

最新商品促销活动策划方案圣诞节(优秀9篇)

营销策划的成功离不开专业团队和创新思维的支持。希望以下这些调研方案的范文能够为大家提供一些有关调研方案的构思和写作的灵感。

商品促销活动策划方案圣诞节篇一

一、活动目的：

充分利用圣诞契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具一元秒杀

活动口号：圣诞买家具就来合美嘉

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

四、活动时间：

20__年12月12日—20__年12月25日

五、活动地点：

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

六、活动内容：

- 1、合美嘉一元“秒杀”更劲爆！
- 2、合美嘉预订套装家具更惊喜！
- 3、合美嘉套装组合家具更超值！

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：20__年12月11日、13日、15日上午12：00和下午17：00。

活动商品：价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

- 1、9月12日—12月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；
- 2、12月1日—12月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；

4、9月12日—12月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠圣诞”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

活动道具：

7、照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8、秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人；

9、公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10、颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1、参加合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；

4、一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；

7、如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，合美嘉保留相关法律权利；

8、在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

8、上午12：25—下午17：25随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；（第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客）

11、上午12：55—下午17：55合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；

12、上午11：00—下午18：00登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1、每场活动抽出五位幸运顾客，且最好有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

商品促销活动策划方案圣诞节篇二

一、活动主题：

“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

二、活动目的

通过“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

三、活动时间：

11月底至12月初

四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

五、活动内容：

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动：

一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

六、活动构思：

圣诞节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

七、活动策略：

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄. (参观xx红酒种植园及生产线)-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

八、宣传策略

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

商品促销活动策划方案圣诞节篇三

走过了一年的高物价，又将迎来圣诞节和元旦节□201x年的圣诞节很好哦，圣诞节12月25日就在星期六□201x元旦呢?根据最新的国家规定在元月一号二号三号，也在星期六星期天，外加星期一，这样的话就对我们美容美发行业提供绝对上好的节日时期，作为美容美发管理者和美容美发店长而言，绝对不对错过这个美好的时间段。

很受大家欢迎，为此201x年圣诞□201x年元旦方案我们也花尽心思，准备了此方案要，供同行参考，如果觉得不错，可以告诉你的朋友，但一定注明出处。

1□201x圣诞元旦活动方案主题：

美丽给力□201x你第一杰特

2□201x圣诞201x元旦活动方案主题说明：

(1)主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

(2)主题关键：第一。为什么要用第一，元旦是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

(3)主题重点：一定要结合《旺点美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

(4)本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

3□201x圣诞元旦活动方案目的：

(1)利用节目提升旺季业绩。

(2)让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

(3)通过本次活动，促使我们技师(美容美发师)与助理的的团队协作精神。

(4)提升我们员工的技术，稳定客源。

(5)增加“大头率”，提升回头率。

4□201x圣诞元旦活动时间

201x年12月20月到201x年元月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

5□201x圣诞元旦活动方案内容：

(1) 活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。（当然如果你的店剪头价格10元都不到，那这个活动方案，就不用看了。档次也太低了。）

(2) 活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收11元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。

(3) 活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收11元，或打一折。

(4) 活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

(5) 活动期间累计（或一次性累计）消费达到201x元的顾客，送价值201x元的护理。

(7) 每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

(8) 一次性充值201x元以上的顾客，免费送211元。

(9) 代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10) 做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

6□201x元旦圣诞活动方案准备：

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

(1)、活动前一定要对所有店(连锁店)的员工进行培训说明本次活动的目的。

(2)、网上下载好旺点发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m□

(3)、印刷和准备好代金券。

(4)、准备好横幅。

(5)、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金券，用积分换礼品等等。（当然如果还没有使用来管理你的店的，那就有点out了）

(6)、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客圣诞你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

(7)、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。。

(8)、准备好彩色气球或彩条把店里装饰一下，花不了多少钱，但能让顾客感受到节日的氛围。

(9)、印刷好相应的代金券

(10)、准备新办会员的会员卡

(11)、准备好节日音乐

7□201x元旦201x圣诞活动方案的实施

(1)、代金卷的发放

代金卷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：代金卷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，你可以把代金卷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，他们的优惠卷可以放到你那里去。

(2)、节日音乐的播放注意事项：

a□网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b□建议不要联网我播放音乐。

c□不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

8□201x元旦201x圣诞活动总结

(1)信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗？不。其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：不用说了。旺点软件收银后，可以自动给你的顾客发一条信息。

c□电话反馈联系。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。并和去年的业绩对比。

b□每个员工写活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

商品促销活动策划方案圣诞节篇四

1、通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升商场对外整体社会形象；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。

12月20日——12月25日活动主题：狂欢圣诞节，吉祥献贺礼

一、购物玩骰子，赢得好运来购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满168元两次，368

元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一件；吉祥奖：掷出六个一点至六个五点，奖价值30元以上的礼品一件；幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一件；参不奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一件。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

二、圣诞节，送欢喜。

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可不圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

三、许愿，送大礼。

凡于活动期间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

说明：此活动可提前推出，可提高圣诞节前期的日销售额。

商品促销活动策划方案圣诞节篇五

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cider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cider，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。

商品促销活动策划方案圣诞节篇六

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。

商品促销活动策划方案圣诞节篇七

xxx主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的.顺利进行，现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

1□xxx主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠

送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大xx主题餐厅的知名度，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。

xxx主题餐厅延安路店

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

xx圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

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

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）

4、横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

（横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音）

1、外场

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4)可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

2、二楼大厅

1)进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2)身着圣诞装的礼仪迎宾员

3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

3、电梯

1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

4、人员服装

1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

3) 需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5) 每对情侣一朵玫瑰花

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

- 1、将餐厅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。
- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、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。

商品促销活动策划方案圣诞节篇八

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。

商品促销活动策划方案圣诞节篇九

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。

酒店大门上方的雨篷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)。