# 最新商场圣诞促销方案(大全18篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-02-19

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

**商场圣诞促销方案篇一**

实惠1：满100送100再送10早市卡。

12月23日；；12月25日凡在xxx累计购物满100元，可获得100元圣诞现金卡，同时还可获得10元圣诞早市卡，多买多送。超市、餐饮、娱乐及特殊部位、特价商品除外。（早市卡使用时间：12月24、25日早6：00，12；9：00）。

实惠2：23日狂欢日早来有理；

1、开门6大礼狂送3600份。

12月23日狂欢日早9：30起，顾客凭购物小票累计满100元，即可到共享大厅领取开门大礼，600箱牛奶、600瓶葡萄酒、600箱果汁、600箱啤酒、600桶豆油、600袋大米，6种礼品任你选！3600份送完为止。（采取摸球的形式，单张小票最多摸5次，来确定顾客所得的开门大礼）。

2、23日狂欢日开门疯狂抢！

（23日早9：30；；12：00全场商品超低价，限量大抢购！）。

实惠3：早市购物更疯狂。

1、12月24日平安日、25日圣诞日早6：00；9：00持早市卡购物更疯狂！

2、12月24日平安日早6：00以后购物满100元+200元即可到钟表商场天。

王表专柜领取价值1180元的天王表一只，200只发完为止！

实惠4：超值品类历史最大力度全场通收卡。

（1）23日狂欢夜（23日22：00；；24日6：00）。

mp3全场品牌重拳出击全额收卡。

数码相机全场品牌满1000收400圣诞卡。

名表全场全额收卡。

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡。

xxx手机世界首次强力出击，cdma手机仅售99元仅限60台。

全场手机满1000收300圣诞卡。

小家电满200收200。

（2）24日平安夜（24日24：00；；25日6：00）。

冰箱、彩电、冰洗全场满1000收400圣诞卡。

欧珀莱、欧莱雅、玉兰油、美宝莲化妆品全额收卡。

小家电满200收200。

（3）24日、25日0：00；；6：00全场名品限时超低折扣滚动热卖。

实惠5：60小时特卖会千余品牌狂欢价。

活动期间xxx各商场在参加买送活动的基础上还将在名店广场推出大型特卖会，各大知名品牌全场超低价热卖，活动精彩纷呈，必将掀起新一轮购物高峰。

实惠6：6次循环大摇奖600个圣诞大礼狂欢送。

12月23日；；12月25日期间，累计购物满100元即得摇奖卡一张，满200元得两张，以此类推，多买多得。1张摇奖卡600次中奖机会！（第一次至第五次摇奖的中奖者需在下一次开奖前领取有效，第六次摇奖的中奖者限在25日22：00闭店前领取有效，逾期不领视为弃奖）

第一次摇奖：23日13：00100条莱美羽绒被（价值898元）第二次摇奖：23日22：00100台亚都加湿器（价值398元）第三次摇奖：24日03：00100台小天鹅迷你洗衣机（价值299元）第四次摇奖：24日22：00100台九阳豆浆机（价值459元）第五次摇奖：25日03：00100个安特丽高档旅行箱（价值1118元）第六次摇奖：25日18：00100个纯金元宝（价值1000元）。

1、23日狂欢日将进行第二期超级男声终极pk5进1总决赛。

（本次超级男声终极pk赛由天王表业友情赞助）。

2、24日平安日将进行第二届；路伴；杯cs反恐精英争霸赛决赛。

3、25日圣诞日将进行；二人转；超级pk。

此外，共享大厅还将上演中国功夫超级pk、模特大赛海选pk等。

风景4：23日校园魔幻狂欢夜。

23日24：00；24日6：00，xxx隆重推出校园魔幻篇，针对学生朋友推出五大特色活动，让学生在狂欢夜享受到最大的实惠！：

1、学生持学生证室内公园全场免费；

2、学生特供商品大折让；

3、风味小吃城疯狂夜总会；；凭学生证省5元；

4、绿色港湾圣诞避风港；；凭学生证省5元；

5、校园乐队精彩演出。

风景5：24日平安夜100位圣诞小天使齐唱圣诗。

24日晚23：55，100位圣诞小天使将齐聚xxx共享大厅，为现场的顾客朋友，送去最纯真的圣诞祝福！

风景6：25日圣诞日早6点；；100位圣诞老人惊现xxx。

圣诞大礼狂欢送。

100位圣诞老人驾着满载礼物的马车已经向xxx出发了！凭25日圣诞日早6点以后购物满100元的小票，即可到所购物的楼层领取圣诞老人亲自派发的小礼物，精美饰品、玩具、手套、袜子、化妆品……应有尽有，先到先得，发完为止！

为方便广大顾客在圣诞节期间来xxx购物，xxx与新民、辽阳、本溪、抚顺的长途客运公司合作，推出直达xxx的；圣诞直通车；，让顾客到xxx，更加方便快。

**商场圣诞促销方案篇二**

xx年圣诞节即将来临，为了让人们体会到品牌的辉煌气势和我们酒楼独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛;并在装饰和布置上突出新颖和独特;加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的达到良好的社会效益。

初拟策划及布置方案如下：

1、今年的酒楼布置及装饰以广告公司和市场营销部同时进行的`方式来操作。

2、今年的酒楼布置及装饰以大厅，大厅外，各前台营业点，四楼晚会现场做重点，其他地方为辅。

3、今年的酒楼布置及装饰具体细则和费用另呈领导批示。

1、平安夜，狂欢夜自助大餐。

内容：大型自助餐，综合性文艺节目，大型抽奖活动。(奖品以赞助为主)。

气氛布置：热烈、明亮、欢快。

票价：xxxxx元/张儿童票半价。

xxxx元/张(两大一小)。

节目安排：由娱乐部负责，中间穿插抽奖活动，市场营销部负责节目审核和总协调。

2、烛光晚宴：

规模：80——100人。

内容：烛光晚宴、家庭套餐。适合家庭、情侣。

气氛布置：全场烛光，放轻音乐，强调安静祥和，浪漫温馨气氛。

票价：xx元/张儿童票半价xxx元/张(两大一小)。

(以上演员及主持人费用由娱乐部另呈领导批示)。

1、给各营业区发圣诞小姐服装，由圣诞小姐为客人服务，给小朋友发礼品。

2、整个酒楼安排四名圣诞老人发礼品。

3、大堂及咖啡厅以气球为主体作节日气氛布置。

4、酒楼提供照相留影服务。

1、在电视台，交通频道及晚报作广告宣传(费用已含在全年广告费用预算中)。

2、印制宣传单1000份(费用财务另呈领导批示)。

3、印刷贺卡送客户(费用销售部另呈领导批示)。

4、大堂广告，大厅外横幅，电梯广告宣传。

1、11月15日——12月3日拉赞助，12月5日到位摆置大厅。

2、12月2日具体布置方案制出。

3、12月5日圣诞票、贺卡、宣传单制出。

4、各部门12月6日开始卖圣诞票，并各媒体上广告。

5、12月6日开始布置景点。

6、12月10日布置完毕。

7、12月11日送贺卡。

8、12月12日核定娱乐部节目。

9、12月15日下发晚会备忘录。

10、12月23日下发服装。

11、12月24、25日作好晚会各项工作。

**商场圣诞促销方案篇三**

12月11日——12月26日。

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星星超市;。

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及x精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的所有欢乐全部释放。

节日期间x将选拔10名小朋友为x今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日星星超市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周岁以上的小朋友即日起即可到x一楼服务中心报名。x将根据报名先后，择优录用。

圣诞小童星征召。

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚星星超市举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到x一楼服务中心报名，x将根据报名先后择优录用。

圣诞谜语有奖竟猜。

节日期间，逢周六周日，x将在二楼举办谜语有奖竟猜活动，只须光临星星超市即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

圣诞老人播撒福礼。

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临星星超市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!

每日一物低价购：节日期间，星星超市每天为您推出一种商品超低价限量销售，只要光临星星超市就有机会购买到异常便宜的鸡蛋、大白菜、精品小家电、保暖内衣等商品。

引爆人气大优惠：欢乐圣诞，星星超市各种特色小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品服饰、珠宝首饰、手表时钟等多种商品优惠特卖。选一款，过一个甜蜜、温馨、绚丽的圣诞节。

即时惊喜摸彩送：节日期间，当日星星超市购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精美的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，惊喜欢乐。

圣诞节到来之际，星星超市恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福!

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。

**商场圣诞促销方案篇四**

1、冬至到吃水饺千挑万选银座好。

运动内容：冬至素有吃水饺的习性，在此节气到来之际我店的水饺将给顾客以最优惠的价钱，最优质的效劳，和高质量的产品。让您在冬至之日能吃到满足的水饺。

2、凤祥食品香大家共分享。

运动时光：12月24日——12月26日。

运动内容：当日超市单张购物小票满168元或168元以上就能够取得凤祥食品品味品一袋。数量有限赠完为止。

(二)、圣诞篇。

2、衰弱生涯美“汁”美“味”

运动时光：12月24日——元月3日。

运动内容：圣诞节当日在我超市内一次性购物(单张小票)满88元以上及卖场一次性购物(单张小票)满138元以上者可凭当日单张购物小票可免费支付汇源果汁一瓶。单张小票最多限支付2瓶。小票不累计。

3、圣诞狂欢度安全圣诞送礼乐翻天。

运动时光：12月24日——12月25日。

运动内容：天天由圣诞老人(由两名员工打扮)手提圣诞礼包在卖场内对来我商场的小冤家进行糖果、果冻或圣诞小礼品大派送。(准备：大概天天约30斤糖、果冻。)。

辅佐运动：圣诞安全夜舒适祝愿语。

在圣诞节行未降临之际，咱们能够把本人要对冤家、恋人、亲人的祝愿，写在总效劳台留言本上，咱们会在固定的时光内播放您的真情。

(三)、除夕篇。

4、除夕购物好运来骰子游戏真痛快。

运动时光：12月31日——元月1日。

运动内容：为祝贺除夕节，购物玩骰子，好运天然来!凡在我商场购物满68元的顾客，即有时机凭电脑小票到我商场出口处加入一次“玩骰子”游戏运动，满118元两次，168元以上三次，咱们的奖项设置有：

最高荣幸奖：掷出四个六点，奖价值25元的礼品一份(2瓶1。5l农民果汁)。

高手奖：掷出四个一点至四个五，奖价值15元(1。5l+380ml果汁)的礼品。

荣幸奖：掷出任何三个以上雷同的点，取得价值7元(1。5l果汁)一份;。

参加奖：掷出2个以上雷同的点，奖留念品一份(380ml果汁)。

**商场圣诞促销方案篇五**

12月23—24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括(高档海鲜、烧烤等)。

1、活动时间：20xx年12月23—24日17：00—21：00。

2、活动内容：xxx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超眩大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享用圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

票价：成人499元/位儿童188元/位(儿童1。2米以下不收费)不参加抽奖。

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。(\*\*\*厅门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐(神州厅长条桌人国信厅长条桌人)。

流程安排：16：30—17：00在晚宴开始前播放圣诞歌(轻音乐)。

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17：00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18：00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别站于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

18：00—18：05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

18：05—21：25节目安排。

注：节目未定。

三、活动筹备。

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。

四、活动预算。

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。

五、销售方案。

销售方式：全员销售。

(1)11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

(2)鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

(3)凡事在12。23—24日购票的宾客可享受当日客房4。5折的优惠。

一、活动主题：“寒冬营销”

本次活动以“迎圣诞”为主题，旨在向高中端客户和大众客户表达银行与之分享耕耘硕果、共创美好未来的真诚愿望，传播银行个人银行业务以客户为中心、致力于实现银客“双赢”的经营理念。各行可在此基础上，根据本行的活动特色，提炼活动主要“卖点”作为副题。

12月24日-1月2日。

二、活动内容。

(一)“营销产品欢乐送”优惠促销赠礼活动。

为鼓励持卡人刷卡消费和无纸化支付，促进银行卡和自助设备各项业务量的迅速增长，同时保持和提升速汇通业务竞争优势，促进汇款业务持续快速发展，特开展以下优惠促销赠礼活动：

1.“圣诞营销.自助服务送好礼”

(1)活动期间持我行储蓄卡在全省范围内的自助设备上缴纳2次费用的客户，可持缴费凭证及存取款凭证，到所在地的营业网点兑换价值200元的礼品一份。先到先得，送完为止。凭证必须是同一储蓄卡的缴费凭证，礼品兑换后，我行将收回缴费凭证。

(2)凡在活动期间办理签署代缴费协议的客户，可获得价值200元的礼品一份。签约即送，一户一份，先到先得，送完为止。

活动礼品由各行自行购置。

2.“圣诞营销，好礼多多。

(1)活动期间卡免收当年年费。

(2)刷卡消费达到一定标准，可凭消费交易pos单据和银行卡到当地建行指定地点领取相应标准的礼品，领完为止。

刷卡消费达1000元(含)以上，赠送价值100元礼品;。

刷卡消费达5000元(含)以上，赠送价值150元礼品;。

刷卡消费达10000元(含)以上，赠送价值200元礼品;。

刷卡消费达20000元(含)以上，赠送价值300元礼品;。

礼品应充分迎合客户节日期间消遣购物的心理，刷卡消费5000元以下的建议为动物园门票、公园门票、商场周边麦当劳等用餐环境幽雅的快餐机构套餐票等，具体由各行自行确定。

各行应根据当地实际情况，积极筛选3-4个大型商场、高档宾馆、高档饭店等消费交易量大的特约商户，对当天消费达到标准的客户采取现场赠礼的方式，提升活动的轰动效应。

3.“圣诞营销.速汇通优惠大放送”

活动期间，速汇通汇款手续费优惠20%幅度。

**商场圣诞促销方案篇六**

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。

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，以此代表故事中的三个东方贤土，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。

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。

**商场圣诞促销方案篇七**

欢庆20xx年圣诞节，丰富校园内学生的活动，学生们在圣诞节当天戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，装扮圣诞树，吃圣诞大餐，共同培养团队精神。

携手共迎圣诞节。

20xx年12月xx日-12月xx日。

各部门、社团学生。

(1)活动前期准备。

1.宣传栏粘贴海报。

2.食堂门口悬挂活动横幅。

3.校内公众号文章宣传。

(2)活动现场布置。

圣诞树、圣诞帽、彩带、圣诞铁汁、礼品。

一、开场舞蹈。

由社团学生准备，开场炒热晚会现场气氛，调动大家的积极性。

二、魔术表演。

有社团学生准备。可邀请会魔术的同学准备魔术来晚会现场表演。

三、圣诞老人出场。

派发小零食，邀请其他人合照。

四、节目表演。

圣诞节前由各部门分工准备节目。

五、暖场小游戏。

六、圣诞老人再次出场。

向晚会现场全体人员派发礼品。

抽出幸运来宾发放精心准备的圣诞礼品。

播放交谊舞歌曲，让全场来宾自由舞蹈。

《wewishyouachristmas》，晚会结束。

**商场圣诞促销方案篇八**

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。

卖场布置及注意事项：

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。

广告宣传。

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。

评论：

**商场圣诞促销方案篇九**

圣诞礼物天天送。

新年新色彩，\*\*\*印象常留。

新一代，新选择。

圣诞节的来临，给人们带来了十二月的提前兴奋，也给商家捎来了战斗的号角，圣诞节促销竞赛准备打响。其中的超市圣诞节促销是整个圣诞促销的一块大战场，要想在这块战场上取得好成绩，超市圣诞节促销方案少不了，如何去写去设计这个圣诞节促销方案就成了人们讨论的话题。

制作超市圣诞节促销方案，其中有一些关键点，需要注意，把这些理顺了，对于设计超市圣诞节个销方案有很大好处，它们是：

一、促销时间打提前量。

二、市场调研。

三、广告主旨及广告语。

四、赠品。

五、宣传。

六、落实。

1.圣诞节经典广告语。

2.2024新年促销广告语。

5.2024元旦、春节促销短信广告语大全。

**商场圣诞促销方案篇十**

(二)“圣诞营销.产品欢乐送”网点个银产品展示及优质服务活动。

以营业网点为单位开展“金秋营销.产品欢乐送”优质服务及个银产品的展示活动。活动主要内容有：

1.营业网点统一悬挂宣传横幅，张贴和摆放省分行下发的营销活动海报以及活动宣传折页(近期下发)，以新颖、丰富的视觉感染力，吸引客户关注。

2.网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

3.活动期间，网点须设专门的宣传咨询台并配备导储员，加强动态推介，引导客户使用我行提供的自助渠道办理普通存取款和缴费业务，积极做好相关兑奖工作。

4.积极开展网点优质服务工作，提高速汇通等业务的柜台服务质量，加强柜台人员与客户的交流，切实提升网点服务形象。

5.切实做好对客户的绿色通道服务，严格按照有关要求向客户提供优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境。

6.活动期间，各行采用信函方式或人工送达方式向客户发送省分行统一制做的一张节日贺卡，并同时准备一定金额的礼品。礼品袋由省分行统一制作下发，礼品由各行自备。

7.联合本地餐饮、娱乐等行业的高档合作机构在活动期间向持有我行卡的客户提供打折优惠;联合机场、车站等交通部门向我行客户提供贵宾服务。

8.圣诞节期间，客户外出较多，各行要确保理财中心、理财专柜和客户专窗正常营业;同时组织营业网点、个贷中心等经营机构切实落实客户绿色通道服务和各项优先优惠服务，为客户营造良好的节日服务环境;另外要密切协作，严格执行“漫游服务”标准，确保总行v客户在全国范围内能够得到专门服务，兑现乐当家的品牌承诺。

圣诞节促销活动的内容相信是所有酒店，也是消费者最为关心的内容了。因此，在制定酒店的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合餐厅的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容来。

一、活动内容。

\*圣诞帽子的海洋。

所有进入酒店消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面会装有酒店的小礼物(圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店的名字)。

\*相遇圣诞老人。

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店附件派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

在圣诞节促销活动期间，凡消费满xxx元的顾客，即可免费获赠酒店的招牌特色菜一味，或者是圣诞火鸡一份。

\*圣诞节幸运礼物。

到酒店消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店的会员卡、优惠卷等礼物。

凡在圣诞夜(平安夜)来本酒店消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店的心愿强来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店的时候，可以收到额外的惊喜。

\*来自圣诞卡的祝福。

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店留下深刻的印象。下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

二、酒店的人员准备。

为衬托圣诞节节日气氛，酒店的全体服务员要在圣诞节期间戴一顶红色的圣诞帽子，圣诞帽由酒店统一发放;“圣诞老人”的装扮者要全身着圣诞老人的服装，服务由酒店订制，但相关人员要注意妥善保管;对酒店人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相关技能，对促销活动的具体内容能熟记，对能快速说出相关的优惠活动信息。

三、圣诞节活动物资准备。

圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装;。

糖果、巧克力等临时;。

火鸡、南瓜等菜品原料;。

酒店会员卡、圣诞卡;。

圣诞彩灯、气球等装饰品。

四、酒店内外环境准备。

在酒店门前摆放圣诞树，并对圣诞树进行必要的装扮;。

在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas!”“圣诞节快乐!”等字样;。

在店内装饰圣诞彩灯等;。

在酒店内轻声播放圣诞节歌曲。

五、广告宣传。

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。

六、酒店圣诞节布置。

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及附以白色。日常见的装饰物有：

松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上;。

圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，很好地与顾客互动了，酒店气氛也为之热闹了。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿作红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱!

姜饼屋：酒店的大堂中常见松木搭制的简易小房子，很有特色，以贩卖各类的饼干巧克力糕点为主，彩灯装饰或是屋顶制作很多的棉花雪景，很吸引人，里面站一个可爱的卖饼干的小姑娘，更是得意之极!

各类的悬挂小旗子或是雪花：酒店悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花(小饰物)贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑酒店的空间，如果空间过低，不适宜悬挂下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，不要尝试在一间高档的或是有品位的咖啡馆内，挂那么多的小旗子，不但不会给人热闹的感觉，反而只会让人感觉心烦意乱!

**商场圣诞促销方案篇十一**

1.您的元旦促销早十五天。

2.视觉冲击。

您见过圣诞老人从烟囱里出现吗?

圣诞烟囱的创意。

3.多种内容合而为一。

1.采取购满一定金额后，参加选拔的方式.则可以把商品促销和圣诞活动相结合。

4.乘车而来的圣诞老人。

可以选择在城市的主干道巡游更可以到孤儿院等福利机构访问，获取公益效果。

因为在城市里，所以可以选择采用敞篷轿车打扮得特色鲜明的彩车，更加引人注目，其他商家的活动，此时还仅限于商场中厅或广场呢!而我们的宣传则遍布整个城市…….

可以供选择的方式:。

**商场圣诞促销方案篇十二**

12月23日（星期二）—1月5日（星期一）。

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞。

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。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

一、场境布置：

a、门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas！’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b、大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的.空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c、玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等（精品批发市场有现成的出售）。

d、餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎的宾馆特色点心，周围摆上各式各样的糖果。还可以在盘中藏匿一有奖吉祥物，不同的吉祥物到服务台领取不同的圣诞节小礼物e。过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

二、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、服务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。

（a）狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！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。

（b）定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5—10元左右），在手套里还藏有小礼物操作说明：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。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。

四、联系外国留学生。

a。组织节目。

我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b、赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。

凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c、与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。

除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d、赠送精美照片，留住精彩瞬间。

为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢！

**商场圣诞促销方案篇十三**

在末，xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，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您的身边。柔美孩童的歌声;华丽的色调，浪漫的气氛;空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨;每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。“桌面”发展至今，已经成为众多网吧、宾馆、酒店、个人等多电脑桌面必备管理软件。

一、活动目的。

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。

二、活动内容。

(一)大堂内活动。

1、活动时间：月23日至12月24日。

(1)节日颂歌：酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。23日—24日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听\*\*\*演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：待定。

(2)圣诞派送：圣诞老人背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

圣诞老人人员名单：待定。

时间安排：12月23日至24日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，在咖啡厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由咖啡厅服务员负责出售。

(4)圣诞募捐：在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买许愿卡，许愿卡售价10元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予敬老院的老人们，用以帮助弱示群体，并当场将钱投入捐赠箱。

**商场圣诞促销方案篇十四**

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2024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。

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，也有助于提升商家的美誉度。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

。

**商场圣诞促销方案篇十五**

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。

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土，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。

**商场圣诞促销方案篇十六**

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。

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强。

略

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。

100件知名保暖内衣，100台知名品牌电热水器1元起拍，最高100元限价，等你来赚。这个冬天不会冷。

晚8：00前在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）。年12月31日上午9点，统一抽奖。

幸运100（1月3日—6日）。

dm促销。

本次活动着重突出“狂购两节”概念，但同期推出两期dm快讯。

第二期：1月1日—1月6日。

几百款商品超炫低价，惊爆出击。

2、（或其他新晋小鲜肉），年的最后一场激情（圣诞狂欢夜）。

（略）。

（略）。

**商场圣诞促销方案篇十七**

1、时间：11月26日~12月25日。

2、地点：×商场一楼前厅。

4、定位：

（1）与众不同，强调突破与创新。

（2）针对不同的消费者，中西合璧，用西洋的方式，赚中国人（主要）的钱。

二、主要活动内容。

圣诞节（或称“圣诞月”）系列促销活动启动仪式。

1、简介。

（1）时间：11月26日（周五）或是11月19日晚19：30时开始。

（2）目的：以此拉开从11月26日至12月25日乃至元旦的系列大型促销活动序幕，提前渲染和营造节日的喜庆色彩，使顾客在消费中感受来自\*\*商场的亲情与温暖，强势拉动销售水平。

2、场景设置。

说明：整个设计色调和效果强调祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力和神秘的色彩。

（1）在×商场正门入口处，树立一棵高大的、比较夸张的圣诞树。

（2）作为主要活动场地，在前厅搭制异型舞台，主背景为一个卡通式的圣诞屋和夸张的大壁橱，并有圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物。

（3）一根烟囱由三楼垂落，下接圣诞小屋。

（4）圣诞小屋周边为白雪覆盖的卡通造型舞台。

（5）从中庭三楼斜拉装饰网到二楼，上悬饰雪花、礼品盒、铃铛等大小饰物。

（6）中厅悬挂超级大礼品钟，里面放置数份小礼品，小贺卡，数千只小气球（备用）。

3、场面描述。

19：00起。

顾客一进入\*\*商场，迎面为大圣诞树，门两侧各有10名圣诞小精灵，身穿样式统一的精灵装，小精灵们手持电源蜡烛和心愿卡，向顾客祝福，并与顾客一起将蜡烛和心愿卡悬挂到圣诞树上，表达良好的祝愿与期盼，营造亲切感人的氛围（部分卡或蜡烛记录可作为其间的一种促销方式）。

19：20。

小精灵到舞台后候场；场景音乐渲染气氛。

19：25。

漫天雪花从三楼缓缓飘落，幕后音开始介绍圣诞节，及\*\*商场圣诞月的活动内容。

19：30。

（1）祥和、悠扬的钟声响起，小精灵们从圣诞小屋左右，及大厅四处欢快的跑出来，一边跳一边唱《铃儿响叮当》，汇聚到舞台上。随后音乐渐趋平缓，身着洁白天使服装的儿童合唱“听，天使报佳音”“平安夜”等圣诞歌。

（3）圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮，\*\*商场圣诞节系列活动拉开帷幕……。

晚20：10时。

启动仪式结束。

4、说明：

通过简单而富有意味的活动形式，营造欢乐、圣洁、神秘、典雅、幽默、愉快而祥和的气氛，让人们融入其中，热情参与\*\*商场圣诞节系列推广活动。

三、平安夜晚会。

1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时。

2、地点：×商场一楼大厅。

3、场景设置参考启动仪式，但准备更充分。

4、节目设计说明。

整个晚会分为两个部分：第一部分主题为“爱与诚信的感恩”，点燃希望与祝福，高雅而不失庄重。

**商场圣诞促销方案篇十八**

活动时间：12月21日（星期六）—12月25日（星期三）。

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。

ong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。

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土，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。

。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！