# 圣诞节促销活动方案(7篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-09-13

*为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。圣诞节促销活动方案篇一附标...*

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**圣诞节促销活动方案篇一**

附标：秋品出清新款冬品7折

活动地点：

某购物中心分店

活动时间：

12/8-1/1共计25天

【商品策略】

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

【sp商品策略】

活动时间：

12/8-1/1换购地点：一层顾服中心

活动方式：

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榷购物中心20\_\_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20\_\_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20\_\_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，2f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。

活动时间：12/1-12/31

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间凡持本月台历折价券及当日任意一笔消费小票的顾客均可至本店一层客服中心领取“洗衣液”一袋。

【pr公关活动】

活动时间：12/24、12/259：30-10：30

活动地点：西门二道门内

活动内容：活动期间每日由两名工作人员扮演小丑和圣诞老人于一层西门二道门内发放气球，以此活跃圣诞欢乐气氛，并起到集客的效果。

活动时间：12/2411：00-12：0016：00-17：00

活动地点：店内一层卖场

活动内容：活动期间由企划部人员、小丑及圣诞老人于一层卖场随机寻找顾客进行抽惊喜活动。圣诞老人手持红色百宝袋，内装有乒乓球并画有各种表情，抽中笑脸即有礼品赠送，共赠80份。以此活跃圣诞欢乐气氛并起到集客的效果。(礼品为5元小礼物)

活动时间：12/30~1/1

活动地点：顾客服务中心

活动方式：活动期间每日前50名顾客至顾客服务中心领取猪年“福”字一张，赠品发完即止。

活动宣传：店内播音、导购、客服员、收银员宣达

会员卡务

积分期限：20\_\_年全年活动时间：\_\_/11/1-20\_\_/1/31

活动地点：购物中心分店顾客服务中心

活动内容：

20\_\_年期间凡持贵宾卡于店内消费均可享受会员积分，其中：“贵宾金卡”，其积分方式为1.5倍积分，即顾客消费1元时，贵宾卡内自动积1.5分;

另一类是“贵宾卡”，其积分方式为顾客每消费1元时，贵宾卡内积1分。积分年内累计，将于20\_\_年11月根据各贵宾卡内积分的额度进行相应比例金额的购物卡回溃

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回溃积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品(本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外)。同时会员积分达到相应标准也可赠券与玉兰油指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与玉兰油多效精华霜二选一;达8000分可回馈80元赠券或与玉兰油新生晶白乳/新生激活霜二选一，玉兰油商品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

**圣诞节促销活动方案篇二**

一、活动文化背景

每年的12月25日是西方一个重要的节日“圣诞节”，它源于庆祝耶稣基督诞生的庆祝日，而圣诞节的前一天12月24日称为“平安夜”。“圣诞节”是西方非常重要的一个节日好比中国人的“春节”，在这一天有很多代表性的习俗如：父母给孩子赠送礼物，开圣诞派对以及吃圣诞大餐等。

二、活动目的

1.通过活动让学生了解西方的节日和西方文化，充分感受节日的快乐氛围，体验与家长、老师、同学共庆节日的快乐情绪。让孩子们在表演，游戏中学习英语，展示英语，提高学生的学习兴趣和效果。

2.“圣诞节”是本学期结束之前，年度最后一个大型及重要的西方传统节日。通过本次活动让学生及家长对弗朗特长学校有更深入的了解，扩大弗朗的地区影响力，巩固在读学生数，吸引新生参读，为下学期开学招生打下基础。

三、活动对象

\_\_学、\_\_小学

四、活动地点

\_\_二小校本部、\_\_小学校本部、\_\_\_文化馆

五、活动组织机构

主办单位：\_\_\_特长学校

协办单位：\_\_\_文化馆

六、活动时间

12月19日-12月23日

七、活动内容

从知识性、趣味性、娱乐性等方面安排活动内容，注重学校对学生对家长的人文关怀以体现\_\_特长学校“以人为本，一切为了学生”的办学方针，辅之成果展示、广告宣传等内容。

1.知识性圣诞节风俗讲解、英语句子学习、英语歌曲演唱。

2.趣味性互动游戏、游园活动。

3.娱乐性节目表演。

4.人文关怀礼品派发、学校对学生的新年祝福，学生的新年愿望以及学生“给爸爸妈妈的话!”

5.成果汇报、广宣手抄报、书写展、英语类节目表演、下期招生宣传。

**圣诞节促销活动方案篇三**

一、活动目的

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现\_\_地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

二、活动主题

放飞梦想传递祝福

三、活动对象

\_\_集团全体员工(项目留守人员除外)

四、活动时间

20\_\_年12月25日(周三)下午15：00—18：00

五、活动地点

\_\_咖啡厅及前广场(利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用;与此同时向现场客户传递\_\_地产的企业精神，烘托现场销售氛围)

六、活动形式及筹备

1、圣诞树：拟借用\_\_销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，有太东logo;现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的节日气氛;现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

七、活动方案

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌(抢答)、拍七令(报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目)

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

3、年会节目试演：将地产的年会节目提前在本次活动试演，让表演的员工提前适应舞台气氛，并让观众提出改进意见

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写在上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

八、物料及预算(略)

**圣诞节促销活动方案篇四**

\_\_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：

一、圣诞节酒楼的布置及装饰

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。

二、圣诞节主题活动安排

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：-----元/张儿童票半价

----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：--元/张儿童票半价

---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)

三、酒楼整体气氛布置

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。

四、广告宣传

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。

五、圣诞节各项工作倒计时

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。

**圣诞节促销活动方案篇五**

一、活动目的：

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，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，提升超市对外整体社会形象;

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。

二、活动时间：\_\_年12月4日——12月31日

三、活动宣传计划：

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。

四、活动组织计划：

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。)

第一周期：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。

第二周期：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。

第三周期：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。

第四周：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\_\_礼物(限量300顶)

购物满118元加1元得\_\_礼物(限量300个)

购物满218元加1元得\_\_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。

**圣诞节促销活动方案篇六**

一、活动时间

\_\_月\_\_日--\_\_月\_\_日

二、活动说明

每年的12月25日为圣诞节，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，洋为今用。

三、具体内容

1、卖场圣诞氛围营造

a.大门口：入口两边各放两个2米、1米高的充气圣诞老人，和2棵1.5米、1米高圣诞树等;

b.大门门框：做圣诞喷绘;

c.大厅：用三层围缦定一个中心点吊一个大钟，中厅放置1.80米高的圣诞老人1个、4米高圣诞树一棵(加彩灯)做一间别墅式的房子，和草地等;

d.卖场布置：天花上方挂吊钟，收银台上方挂拉花和圆花环，员工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;

e.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、音乐等来宣传圣诞氛围等。

2、促销活动惊喜连连

惊喜①：海报换礼品，剪角来就送!开心圣诞节!

凡12月25日圣诞节当天营业开始，顾客只需在\_\_超市购物(金额不限)即可凭海报剪角和购物电脑小票在一楼入口处圣诞老人手中换得精美礼品一份。

换领方法：顾客凭海报剪角至本商场大门口的圣诞老人手中可换得礼品一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止!

惊喜②：小朋友们的快乐圣诞节

12月25日当天，凡光临\_\_超市的前500名儿童可免费获得圣诞礼物一份。礼品共500份，先到先得，送完即止!

操作说明：礼品可是卡通面具、口哨、食品部赠品等。

惊喜③：圣诞限时一元区特卖!疯狂抢购区!

活动时间：12月20日至1月5日止

活动内容：可将以下类似商品列入一元区内：如圣诞小礼品、圣诞帽、袜子、手套、毛巾、巧克力、饼干、八宝粥、沐浴绵等等。玩具部做一些玩具堆头和部分特价玩具营造一个玩具节的气氛。

操作细节：可将其中三至五个商品超底价卖(每位顾客限量购买)，如原价2元现价1元之类的，每天可将超底价商品限量发售，由营运部按时段控制。但要确保这些超底价商品每天都有一至两个时段有售。

四、营销方式

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的顾客消费满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本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、微信群、会员信息、员工微信转发。

五、渲染氛围节日期间播放圣诞颂歌

(1)《平安夜》

(2)《普世欢腾，救主下降》

(3)《天使歌唱在高天》

(4)《缅想当年时方夜半》

(5)《美哉小城，小伯利恒》

(6)《牧人闻信》

(7)《远远在马槽里》

(8)《听啊，天使唱高声》

(9)《圣诞钟声》

**圣诞节促销活动方案篇七**

一、活动主题：庆圣诞、迎新年

二、副标题：在“\_\_”与圣诞老人一起度过一个充满爱意的平安夜，迎接喜气洋洋的新年。

三、活动的目的：

1、通过有效的促销活动来吸引更多的消费群体，来提升圣诞节至元旦期间店面的日营业额。

2、通过与商场共同宣传，来提升“\_\_”在安庆市的知名度，进而提升品牌的影响力。

3、提高消费者对“\_\_”的粘附度和参与度。

四、活动的意义：在西方圣诞节是家人、朋友、情侣聚会欢庆的时候，属于全世界充满爱的一天，没有烦恼，最欢快的一天，今天我们也要让消费与我们“\_\_”全体员工共同度过快乐的一天。

五、活动内容：

1、推出家庭3-4人套餐：

2、情侣2人套餐：

3、小伙伴们聚会4-6人圣诞套餐：

4、礼品赠送：家庭套餐赠送儿童或少儿玩具;情侣套餐可赠送一支玫瑰花;凡是进店消费50元者都会获得一顶印有“\_\_”字样的圣诞帽。

5、店堂全天播放圣诞音乐

6、店面布置：在店面进出口都摆放上圣诞树，主进口摆放上一个大圣诞老人，店面玻璃墙面喷上圣诞雪花和圣诞老人等圣诞气氛的图案，店面所有工作人都要穿圣诞老人衣服、戴上圣诞帽迎客;圣诞结束后，需要在店面门口摆放上喜气洋洋的小绵羊两只，庆祝新年的到来。

六、活动形式：

1、通过专业的餐饮团购网和商场宣传将店面的圣诞活动内容给推广出去，分发宣传单页。

2、进店消费者：扫一扫店面微信二维码即可获得圣诞装饰品。

3、凡是在团购网上提前团购套餐的消费者，则可通过店面验证后，领取套餐奖品。

4、特殊奖项：充值卡优惠活动

1)充值1000元，送200元;

2)充值800元，送100元;

3)充值500元，送60元;

4)充值100元，送10元;

5)凡是2024年12月24日、25日充值的会员们，可以享受现场抽奖活动

a、一等奖：送圣诞树一棵

b、二等奖：送圣诞帽一顶

c、三等奖：2元现金

七、物品准备：

1、印有“\_\_”字样的圣诞帽500顶

2、圣诞树3-4个

3、圣诞老人1-2个及圣诞树上的一些装饰品

4、宣传海报若干张，根据商场宣传位置实际定量

5、宣传单页2024页

6、圣诞服(给店员穿的)

7、气球

8、可喷的人工雪花

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找