

# 最新商场圣诞活动策划(汇总20篇)

用心栽培，收获厚积。通过使用形象生动的比喻和隐喻，可以增加标语的艺术感和感染力。创新无限，引领未来。

## 商场圣诞活动策划篇一

12月xx日—12月xx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

### 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xx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□x名

二等奖□x名

三等奖□xx名

四等奖□x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x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，以此代表圣经的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xx元送一瓶c打，满送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x元，可获甲天下免费券一张xx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。

## 商场圣诞活动策划篇二

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动开始后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

20：30第一场派对

21：30开场舞舞蹈队

21：35—22：00人妖演艺三等奖抽奖

22：00—22：10舞蹈佳丽二等奖抽奖

22：10——22：15抽奖互动游戏

22: 15——22: 40魔术表演一等奖抽奖

22: 40——23: 20第二场派对

23: 20——23: 25中场舞秀

23: 25——23: 35嘉宾主持

23: 35——23: 40中场拍卖大公仔

23: 40——24: 00矮人特技

24: 00——24: 05敲圣诞钟声全场齐欢

1、酒店大堂及活动现场由营销部负责。

2、酒店活动奖品由采购负责。

奖品：

特等奖：1（名）每天一名钢琴一架

一等奖：2（名）每天二名品牌手机一部

二等奖：10（名）每天十名高级床上用品

三等奖：20（名）每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，西餐桌分别放置人席位，烛光晚宴（由餐饮部负责）。

4、制作精美宣传册和媒体宣传（由营销部负责）。

5、酒店一切布置用品（由营销部和采购共同完成）。

注：

- 1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。
- 2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。
- 3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万

## 商场圣诞活动策划篇三

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5日——12月25日

：狂欢圣诞节佳威献贺礼

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9xxxx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16xxxx两次□36xxxx以上三次。奖项设置如下：

头彩奖：掷出六个六点，奖价值10xxxx以上的礼品一份；

高手奖：掷出六个一点至六个五，奖价值3xxxx以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何xxxx以上相同的点，获得价值xxxx礼品一份；

参与奖：掷出xxxx以上相同的点，奖纪念品一份。

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：头彩奖xxxx□高手奖xxxx□依次类推。

2、凡一次性购物满5xxxx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，还可与圣诞老人猜拳（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。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满8xxxx□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100xxxx□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并有可能为圣诞节当日的人气与销量埋下伏笔。

1、自活动开始到24日，凡购物满5xxxx以上的顾客，凭购物小票到服务总台报名，均可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间截止24日下午6点整。

3、24日晚18：30发号，前10xxxx凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由供应商赞助，并于规定位置注明商品价值（如商谈不妥，当晚可实行全场5折，但这样活动力度将会降低）。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有（或5折买走），具体时间还需研究决定。

6、所有报名参加活动的消费者，均可在当日晚上现场获得精美纪念品一份。

7、活动结束后，商城可继续营业到晚10点。

8、此活动仅限二楼以上楼层的服装类商品。

说明：考虑到10xxxx同时抢商品会造成混乱局面，建议分组进行游戏。

活动规则：

1、参加此活动的消费者听到裁判哨声响过之后出发，在指定地点拿取商品，并在规定时间内返回出发点。

2、在规定时间内产生1xxxx幸运顾客，按先后顺序排序颁奖。

若在规定时间内，产生的幸运顾客少于1xxxx□则按实际产生名额颁奖。

补充：如考虑此活动投入较大，可增加活动难度。具体操作如下：

1、当晚电梯全部关闭，上二楼以上必须经过步梯，到达目的地取商品时，需要与柜组营业员猜拳（剪刀石头布），赢者拿商品，输者不得拿本柜组商品，但可到另一柜组拿取，但方法同上。

2、在规定时间内回到出发点的消费者，将进行最刺激幸运大挑战——幸运大抽签！如抽到笑脸图案既免费获得所抢商品，若抽到哭脸图案则不能得到所抢商品，但可获得一份丰厚的精美礼品□□xxxx笑脸xxxx哭脸，或经领导审核后再定）

活动期间，凡以前曾在佳威商城购物的消费者，均可持所有购物小票，到佳威商城服务总台报名登记，登记姓名、电话、总购物金额。购物总台工作人员须在消费者提供的购物小票加以盖章，以防二次使用。消费者须一次性提供购物小票，不得二次增加购物小票，尽可能防止多人集中购物小票参加活动。25日下午根据购物总额与报名时间评选前1xxxx购物最高消费者，给予奖励。

奖励办法：

购物总金额超过xxxx元以上的，奖励100xxxx奖金；

购物总金额在5000—999xxxx的，奖励50xxxx奖金；

购物总金额在20xx—499xxxx的，奖励20xxxx奖金；

购物总金额在1000—199xxxx的，奖励10xxxx奖金；

购物总金额在99xxxx以下的，奖励50元奖金。

说明：所以领奖者在领取奖金时须再次出示所有购物小票，经工作人员审核盖章，消费者在购物小票上签字，并领取一份“购物领取奖金活动”的协议书上签字（此协议书一式两份，商场一份，消费者一份），以防领取奖金后再退货，顾客在领取奖金后需要退货的，须返还所有奖金后再进行退货服务。此活动须灵活运用，如顾客换价格更高的商品，则无须退还奖金。

节日期间我商城选拔1xxxx小朋友为佳威今年的圣诞幸运小天使，参加12月24日至25日商城举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上至14周岁的小朋友均可到商城综合办公室报名。我们将根据报名先后，择优录用。小朋友须在家长陪同下，方可参加活动。

凡活动期间到佳威商城，均有机会获得精美20xx年台历一本。

活动期间，佳威商城内将有圣诞老人不定时抛洒商城代金券，只要您来，就有机会获得我们为您献上的精彩大礼！

由于代金券的有效使用日期截止到20xx年元月30日，所以建议此次活动把代金券全部发放，有效提升代金券的使用率。

一、一至四楼的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯；

二、在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花；

三、柜组内需张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字样。

四、将吊旗全部更换为圣诞老人头像（市场有卖）。

其余不足需讨论后补充。

一、门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花；

二、门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说“欢迎光临”；

三、玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样；

四、将门前上方横向装饰写真版更换为圣诞节快乐的图案与文字；

制作彩色传单进行发放

在佳威商城报纸进行专版宣传

待活动确定后再做具体安排。

## 商场圣诞活动策划篇四

：相约圣诞之夜

门前广场

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。

(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20xx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。

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。

## 商场圣诞活动策划篇五

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：每年的12月25日，是基督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。

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。

### 二、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：

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。

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(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2000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，而在甲天下里过圣诞节更具圣诞味道。

(6) 圣诞节火鸡大餐。圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销

售火鸡必定能激起的顾客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

### （7）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

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。

姓名：张辛

学号：0904101007

## 商场圣诞活动策划篇六

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。

20xx年12月2日——12月27日

1、海报:根据公司总体安排。

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、卖场气氛布置:总体要求:节日气氛隆重、浓厚、大气。(单独出台方案，在此略。)

(1)分时间段的活动安排:

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

第一周:12月2日—12月6日

惊喜第一重:购物积分送大米，积多少送多少!

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，但随着华润的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

活动时间:12月2日—6日每晚7:30开始

活动内容:

第二周:12月7日—13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?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。

活动时间:12月7日—11日

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元加2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。

第三周:12月14日—18日

奶粉文化周

活动时间:20xx年12月14日—12月18日

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700份,此期间提供10个奶粉惊喜特价。

第四周:12月21日—12月27日

惊喜第四重:狂欢圣诞节,加一元多一件!

活动时间:12月23日—25日

活动内容:凡于此期间,当日在我商场一次性购物满58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元得圣诞帽一项(限量300顶日用)

购物满118元加1元得柚子一个(限量300个自理)

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶(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、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。)

(2)周六、周日活动安排:

目的:根据目前销售情况及本地人消费习惯,周六、周日的客流还具有挖掘的潜力,通过以下活动,旨在拉动周六、周日销售,提高本月整体销售额。

狂欢圣诞节,超低特卖场

时间:12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

内容:每天11、12、13、14部门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。

购生鲜得柚子

活动内容:每天15部、25部轮流派员工负责组织,购生鲜满18元均可到商场出口参加投柚子比赛,一票一投,投中者即可得此柚子一个。(每天限量200个,共计1200个自理)

圣诞到,好运来!

活动时间:12月5日、6日、14日、15日、21日、22日

项设置有:

幸运奖:掷出六个六点,奖价值100元以上的礼品一份;(1份/天,计6份,600元)

玩骰子“高手”奖:掷出六个一点至六个五,奖价值30元以上的礼品一份;(5份/天,计30份,900元)

玩骰子“幸运”奖:掷出任何5个以上相同的点,获得价值5元礼品一份;(50份/天,计300份,1500元)

玩骰子“参与”奖:掷出3个以上相同的点,奖纪念品一份,每日限量,先到先得,送完即止。(100份/天,2元/份)

“您的健康,我们的心愿”全民长跑运动会

活动时间:12月21日早9:00—10:00必须与政府相关部门联系能否做?必须有相关部门审批,注意顾客安全。

“狂欢圣诞周快乐无极限”系列活动

活动时间:12月21—27日

活动内容:购物、娱乐、休闲,与您开开心心过圣诞,为此我们特准备了每晚一场大型娱乐节目,敬请关注,聚焦。

时间:每晚7:00地点:商场入口舞台

12月21日—23日：影片经典放送：由13部负责放背投。

12月24日：“圣诞狂欢周”化妆舞会：员工集体报名参加，节目以现代舞、流行歌曲、街舞、迪斯科、圣诞老人表演游戏。穿插糖果免费试吃(10斤软糖)啤酒免费饮(30瓶)，并于现场抛送礼品。舞会可邀请顾客参加，以活跃气氛。

12月25日：“狂欢圣诞周”大型时装表演秀：由购物广场“魅力美眉”时装队组织。

12月27日：少儿游戏大比拼：年龄5岁—15岁，呼拉圈比赛6组，每组5人，跳绳比赛6组，每组5人，共计60人。

经过了我们对圣诞节促销活动的精心策划以后，无论你们是公司的领导还是公司的策划活动的主要负责人，都应该好好的看看以上俩大对商场圣诞节促销活动方案例子。当然这些商场圣诞节促销方案都是针对那种比较大的商场，一般小的商场是办不起这样的活动的，请大家看着自己的能力来办这今年的圣诞节促销活动。

## 商场圣诞活动策划篇七

圣诞乐翻天岁末贺新春

秋品出清新款冬品7折

购物中心分店

12/8—1/1共计25天

秋品出清新款冬品7折。

本档期适逢圣诞节及元旦双节同档，年末顾客消费能力较高，我店折扣定为秋品出清，新款冬品7折优惠活动。

12/8—1/1

换购地点：

一层顾服中心

活动期间于店内当日消费累计满800元的顾客，即可至一层顾客服务中心免费领购物中心20xx年精美台历一本，单张小票限领1本；或凭当日任意笔消费小票加10元换领《购物中心20xx年精美台历》一本，单张小票仅限换购一本。（其中200本自留，剩余2800本发放及换购。台历发完即止）台历每月均有现金折价券30元或礼品兑换券，可于指定月份于本店消费时抵用相应金额或免费领取相应精美礼品一份（折价券全场通用并享受折上抵用/特例专柜除外/单笔消费限使用一张/不设找零/抵用券必须于指定月份使用/过期作废）。

台历画面以店内知名专柜图片为主，于画面下部设计当月使用的折价券（折线以便于撕取），共印制3000本，为14页翻页台历，折价券30元/月，限2、4、6、8、11月使用，其余月份采用回门礼领用券方式。（本活动仅限一层百货且特例专柜及特例商品除外）

折价券使用说明：

本券使用日期为20xx年当月，过期作废。

本折价券限一层使用，使用本券购物时可以抵用现金30元，超市，国美、繁星秀尝店内明示商品及专柜不参加此次活动。

使用本券请提前出示；本券不可累计使用，购买单件商品限使用本券壹张，且使用本券消费的折扣部分不予开据发票。

本券不可兑换现金亦不找零，使用后本券由公司收回。

活动期间售出商品如需退换货，赠券金额部分不予退还。

本券若发生遗失或破损，概不挂失或补发，请妥善保管。

本券为购买商品的折价凭证，如若仿造本券，依法必究。

## 商场圣诞活动策划篇八

任务要求：

为主要经营项目，现为提高商场人流量和人均购买量，要求圣诞节商场活动策划方案。

2、策划要求：以圣诞节为活动主题，主要目的为提高商场知名度、人流量、人均购买量、客单价等要求。策划方案：

活动时间：景观布置在2周前做好(12月初)

节日：平安夜、圣诞节

天气：注意1周左右天气的变化(营销部分产品消费)

活动经费预算：根据预算，节约资金一定注意。

一、活动目的：提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

二、主要消费人群：一般这个节日以孩子(带着父母)中高年级学生、情侣等的消费为主。

三、景观布置：

门头景观—卖场门头

2、卖场外景—在卖场的大门前\广场处，最佳景观布置：例

如

3、 卖场拐角处景点设置：

4、 场内主体景观(效果最佳的景观)

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方；

布置：一颗高大的圣诞树(宏伟壮观)

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔；

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高高的圣

诞树上；

可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等

(这种方式效果非常好，会吸引很多顾客前来看圣诞树、看祝福，

放送祝福)

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方：

一定要布置热卖、折扣力度大的商品(服装可家具及珠宝比较好)

例如：50元均一 买一送一 品牌服饰折扣等等很多

5、 各个商户布置：

1)

2)

3) 统一印刷有卖场logo及圣诞元素的价格单 折扣 提示单等可以制作简单的“写真”立在商铺门口写明折扣吸引客户 其中一些特殊的卖家可以根据自己的商品为消费者准备一些礼物(与卖场活动不重复)

主要给客户惊喜 例如：童装区 家具区等等

6、 卖场外墙也可以进行节日布置(根据活动经费)

配，有气氛，整体和谐，注意logo设置

#### 四、人员布置

1) 所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可(或者一些喜庆的服饰或饰品)

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo等，可以每年循环使用。

2) 特约几名员工装扮为圣诞老人

这些员工负责一些小活动(最好服装上有卖场的logo)例如：

1、 和顾客合影

2、 给顾客惊喜：发一些糖果和纪念品

3、 与顾客游戏比赛：猜拳等，输了要接受惩罚!!!

4、 与顾客猜谜语、脑筋急转弯、体育运动竞技、模仿等等，

分享快乐!

五、活动设置 主要是价格的优惠力度

这个都是卖场常用的，看看各个商铺的折扣力度来确定。送优惠券 代金券等 1、

2□

3、演出

4、转发微博@卖场，加粉丝，可以随即抽选，获得好奖品

六、宣传

1、海报与传单还有景观布置

2、网络宣传

3、电视、广播、报纸等媒体广告宣传

4、市内各处广告可参考应用

最后祝商场大卖，节日快乐。

## 商场圣诞活动策划篇九

：相约圣诞之夜

门前广场

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。

(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，国外人过圣诞节的时候，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2000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。

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。

## 商场圣诞活动策划篇十

1. 针对不同年龄不同层次的人群策划与之相关的活动。
2. 围绕消费群体的尊重需求、自我实现需求来策划活动。
3. 活动要有参与性与互动性。
4. 活动要能成为市场话题。

香世界庄园的顾客以及他们的. 关系网络群。

香草人家的新顾客或潜力顾客。

1. 尊重现有的香世界庄园的顾客。
2. 通过尊重现有的香世界庄园的顾客，影响成为香草人家的潜在客户。

3. 通过给香世界庄园顾客的少量试吃与特殊服务的方式，影响他们成为香草人家的顾客。

4. 建立关系营销网络。

1. 做商家联盟可以为香草人家提供：

联盟商家可以为我们设置x展架、易拉宝、发放宣传单等为我们宣传预热。

2. 做联盟商家我们为他们提供：

香草人家代金券、香世界庄园代金券（可供其宴请朋友时使用或者在庄园开展其员工活动使用）

3. 商家在庄园举行员工活动消费满x千元以上送一百元代金券或者骑马一小时等。（内容可自由变换）

商家联盟可以促进庄园与香草人家达成共赢，并且节约了宣传成本。

1. 消息发布

（香草人家茶庄将在七月六日试营业）

2. 具体活动内容

a服务人员名称征集

b微博疯狂猜图活动

c试吃及问卷调查

d试吃感想发布微博@香草人家，赠送代金券。（此代金券分

时段使用或者消费满x元使用一张，每桌限一张。)

1. 互动参与性高。（服务人员名称征集，微博疯狂猜图活动，试吃及问卷调查等）
2. 能引起广泛讨论，形成话题。
3. 能表现出对香世界庄园客户的尊重和关怀。
4. 关注时间长。
5. 香草人家服务理念以及品牌特点均能得到广泛推广。

开业前期主要以网络宣传为主，平面媒体辅助为主，尽可能的增大与受众的接触面，将新店开张资讯准确传达至消费者在平面媒体上面发布香草人家茶庄的新闻（可以制作专题类文章或者发品牌软文、如需要可以做户外广告）可采用合作模式，尽量降低成本预算。

## 电波媒体

在各合作电视台上发布新闻资讯，做专题或跟踪报道。

在电台发布话题讨论（人们对现代饮食的看法或对香草文化的认知，对茶点的认知，和电台合作赞助试吃名额在电台上做抽奖活动，得奖者在微博上公布）

## 网络传播

论坛、微博、微信、贴吧等各网络平台同步发布话题引起关注和讨论，适当进行微博活动达到预热效果。

对店内所有从业员工进行古典礼仪培训，适当的进行视频预热宣传。（制造话题，例如“古典美女服务员茶庄”）

此次宣传的主要阵地以网络为主，以花费最小的经济代价，取代最大的收益。

## 商场圣诞活动策划篇十一

本站发布百货商场圣诞节活动策划，更多百货商场圣诞节活动策划相关信息请访问本站策划频道。

活动时间：12月24日(周四)—12月28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2000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。

## 商场圣诞活动策划篇十二

浪漫的五一温馨的xx

4月20日——5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1. 有奖购物促销。凡在xxxx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xxxx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

## 2.“xxxx采风，今夏清爽”——淄博xxxx第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在xxxx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜□xxxx购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日——5月20日之间xxxx购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。

## 商场圣诞活动策划篇十三

所处推广阶段：春节过后，加快洋房及高层剩余户型推售；

本阶段营销目标：积累洋房及高层客户，完成销售目标；

主题：团团圆圆 十全十美

XXXXXXXX

猜灯谜兑换礼品，吃元宵

会所大厅

约访老业主及意向客户

约40组/天

大厅指示牌、背景版、果盘饮料、桌椅、灯笼、谜语

元宵、儿童玩具（元宵晚上玩的玩具）

活动细节：

- 1、活动现场客户猜灯谜换礼品，兑换元宵和玩具，可能客户多次选取进行兑换
- 2、客户兑换礼品时做好登记工作，避免一人多去的现象
- 3、保证食品的卫生安全，准备充足。

活动现场分布

活动形式

注：以上为预计费用，报销将按实际消费执行。

2月22日关键点及分工

## 商场圣诞活动策划篇十四

提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

一般这个节日以孩子（带着父母）中高年级学生、情侣等的消费为主。

门头：突出圣诞卖场活动

活动时间、地点、活动内容等，通俗、鲜明的告诉消费者。

建议：使用圣诞元素、整体喷绘，可以在当日悬挂彩虹门。

广场处，最佳景观布置：

要求：温馨和谐，突出圣诞主题。

突出商场优惠活动、发放传单、张贴海报。

景观要有音乐、晚上有灯光、和圣诞老人、麋鹿等。

商场logo二维码等明显匹配。

作用：吸引顾客，到卖场购物，娱乐、留念拍照，上传微信微博等，是顾客对商场免费的宣传的最佳途径，购物后还可以参加我们的抽奖环节。

□

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方。

布置：一颗高大的圣诞树（宏伟壮观）

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔。

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高高的圣诞树上。可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等（这种方式效果非常好，会吸引很多顾客前来看圣诞树、看祝福，放送祝福）。

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方，一定要布置热卖、折扣力度大的商品。

1) 统一印刷有卖场logo□二维码及圣诞元素喷绘写真，便于吸引顾客。

2) 其中一些特殊的卖家可以根据自己的商品为消费者准备一些礼物（与卖场活动不重复），主要给客户惊喜。

5、卖场的其他区域可以根据实地情况，简单布置，导购可以一起思考装饰即可，有搭有配，有气氛，整体和谐，注意logo和二维码。

1) 所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可（或者一些喜庆的服饰或饰品）。

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo□二维码等，可以每年循环使用。

2) 特约几名员工装扮为圣诞老人，在活动期间，准备好装满糖果或其他小礼物的口袋，在商场门口和其他展示区域随机发放。

1、活动期间在商场购物，单人单张小票满300元的顾客，可获赠精美礼品一份。

单人单张小票满500元的顾客，可获赠价值50元的消费卷。

单人单张小票满1000元的顾客，可获赠价值200元的青花瓷餐具一套。

2、购物满2000元以上，可以免费送货上门，适用于家具，床品等。

3、只要购物并且扫描本商场二维码，即可参加抽奖环节，获奖名单会在12月底发送在公众平台上，获奖的顾客凭身份证来商场客服部领取。

奖项：一等奖，二等奖，三等奖，参与奖。

# 商场圣诞活动策划篇十五

## 一、活动名称：慈善义卖(爱心义卖)

学会用一颗爱心来看待我们的社会。通过自己的社会实践所获，帮助别人的同时也帮助自己。

## 三、活动意义：

1同学之间通过在活动中相互了解建立友谊；

2提升自己的社会实践能力；

3体会帮助别人的快乐；

4让我们学会感恩；

5将义卖所得费用除去成本捐给需要帮助的人。

6增强大学生对于社会的责任感和感恩之心！

## 四、活动时间：

## 五、主办单位：

## 六、活动地点：

## 七、活动分组如下：

### 1、策划组

负责人：

带队人：

负责整个活动的总策划及各小组的职责和任务安排，并对义卖现场总负责(现场指导怎么卖)，活动结束后负责本次活动的总结和效应评估。本小组工作对全体成员负责。

## 2、采购组

负责人：

带队人：

负责本次活动所需所有物品的采购，写出初步预算，包括采购所需费用，采购23日下午之前结束。

## 3、协调保障组

负责人：

带队人：

负责两个现场的人员调配、物资调配，保证现场人员和物资的充足，并负责两个现场的安全和秩序，保证不发生口角冲突和拥挤，一旦出现意外情况要及时稳妥的处理。注意考虑两个现场的交通和通讯问题。

## 4、财务组

负责人：

带队人：

负责本次活动中所有关于现金和物品的登记记录，负责义卖现场的现金收支。负责活动结束后现金和物品的核对，做到帐、物、钱相符。注意现场的零钞的需要和假币的鉴别。

## 5、宣传组

负责人：

带队人：

负责本次的活动的前期宣传和现场宣传，包括横幅、展板、现场人员的统一标识等等(需在23日下午之前做好，现场人员需要的标示也该在这个时间前定好)。负责媒体的联系和对媒体的发言。负责活动现场的影像资料的采集以及活动结束后对本次活动的文字总结。

各组负责带队人可根据工作需要招募自己的工作人员，并在12月23日晚山之前将本组的人员安排和工作安排书面告知策划组负责带队人。

各组负责人于23日下午(或晚上)于碰头。各组负责人协同带队保证做好各组的工作，避免出现疏漏、人员缺席、意见分歧等状况，大家团结一致、互帮互助，力争本次活动的圆满成功。

补充

活动签到

负责人：

八、活动准备：

- 1、购买所需物品；
- 2、预算件数及价格；
- 3、预算利润。

## 商场圣诞活动策划篇十六

内容：裘皮毛皮内胆装羽绒服棉袄满288省80vip再9折

羊毛类服装(大衣、裙、裤)vip8.5折再送多功能毛刷

促销终端及时间：绵阳美一天专柜12月24日-12月28日

德阳洋洋百盛专柜12月24日-12月28日

摩尔百盛专柜12月24日-1月3日

会展专柜12月24日-1月3日

北京华联12月24日-1月3日(满省部分产品可全部参加商场活动，顾客二选一)

南门专卖店12月24日-1月3日

物料分配□1.x架各店1个，计6个，各店促销期间放在店铺前区

2. 立牌pop各店2张，计12张，各店放在有机立牌中放置于店铺显眼处

3. 小pop单张各店20张，计120张，各店用小pop夹放置于货架杆上

4. 赠品登记表，各店10张，计60张，用于赠品登记

5. 赠品毛刷，德阳50绵阳40摩尔50华联40会展30专卖店40合计250个

6. 视频图片促销活动视频图片，专卖店在电视上显示

各店注意事项：1. 12月23日各店铺电话向vip顾客邀约

3. 大衣类、裙裤类不参加满省活动

4. 买满省类产品达1500元以上可送毛刷礼品

顾客购物就可送毛刷礼品。

6. 毛刷一人限赠送一把，不可多得，送完即止。

## 商场圣诞活动策划篇十七

1. 活动目的：作为西方的传统节日，圣诞节是特别重要也是特别有意义的一个节日。在西方，圣诞节的地位好比于我们的新年。因此在这一年一度的圣诞节里举办活动，有利于促进xx学院与社会外界的接触和合作，提倡环保节能，为更好的建设与丰富xx学院师生校园生活文化而助推添力。

2. 活动时间：

3. 报名地点：

4. 参与对象：全校师生

5. 承办单位：

文艺部负责海报和宣传，其他部门协助。

7. 活动内容：

(1)20xx年12月21日到20xx年12月22日进行海报，广播□oa宣传

(2)20xx年12月21日到20xx年12月23日进行报名活动 其间同

时进行道具购买，场地布置，人员安排，工作分配等。

### (3) 赛事安排：

时间□20xx年12月24日下午 20xx年12月25日晚

地点：室外 大操场

内容：四个小游戏组成，流程如下：

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡。游戏一：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×。

游戏二：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×。

游戏三：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)。

(题目:左右为难,无孔不入,金鸡独立,狗急跳墙,东张西望,无中生有,眉开

眼笑,胸有成竹,鸡飞蛋打,低声下气)

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×。

游戏四: 踩气球 道具:气球若干 参加人员:多人游戏规则:参加人员左腿或右腿绑上气球(一般为6个到个8之间),当主持人喊“开始”时参加者开始互相追着跑,要千方百计的踩掉别人的气球,直到最后一人脚下有气球为止,这人就算获胜.也可以为游戏设定时间,时间一到脚下剩余气球最多者获胜.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×。

8. 奖励安排: 本子 笔 杯子 圣诞帽 小围巾

## 商场圣诞活动策划篇十八

玩法: 幼儿用鱼杆钓“鱼”,钓上来的“鱼”只有念出它身上的单词,才能放进自己的篮子里。最后拿篮子里的“鱼”向圣诞老人要相应的礼品。

活动三: 〈〈巧吸乒乓球〉〉

准备: 乒乓球若干,篮子四个,该学期所学单词卡片若干

玩法：两组进行比赛，每一组为一个家庭，由幼儿来念单词，念对一个单词，家长便可从篮子里吸起一个乒乓球，送到自己的篮子里(两个篮子间有一定的距离)。看最后两组哪一组的篮子里乒乓球多，便可想圣诞老人领一份小礼品。

## 一、活动目的：

为了丰富学生的校园文化生活，激发学生学习英语的兴趣，促进学生和谐发展，营造一个充满快乐的英语学习氛围，值此圣诞节来临之际，在全校学生中开展一系列“快乐圣诞”专题活动，我们要以这次活动为契机，在全校掀起爱英语、学英语、用英语的高潮。

## 二、活动主题： 快乐圣诞!欢乐新年!merry christmas and happy new year!

### 具体活动安排：

#### (一)创设圣诞节氛围

英语教师在近期课堂中注意教授一些有关圣诞的祝福语、简单词汇、歌曲，为活动的开展作好铺垫，在校园内营造浓厚的圣诞氛围：

1. 班级：布置圣诞专题黑板报。内容包括：几句圣诞英语，一首圣诞歌曲，方便随时学唱。

组织：各班班主任和英语课代表。

2. 学校：张贴圣诞宣传海报(由各个班级提供，每班一张海报)，书写“merry christmas! 和 “happy new year”主要活动内容。周三播报英语相关内容。校园广播学生耳熟能详的圣诞英语歌曲。校园网发布圣诞祝福英语。

3. 学生和教师在这一周要尽量用英语问候，互说圣诞新年祝福的话语。

## (二) 圣诞活动安排

各类英语竞赛和活动：

1. 三年级英语歌谣竞赛、
2. 四年级英语书写比赛
3. 五年级六年级英语知识问答

班级兴趣活动：

1. 学唱一首英文歌曲，每天学说一句英语励志格言或名人名言。
2. 各班组织一次圣诞专题英语班队课活动(时间为15-20即可)，综艺性较强的，可以是演唱英语歌曲，朗诵英语歌谣，表演课本剧等，也可是是有关英语的知识问答。
3. 英语早读期间，英语教师可以给学生安排些美文诵读。

具体安排如下：

三年级英语歌谣竞赛表演

表演者：三年级部分学生

时间：12月20日下午午会课

内容：三年级两个班级进行英语歌谣pk

活动形式：由抽签决定歌谣内容，然后现场进行表演，英语

## 教师当场评分

负责人：赵科娜

### “迎圣诞”四年级英语书写比赛

一、活动目的：更好地落实四年级小学英语书写教学目标，进一步加强对小学生良好英语学习习惯的培养，检阅四年级学生应达到的严格、规范的英语书写要求。

二、比赛时间：12月21日 地点：小会议室

三、参赛对象：四年级学生均可参加，可以经过班级初选

四、比赛细则：

1. 书写内容：26个英文字母的大小写；书本第一至第三单元中的四会单词和四会句子。

2. 书写要求：字体：采用pep教材的斜体行书形式。书写内容由自己进行合理布局。

五、评比方法：本次比赛由英语组教师评出一、二、三等奖若干名，进行奖励。

负责人：郭群燕

### 五年级六年级英语知识问答

活动目的：让学生体验学习英语的趣味性，感受英语的魅力，寻求更广阔的英语天地，激发学生学习英语的积极性。

比赛时间：12月23日（五年级）12月24日（六年级）

地点：操场设点

参加对象：五年级学生

比赛形式：抽签问答相关英语知识内容，并赠送小礼品

负责人：

## 商场圣诞活动策划篇十九

### 一、活动背景：

圣诞即将来临，圣诞舞会是外国语学院的一系列特色之一，释放青春活力。

### 二、活动目的：

为了丰富学生的课外生活，让同学们能够在轻松愉悦的气氛中欢庆一年一度的圣诞节，深入地了解西方文化，并弘扬西方文化，缓解一下紧张得学习氛围；同时能够在欢乐祥和的氛围中增进彼此了解，加强团结，放松心情，更自信地迎接全新的挑战，让同学们在轻松之后更好地投身于学习中，外国语学院文艺部特此决定主办一场圣诞舞会。

### 三、活动方式：

1、盛情邀请校领导和院领导做嘉宾；

3、由06、07、08级各班分别提出一个角色扮演及扮演该角色的具体人员；(扮演者要求性格活泼开朗幽默)

### 四、活动对象

主要面向我院学生，以及部分其他学院学生

### 五、活动时间

20xx年12月23日晚7：30

## 六、活动地点

xx大学北校活动中心

## 七、主办单位

xx大学外国语学院分团委学生会

## 八、主办部门

xx大学外国语学院文艺部

## 九、协办部门

## 十、活动流程

### (一)、前期筹备工作：

1、联系场地、确定晚会时间；

2、节目准备：通知各班文艺委员，布置任务并讲明具体要求；

4、12月12日——12月20日安排交谊舞培训，请老师进行辅导；

5、12月19日从07、08级同学中选出四名主持人(男女各两名)；

(要求：形象气质佳，普通话标准流利，应变能力强，能带动和活跃现场气氛)

- 6、召集文艺部干事及相关工作部门开会，分配任务；
- 7、12月18日晚在外国语学院大厅进行节目审查，向演员讲明演出注意事项；
- 8、12月21日上午制作节目单并分发嘉宾邀请函；
- 9、12月21日下午准备舞会需播放的舞曲，并将音乐刻录成光碟；
- 11、12月23日下午5：30全体演员在北校活动中心参加彩排。

## (二)、化妆舞会流程及节目说明

- 1、各班同学于12月23日晚7：10前到场
- 2、晚上7：30开场舞
- 3、主持人出场，介绍来宾
- 4、邀请院领导讲话
- 5、舞会正式开始
- 6、特色节目：
  - (1)院舞蹈队：排练一个高质量节目，带动场内气氛
  - (2)院合唱队：排练圣诞歌曲合唱
  - (3)院街舞队：激情洋溢的舞蹈带动现场气氛
  - (4)院模特协会走秀： 眩目的各式装扮，为舞会增添神秘气氛

(6)怀旧时段：播放经典舞曲，让大家体验怀念旧日的温暖氛围

(7)优雅时段：播放轻快的古典乐曲，让同学们在优雅的古典音乐中翩翩起舞

(10)晚会正式结束

(11)工作人员清理会场

(三)后期总结

开会总结本次活动，争取今后类似晚会能够做到更好；信息部与宣传部出一期专栏并制作展板放在各食堂门口。

十一、各部门工作安排

将各部门分成三个组：前期筹备组(文艺部、女生部、实践部、宣传部、学习部)；后勤组(办公室、宿管部、组织部、勤工俭学部、青年志愿者分队、外联部、信息部、通讯社)；安全保卫组(507服务分队、体育部)

文艺部：策划整场晚会，负责节目的流程及音控，制作节目单，节目的编排和审查；

宣传部：制作宣传海报，舞台道具及展板；

实践部：制作舞台装饰设计图，协助进行会场装饰；

女生部：协助制作舞台装饰设计图，安排礼仪，租借礼仪服装；

宿管部：购买晚会所需物品、道具，负责布置会场；

实践部：制作舞台装饰设计图，协助进行会场装饰；

学习部：制作横幅，参与舞台布置；

办公室：购置并填写邀请函，打印相关资料(包括节目单)；

组织部：负责相关道具, 物品的流通；

外联部：拉赞助，为晚会提供资金及服装；

信息部：制作并分发宣传小票(12月23日前)，及时公布进展信息；

通讯社：发送邀请函，对舞会及时报道，将稿件投往校广播电台与校报；

青年志愿者分队和勤工俭学部：许愿纸条制作，晚会后负责清理会场

## 十二、人员安排

舞会总监：

前台负责：

后台负责：

刻录光碟：

节目单制作：

圣诞老人扮演：

门口签到：

灯光、音响控制：

# 商场圣诞活动策划篇二十

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