

最新商场圣诞活动策划方案(模板8篇)

活动策划的成功与否与团队的协作能力密切相关，需要各个角色之间的密切配合和有效沟通。活动策划的成功与否，往往取决于策划团队的专业能力和创新思维。

商场圣诞活动策划方案篇一

20xx年元旦来临之际，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升终端销量、市场知名度，品牌美誉度。

二、活动主题：

新年新气象，惊喜乐全家！

三、活动时间□20xx□12□20———20xx□01□10

四、活动内容：

1、促销活动一：现金红包大放送

凡购家具每满2万元（折后实际成交价），即可参与抽现金红包一个（8、18、28、68、88元不等），以此类推。

2、促销活动二：进店有礼

凡在活动期间光临纽约公馆及檀颂店客户，送新春挂历一份（前期邀约拜访的客户可不重复送）。

3、促销活动三：免费上门量房，免费家居设计，免费家俱一年内保养1次。

五、活动前蓄水

1、与搜房网合作，购买9—11月交房验收的5个大平层及别墅小区的业主电话，12月1日—4日，用搜房网之名，借迎新年送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）以表达谢意，电话邀约拜访，给正在装修的客户送礼物。

印纽约公馆及檀颂logo的u盘。

2、12月7日—11日，拜访设计公司的设计师，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘），了解近期设计的大平层及别墅业主信息。

3、12月14日—18日，针对意向客户上门拜访，送一份小礼物（一份挂历+定制u盘）邀约元旦进店下单。

六、活动物料及宣传

1、12月17日—18日，布置门店节日气氛（12月8日采购），悬挂活动吊旗，

参照如下：

2、12月16日与广告公司对接制作物料；

3、选3个小区，投放道闸广告一个月（待定）

七、销售目标

1、元旦纽约公馆40万与檀颂20万，共计基本销量目标60万，冲刺目标为70万（当月实到款/签单）。

2、导购分区进行dm活动宣传单派发及客户邀约，达成元月份的基本销售目标时，奖励1000元，达成冲刺目标时奖励2000元，奖金由店长进行分配。

八、费用预算（略）

商场圣诞活动策划方案篇二

二、活动主题：百万现金券大放送欢天喜地迎新年

三、活动内容：

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级 名额 奖品 设置 奖品价值

一等奖 5名 旺旺大礼包 150元

二等奖 10名 旺旺大礼包 50元

三等奖 50名 旺仔牛奶 5元

纪念奖 名旺旺仙贝 1元

商场圣诞活动策划方案篇三

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。

麦迪逊vip客户，麦迪逊新老客户。

霓光盛彩缤纷献礼

圣诞节前与客户的联系

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客户发送祝福，加强品牌与客户的沟通联系！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）

促销时间[20xx年12月1日——20xx年元月25日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

1、活动期间，全场货品八折酬宾。

2、活动期间，麦迪逊vip客户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）

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。

1、促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调：西方人以红、绿、白三色为圣诞色，圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品，用砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以，我们麦迪逊促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

2、卖场氛围整个促销活动期间，麦迪逊终端卖场以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的圣诞歌主要有四个：《平安夜□□silentnight□□□圣诞之歌□□thechristmassongs□□□听，天使报佳音□□hark□theheraldangelssing□□□铃铛儿响叮当□□jinglebell□□还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围！

3、橱窗布置

以圣诞元素为主，辅以其他元素，使该橱窗能延用至农历新年。

1、在操作过程中，所有客户凭vip卡领取礼品一份，不可多领；新客户购满1000元，送礼品一份。如客户对本次活动有任何疑问，终端销售人员应详细说明。此活动最终解释权归本专卖店。

2、礼品赠送只在活动期间执行。

此次活动结束后，紧接着就是情人节与农历春节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的客户人流，宣传情人节与春节的促销活动。

总部所提供礼品如下：

1、圣诞帽

2、气球

3、扑克

4、海报

为了给各加盟商一个看得见的实惠，达到双方共赢的目的，公司决定：在活动期内（12月1号—元月25日）现将所有服装和部分鞋以超低折扣提供给各加盟商。

商场圣诞活动策划方案篇四

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：

1、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

6、卖场外墙也可以进行节日布置(根据活动经费)

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、演出

2、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

商场圣诞活动策划方案篇五

活动时间：

12月24日—12月25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。

商场圣诞活动策划方案篇六

一、活动目的：

充分利用元旦假期，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，更好的传达宝利汇商场的.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：百款名品一元秒杀

活动口号：天冷了，来xx汇吧！

三、活动思路

充分利用圣诞节和元旦，两大契机，通过一元秒杀、现场微信抽奖，发动所有商户通过微信营销发放电子代金券等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展宝利汇的品牌影响及商铺招租情况。

四、活动时间：

12月25日--1月3日

五、活动地点：

xx汇购物广场

六、活动内容：

1、百款名品一元“秒杀”更劲爆！

2、活动当天，凭电子优惠券，到各商铺购商量即享受最低折扣！

3、活动当天，凭电子优惠券，商场即可送抽奖两次！

商场圣诞活动策划方案篇七

圣诞疯狂抢衣大比拼

12月17日---12月24日

1、自17日起凡购物满50元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间为12月17日---12月24日下午17：00点整

3、24日晚18：00发号前200名顾客凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由百货商场所有商家赞助，并于规定位置注明商品价值。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

6、圣诞晚照常营业

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少

2、数百种商品的赞助，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、由于现今休闲服装单品价值较低，所以购物参与的最低标

准定为50元，可促进其商品销售。

4、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

1、圣诞气氛不必多言，需根据卖场不同进行区别对待。

3、商家赞助商品需把握一定尺度，价值不能太低。

4、其它活动也需跟进，如发放礼品等，不需多言。

2、12月23日报纸四分之一，以促销为主，重点转为商品促销以及整体活动介绍，并突出圣诞夜场。

3、发放活动传单若干。

商场圣诞活动策划方案篇八

20__年x月x日至20__年x月x日。

二、活动主题

相约圣诞之夜。

三、活动说明

策划风格独特的节日促销，引发市民对__商场的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

四、活动地点

__商场门前广场。

五、活动内容

(一) 卖场圣诞氛围营造

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。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

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。

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。

（三）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。