轻人中很有市场。

根据调查发现，柳州市不少酒店宾馆的圣诞节活动策划早在二个月前就开始了，进入12月后，酒店宾馆、餐吧酒楼更是紧锣密鼓，纷纷布置环境、营造氛围的同时，还各出奇招，准备好了送礼物、抽奖品、餐费打折和精彩节目等活动来吸引消费者。

柳州饭店作为柳州市唯一一家“花园式”的四星级酒店，自然也要把握住这一商机。为了顺应市场需要，同时扩大餐饮客源市场，树立良好的品牌形象，体现柳州饭店圣诞节活动的丰富多彩，我们精心策划了一系列精彩的活动。

目前，酒店市场表现出旺盛的发展势头，酒店消费成为拉动全年消费需求稳定增长的重要力量。2005年我国酒店业将继续保持两位数的增长，其中在1-6月份，酒店业零售额稳步攀高，累计实现4016.2亿元，同比净增609.8亿元，增长17.9%。估计全年营业额增长16%或18%，达到8500亿元左右。

但酒店业的竞争十分激烈，新的酒店不断开张，新的服务手段不断推出，在新一轮的竞争中酒店如何再辟新路，不断发展，继续当市场的赢家，都需要酒店业的决策者去深入思考，

谨慎抉择的。

酒店业是以“个人服务”为主的行业，以目前全国经济的发展趋势而言，由于人们的消费能力和生活品质的逐步提高，对服务需求的品质也日益讲究。酒店业如何建立制度化的管理方式，提高客房的出租率和就餐客人的餐饮服务，尤其是针对客人及管理制度存在的问题做出适当调整，以确立高品质的酒店服务，让每一个客人都能享受到“宾之如故”的服务，是提高竞争力的根本。

中国加入wto后，随着中西文化的交流，中国人在走出国门的同时也会越来越多地接受包括消费模式在内的西方文化。由此可见，今后过圣诞节的中国人日趋增多，这已成为一种社会发展的事实。

在中国，酒店在早几年就开始举办圣诞节促销活动，洋节的氛围一年比一年浓郁，圣诞节促销活动的普及化，一方面表明伴随着全球化的浪潮和开放观念的深化，越来越多的人把过洋节纳入到自己的生活内容中；另一方面，也说明了打造注意力经济，吸引公众的眼球正成为各行业的共识。

为了迎接圣诞节的美食高潮，柳州市不少的酒店提前发动了圣诞攻势，泽丰大酒店推出多种超低特价海鲜，超大规模接待能力让消费者尽兴而归。为促进服务水准的提高，延安大酒店从湖南、云南、广东等地邀请了18家酒店代表队到柳州，举行服务技能技巧比赛，请来自全国各地的客人现场打分。丽晶大酒店推出酒吧式火锅，让消费者可以过一个另类的圣诞。

而其它各大酒店也抓住圣诞或促销或提升形象：柳州宾馆送圣诞礼物、每桌送沙律海鲜卷和云南柔红一瓶；京都宾馆对每天前三位顾客可参加月底幸运顾客抽奖，圣诞节三天赠送特色薯条，派发礼品，还有抽奖；丽江宾馆从20日就开始举办活动，把冬至和圣诞连在一起，一周之内天天有礼，送会员卡，也有变脸和吐火表演，这几天订婚宴和寿宴的顾客还有特殊礼品；中交

大酒店有露天化妆舞会、化妆游行、圣诞自助餐、猜谜、饮酒和烟火表演...

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到柳州饭店辉煌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;在柳州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

柳州饭店

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)11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。

## 圣诞节促销活动策划方案篇三

12月10日——12月25日

成功沟通 始于两岸

主办单位：

承办单位：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，【两岸咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，【两岸咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【两岸咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

### （一）真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间□20xx年12月10日——12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点：【两岸咖啡】门前广场

（二）【两岸咖啡】圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间：12月23日——12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

（三）【两岸咖啡】

时间：12月24日20：00

地点：【两岸咖啡】二楼

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、dm宣传单页：

制作策略：将【两岸咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【两岸咖啡】菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【两岸咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【两岸咖啡】的极大认可。

## 5、 易拉宝：

制作策略：主要内容：【两岸咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

## 6、 吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通 始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动选择。

## 7、 大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

## 8、 圣诞节通票（略）

1、 在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出），塑造【两岸咖啡】品牌知名度和美誉度。

2、 引领【两岸咖啡】由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

# 圣诞节促销活动策划方案篇四

圣诞送豪礼·惊喜平安夜

20xx年12月20日（周六）-25日（周四）共计6个工作日

平安夜送平安·零利润席卷铜川百货业

活动一：平安夜送好礼：

活动时间□20xx年12月20日（周六）-25日（周四）

活动内容：

2、活动期间，部分专柜单柜消费累计满101—200送价值5元精美礼品一份；（对外宣传礼品价为10元）

3、活动期间，部分专柜单柜消费累计满201—300送价值10元精美礼品一份；（对外宣传礼品价为20元）

4、活动期间，部分专柜单柜消费累计满301—400送价值15元精美礼品一份；（对外宣传礼品价为30元）

5、活动期间，部分专柜单柜消费累计满401元以上送价值30元精美礼品一份；（不含400元）（对外宣传礼品价为80元）

活动二：平安夜疯狂选购·整点抽奖幸运常相伴活动时间□20xx年12月24日（周三）（晚17：00—22：00）

1、活动期间□2f男装专柜全场6.5折销售；

2、活动期间□3f女装专柜全场6折销售；

奖项：



一等奖：幸运数字666、888、999

二等奖：幸运数字66、88、99

三等奖：幸运数字6、8、9

抽奖规则：

1、顾客依次在抽奖箱中取出3个乒乓球，摸中其中6、8、9三个幸运数字中的任意两个数字视为中奖（三等奖）

2、顾客依次在抽奖箱中取出3个乒乓球，摸中其中66、88、99中相同的两个幸运数字视为中奖（二等奖）

3、顾客依次在抽奖箱中取出3个乒乓球，摸中其中666、888、999相同的三个幸运数字视为中奖（一等奖）

注：

1、晚17：00—22：00活动期间不参加买送活动；

2、参与活动专柜：特殊专柜及特卖商品除外；

3、活动期间vip卡只积分不打折；

4、单柜累计送出的礼品费用由各专柜承担，即单个专柜送出礼品实际数量承担实际金额；

5、活动期间不参加买送的专柜租金不变顺加2%。

1、组织各专柜布置圣诞气氛，每位员工戴圣诞帽（20xx年12月20日—25日）

2、12月24日派2人穿着圣诞老人服装在商城内外派发糖果，活跃气氛；

3、大屏幕宣传（全天循环播放）正大商城平安夜购物再送礼！零利润！超低折扣疯狂选购！开心购物在商城，平安夜惊喜多多，幸运无极限！

4、店内广播全天播音本档活动；

5、短信息2万条：正大商城平安夜购物再送礼！零利润！超低折扣疯狂选购！幸运数字任你选！

6、dm宣传单1万份宣传圣诞活动，以拉动人气；

1、dm宣传单1万份约20xx元

2、短信发放2万条约1600元

3、圣诞帽370顶约300元

4、圣诞老人衣服：2套约100元

5、平安果：1000个约200元

6、糖果：100斤约300元

7、乒乓球：30个约10元

圣诞节费用：约4510元

活动期间销售总额：约63万元

合计：63万元  
五：支出费用预估宣传费用：约4510元  
送出礼品额：5147元  
供应商承担：6805元  
其中供应商承担费用6805元，减去送出的礼品费用5147元，每天结余1658元，活动6天共计9948元，减去圣诞节费用4510元，最后结余5438元。

安防部：根据活动的策划方案及美陈方案进行舞台、会场等

相关布置，负责整个活动中安全事宜，随时配合活动主管部门实施各项有关活动事宜。

礼品发放小组：3人：其中办公室一人，财务一人。负责人：客服主管宁丽

抽奖现场：4人：其中办公室一人，客服一人，保安1人。负责人：财务人员

## 圣诞节促销活动策划方案篇五

将陈列的小型摩托车作为大奖送出，满足年轻一代追求新鲜、刺激的心理。配合活动主题“银圣诞狂飚夜”。

满足年轻消费者希望中奖的`虚荣心理，加深xx啤酒在消费者之中的印象。

于抽奖时间制造全场高潮，进而得

到向受众集中传播品牌信息的机会。

夜场门口、场内。

所有购买xx啤酒的顾客。

消费者每购买一打xx啤酒，马上赠送一张抽奖券。

消费者可在抽奖券写上姓名等资料，投入挂于门口圣诞树上的长筒袜子之中。

当晚十二点于舞池进行现场抽奖，将小型摩托车送出。

买xx啤酒越多，中奖机会越大。

## 圣诞节促销活动策划方案篇六

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。）

：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的`多！（凭电脑小票换积分卡）

市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施。

：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？唯一办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

：12月18日—23日

### 第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

：12月24日—12月31日

### 惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68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）

购物满58元加1元得xx礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得xx礼物（限量300个）

购物满218元加1元得xx礼物（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票，每人每票限购一份，售完为止。

## 圣诞节促销活动策划方案篇七

很快就进入岁末商家黄金季节，圣诞节，元旦节，为人们尽情购物与狂欢留有足够多的时间，策划好圣诞节和元旦节促销活动自然成为提高下半年销售的重头戏。本次策划以“狂购风暴，圣诞元旦先下手为强”为主题，着重周末，顾及其它，以12月为营销月，打一场漂亮的促销战。

### 二、促销主题

狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

### 三、促销时间

### 四、活动方法

#### 1、狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

只需要100元，100部手机任你选，先下手为强；几十款手机，款款让利100元，超值100。

晚8:00前在xxx购物的顾客均可领取一个乒乓球写上自己的名字及联系方式，投入店前抽奖箱（长宽高均为1米，透明有机玻璃制作）。12月31日上午9点，统一抽奖。

e□幸运100（1月3日-6日）

f□dm促销

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、超级男生，的'最后一场激情（圣诞狂欢夜）

五、广告宣传（略）

六、费用预算（略）

## 圣诞节促销活动策划方案篇八

1、通过装饰圣诞树发展孩子的动手操作能力。

2、进一步感受圣诞节的快乐。

1、各种操作材料（各种颜色的卡纸，皱纹纸），小铃铛，小球球。剪刀，胶水。

2、音乐磁带，圣诞树

导入：圣诞节到了，我们一起动手把圣诞树打扮的漂漂亮亮的。

1、请孩子说一说圣诞树上都有什么？你想怎样打扮它？

2、孩子自由选择材料制作。

引导帮助幼儿用彩色卡纸制作花，用皱纹纸制作蝴蝶结，用彩色亮光纸剪成长带子等等。

3、大家一起装饰圣诞树。

和孩子一起把制作好的装饰物挂到圣诞树上。

4、跳舞庆祝圣诞节，进一步感受节日的快乐。

随音乐《铃儿响叮当》，和幼儿一起在圣诞树下跳舞。

此方案用到剪刀，制作过程需注意孩子安全。