

商家圣诞节活动策划(8 篇)

商家圣诞节活动策划 1

一、整体策划：

活动主题：“缤纷圣诞，欢腾__”

目标定位：商务客人、企业团体、白领及白领以上阶层等收进属于中高水平的消费人群。

活动广告语：“今年的圣诞夜，希看有你在身边”

广告文案：

亲情篇：一家三代围坐在圣诞餐桌旁，热融融的亲情荡漾在每个人的心头，一种温馨的家庭氛围下，每一个人都有了家的感觉，心灵有了停靠的港湾，彼此眷恋地对看着，深情地发自内心最柔软的声音：“今年的圣诞夜，希看有你在身边”。

友谊篇：偶然的繁忙，不代表遗忘；圣诞的到来，愿我的朋友心情荡漾；未曾送到的问候，这次一定补偿；所有的祝愿，统统凝聚在今晚：今年的圣诞夜，希看有你在身边。

爱情篇：由于有你，我的生命里有了安定和缓慢“执子之手，与子携老”的山盟海誓随着圣诞老人乘坐的由驯鹿拉的雪橇，从挪威到这里留下深深的雪痕，一直向更远的地方延伸着…当圣诞雪花漫天飘零的时

候，希望我们永久都保持着能够融化掉美丽雪的微笑，而此时此刻，只有一个单纯美好的愿看：今年的圣诞夜，希看有你在身边。

二、圣诞节 KTV 文娱会所的布置及装潢

主景点布置 KTV文娱会所整体气氛布置：

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。

安排两名圣诞天使迎宾

整个 KTV文娱会所安排两名圣诞老人和小丑发礼品。

KTV文娱会所提供照相留影服务。

大厅外

在大厅外空地摆设一棵三米高的挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装潢物的圣诞树高大气派渲染氛围，烘托节日气氛。

KTV文娱会所员工一概穿着圣诞礼服，包括门口的服务职员。

还可以请一些小朋友打扮成圣诞宝宝，在 KTV文娱会所门伴着平安夜的曲子载歌载舞，天真、活泼、可爱，增加节日的喜庆色采，吸引客人。

大堂

大堂预备摆两个景点是KTV文娱会所一进门的水台可以用圣诞装饰物精心点缀，主体色彩红、白、绿圣诞三元色，随着水自上而下的活动循环播放圣诞乐曲，整体构成一种视觉上和听觉上的冲击力（用度预算元）是在客梯前空地做一个圣诞魔法屋用泡木雕用度预算元请一个外国人扮演圣诞老人，手提礼物袋，根据客人的不同需求分发不同种别的就餐卡（就餐卡可以制作成圣诞贺卡的情势，分为亲情卡、友谊卡和情侣卡，三种卡的卡面设置不同，但每张卡上都写着“今年的圣诞夜，希看有你在身边”的字样。

在客梯口安排礼节小姐穿着圣诞裙装，将客人带到指定的就餐厅。

大厅内外柱子以灯和喷绘做主体装饰物。

礼品主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发的礼品和在客房常客商务客人所送的礼品预计礼品。

商家圣诞节活动策划 2

活动主题：

浪漫圣诞，惊喜回馈！

活动时间：

__年 12 月 1 日——12 月 30 日

活动目的：

1、提高消费金额，增加会所营销业绩；

2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；

3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

活动内容：

促销活动一：

完美圣诞节，大餐吃到饱！

圣诞节将至，最令人期待的不仅仅可以好好享受一下，同时还可以让你吃上一顿美味可口的圣诞大餐，法式、中式、日式……任你挑选，那如何可以获得吃大餐的特权呢？

请记住在会所圣诞节活动期间，凡是当天消费满 8000 元以上的顾客均可获得吃三人大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

促销活动二：

圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以会所想要在__圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本会所开卡，并且消费达到 1000 金额的话，就可以和另一半享享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是会所的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满 800 元也可获得双人游机会。

注：消费金额来决定去哪儿游！

促销活动三：

幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在会所消费金额满 388 元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里成本划分不同区域：500 元、600 元、700 元、800 元、900 元、10000 元代金券或者是产品。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑奖，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

活动注意事项：

1、在活动前期，会所店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

一、活动主题

欢乐时光平安夜，精彩狂欢圣诞节

二、市场分析

圣诞节虽然是西方的节日，但越来越受到中国人的追捧，整体市场客户资源比较丰富。酒店的目标客户定位在公款消费者、城市中产阶级及其以上收入者，借助圣诞节到来之机，策划此活动能够使酒店的营业收入大大的提高。

圣诞节酒店（三星级）预计客房的入住情况为 100 人，举办的各种活动预计将有 80 人左右会购买门票参加。考虑到届时会超员这一情况，预计参加月季大酒店圣诞节活动的人数会达到 200 人左右。

三、活动时间安排

__年 12 月 24 日 19：00——21：00 平安大餐

21：30——22：50 平安夜晚会 24：00 点：圣诞倒计时

__年 12 月 25 日 19：00——20：30 圣诞大餐

21：00——23：00 游戏晚会

23：00 结束语与欢送辞

四、活动的前期宣传

1、在酒店的门口附近、火车站、汽车站放置户外广告（户外广告采用海报为主，条幅相结合的形式）。

2、电视报道与报纸广告相结合。

3、可以尝试一下手机短信广告，群发的重点是原来饭店的老顾客，注意要使用适当的语言，主要介绍酒店的最新活动。

4、也可采用传单广告，但传单的质量必须要高。

五、活动的场景布置

A、门口：服务员们妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是“merry Christmas！”遇上大约10岁以下的小朋友则发一个小气球。

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。

D、餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘精致的圣诞点心，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个有奖吉祥物，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笼，每隔两米挂一只，顺着过道挂两列。

F、门前广场：设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅式的房子，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里面飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。

G、服务员们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。

H、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，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

商家圣诞节活动策划 4

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。

商家圣诞节活动策划 5

将爱传播天下圣诞节爱心之行

二、活动背景:

老人院的老人缺乏亲情的温暖,孤独而寂寞,他们大都不过圣诞节。

三、活动目的:

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/075013102003011331>