

2024年圣诞节活动策划书九篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/213929.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

圣诞节活动策划书篇一

节日是我们重要的课程资源，圣诞节虽然是一个洋节日，但因其充满童话色彩而备受孩子们的喜爱，会送礼物的圣诞老人，炫彩的圣诞树等等无不引起孩子们的美好憧憬，所以，为会更好的利用节日资源，营造快乐的节日氛围，利用圣诞节这一节日情境开展相关活动，促进幼儿各方面能力的发展。

1、借助圣诞赋予幼儿各项活动以情境，培养幼儿的审美能力、动手能力、语言表达能力等，体验节日的喜悦。

2、让幼儿接触优秀的童话作品，感受文学作品的魅力。

3、知道圣诞节是西方节日，了解相关的节日习俗，对比中国的春节，渗透多元文化教育。

1、推荐有关圣诞节的绘本书。

2、收集有关圣诞主题的图书和著名的童话故事，丰富图书角

3、活动区的材料，如彩色纸、卡纸、圣诞袜、颜料、废旧报纸、大大小小的纸盒、饮料瓶、水粉等等

1、室内情景创设：利用圣诞树、雪房子、圣诞老人、饮料瓶、气球、棉花等等进行创设。

2、室外环境：展示活动作品：立体圣诞树、圣诞袜、雪屋、蛋壳驯鹿。

1：美工：我设计的圣诞袜---材料---各种卡纸、布条、瓦楞纸----设计自己的圣诞袜装饰圣诞礼物。

2：美工：我为圣诞老爷爷设计的圣诞帽子----材料--剪刀、红色卡纸、a4纸等等----为圣诞老爷爷设计一个漂亮的圣诞帽。

3：情景创设：包装圣诞礼物---材料---各种包装盒、包装纸、拉花、糖果。

4：手工：驯鹿、圣诞老人----材料：蛋壳、纸杯、彩笔、手工纸。

5：美工：立体的圣诞树---材料：卡纸、纸杯、彩笔、剪刀、装饰小物件。

6：立体圣诞老人：材料：可比克的筒、棉花、剪刀、白纸。

7：手工：立体的驯鹿：硬克的手提袋子、瓦楞纸、剪刀。

8：圣诞老人：材料：饮料瓶、红色水粉、水粉笔、棉花、瓶盖

9、表演区：《铃儿响叮当》《送礼物》----材料：音乐、头饰、衣服。

圣诞节活动策划书篇二

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，麦迪逊新老顾客。

霓光盛彩缤纷献礼

圣诞节前与顾客的联系

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顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！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顾客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》《silentsnight》、《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，所有顾客凭vip卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满1000元，送礼品一份。如顾客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、元旦较多的顾客人流，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

圣诞节活动策划书篇三

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，提升我司对外整体社会形象；

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。

12月2日——12月27日

:

1、海报：根据公司总体安排。

2、电视：为期一个月，11月25日—12月25日插播本港台、翡翠台，每晚7：30分播出30秒广告，共60次，费用共计：14108元

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。

(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xxx的印象，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：

“顾客是xxx的上帝，xxx更离不开顾客的支持”，为了感谢对xxx长期支持而又忠实的顾客，xxx超值回报：凡于此期间当日晚7：30以后凭积分卡一次性购物积分满10分送10斤米，积15分送15斤，积20分送20斤，积30分送30斤，积40分送40斤，积50分以上限送50斤，如此优惠，如此心动，还不赶快行动！凭积分卡和电脑小票（限当日7：30之后小票，金额不累计）到商场出口处领取。送完即止。生鲜2000斤大米

第二周：12月7日—13日

惊喜第二重：xxx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。

活动时间：12月7日—11日

活动内容：狂欢圣诞节，xxx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xxx圣诞帽一顶（限量300顶日用）

购物满118元加1元得xxx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。11、12、13、14部

购生鲜得柚子

活动时间：12月5日、6日、14日、15日、21日、22日早9：30—11：30 下午3：30—5：30

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

活动内容：圣诞节快乐推出：购物玩骰子，好运自然来！凡在我商场购物满58元的顾客，即有机会凭电脑小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满98元两次，168元以上三次，我们的奖项设置有：

最高幸运奖：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）家电

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）日用

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）食品

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）日用

“您的健康，我们的心愿”xxx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。

活动内容：为提倡全民健身意识，关注人们健康，拉近与社区人民的友好关系，发动增城市民举办一期长跑运动会，凡在我商场购物满50元均可报名参与，参加者年龄从10岁—50岁不等，中青年为宜。名额为100人，活动结束后，每人均得纪念品一份。（由保健品厂家提供，冠军1名奖价值500元保健品一份，亚军1名奖300元保健品一份，季军1名奖100元保健品一份，其余均奖价值20元保健品一份。）

“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，xxx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xxx，聚焦xxx。

时间：每晚7：00 地点：xxx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。自理

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。食品

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。（自理）

12月26日：厂家大型文艺晚会：由厂家负责邀请歌舞表演团举办一场专业文艺晚会。家电出1500元，广场邀请专业表演

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。（自理）

1、改变以往的圣诞老人送礼到而采取“圣诞小天使”的形象来吸引小朋友凡来本专卖店的小朋友（必须由家长带来）均可得到本店的“圣诞小天使”派发的小纪念品一份（以此来带动人流量，起到吸客的作用）“小天使”穿着本店特制的卡通鞋

2、举办一个“小不点”100米比赛，获胜者可得到本店送出的品牌儿童鞋（可由获胜小选手自选同等价值的鞋）

圣诞节活动策划书篇四

1、为了迎合市民们追求新鲜、时尚的心理，在节日营造气氛，提高经营能力和经营水平，创造独特的开元文化，进一步打响xx大酒店的品牌，提高知名度，使酒店更加深入人心，在xx同行酒店中取得竞争优势。

2、通过晚会的促销功能争取尽可能丰厚的赢利。

圣诞节自助大餐、圣诞节文艺晚会，活动的地点是本酒店的四季厅、开元厅。时间安排在12月24日晚上（平安夜）。

1、布置特色：地点放在原xx的大堂（现在大堂一部分已改为“不见不散”快餐厅）。圣诞节用大量的泡沫雕、面雕等装饰分别搭配，突出圣诞节的浓厚气氛，场地的一个优势在于装饰、布置面对着一大面玻璃，外面来来往往的市民都能看到里面的情况，非常吸引人。

2、经营情况：当时的圣诞自助餐的价位是98元/人，准备了420张门票，但是由于参加的人很多

，在售完所有的票后又加印了一部分，所以参加的人是非常多的，活动的人气也很旺。

3、具体活动

(1) 安排了一场小型演出，渲染节日的气氛，演出的档次不高，但是非常具有吸引力，也增添了活动的互动性。

(2) 安排了抽奖活动，奖品有自行车等。

活动设在酒店二楼开元厅，是一个具有使用面积400平方米的多功能大厅。宴会式接待能力400人左右。

根据过去同类活动方案与收效，结合本次需求调查与举办能力分析，可初步选定活动方案为：面向管理阶层、个体老板及欣赏愿望较强烈的工薪阶层；提高晚会水平与档次，加强媒体广告宣传，选择支持率高的压台演员，抽奖活动奖品为摩托车，门票价格为398元。

(1) 晚会整体安排

晚会地点：二楼开元厅。

演出时间：20xx年12月24日19：00进场，20：00演出正式开演，演出时间总计3个小时。

演出主要阵容：（计划于11月16日之前完成选定主要明星、嘉宾、主持及主要歌手，选择对象为xx等。）

门票价格：398元，1.2米以下半票（其中包含促销费18元）。

门票设计及相关的宣传资料设计，于11月12日主要明星选定后开始，并办理演出手续，11月16日宣传资料定稿，并于11月25日完成门票印刷，12月10日开始在大堂售票。同时选定刊登报刊的时间，由公关部协助安排，并利用电视台电视字幕连续做广告。

现场布置：

a.t字型舞台搭建，灯光需提前租赁调试，舞台背景及开元厅四周突出圣诞节的氛围。最后一排安排追光灯位。舞台搭建及灯光于12月20日开始，12月22日完成调试排座位，请工程部协助搭建增高台，计划于22日晚上完成。

b.座位按影院式排列，初步估计可以排400~450个座位（排满可达500个），座位于23日排定，完成场地内的全部布置。

c.进门处设置出票台和检票台，进门口需请保安部协助检票，由圣诞老人分发礼物。进门处要有明显的严禁吸烟标志。酒店大堂内摆放演出当天演员的剧照。

d.场内需请保安在每一个出入口安排员工值勤，并需请公安协助维持秩序。

(2) 圣诞节其他活动安排

12月24日、25日，所有ktv包厢一律以最低消费标准计费，包厢最低消费不打折。另包厢消费赠送红酒一瓶、小吃一份（预计每一个包厢赠送成本在40元左右）。预计当天ktv收入将达到10000元以上。

聊天吧当天以平时的节目为主，不增加额外演出。

圣诞节活动策划书篇五

圣诞节快要到了，茶楼都在开始策划圣诞节晚会了，茶楼利用圣诞节吸引更多的顾客，提升茶楼品牌形象；进一步加强老顾客的关系；下面小编就为大家收集了一个简单的茶楼圣诞节晚会活动，希望可帮助到大家。

一、活动目的：

- 1、提升清源茶楼品牌形象；
- 2、进一步加强老顾客的关系；
- 3、开拓新的优质客源；

二、参加活动人群及安排：

以老顾客与商业协作单位的贵宾为主要服务对象，临时消费人群为辅助服务人群。

成为茶楼的老顾客通常符合以下几点：

- a、居住地或暂居地距离适中；
- b、消费水平适宜；
- c、有茶楼消费习惯；因此服务好该类人群，为清源最稳定的营业收入，同时如与其他商家进行商业合作，则只需找好消费人群与本茶楼消费人群消费层次与消费结构吻合度高的商家，也极有可能成为本茶楼未来的老顾客。属于往年同比圣诞节供不应求相比，今年应当相对的做到有次序、优先级、时段分流这几项，因此，本方案提出建议：建议针对该活动做好提前的预约工作，即针对老顾客或协作单位的贵宾作预先电话访问并预约（注意：电话预约人员素质要高，并具备一定的电话销售能力），预约有三大好处：
 - a、更容易安排当天活动；
 - b、更优质的服务优质顾客；
 - c、更合理分流顾客消费时间，争取更大的消费空间。

三、活动前期准备：

- 1、场地布置：建议多使用小发光源代替大发光源，如可准备发亮的小圣诞树、柱子及墙壁可布置小发光灯珠、每桌用蜡烛代替电灯（蜡烛台必需选用非光面金属质感的欧式或美式烛台）。

- 2、人员布置：预先安排好人员工作，以免忙中出错。
- 3、服装道具准备：可使每位工作人员作简易圣诞老人装扮。
- 4、礼品准备：a、消费顾客：建议送桌送一份小礼品：如水果盘或一盘菜（如牛排，根据桌的大小，可分送大小不同款式），同时每位顾客可抽一次礼品。礼品可为礼品包装的精致的小饰品，小饰品种类可以较多，各款式的饰品数量却需不同，某几款可稍贵重些数量少些。礼品数量可视预约情况而定。同时赠送下回消费之优惠券。
b、来到却无座位的顾客：赠送小纪念品及下回消费之优惠券。
- 5、宣传道具准备。
- 6、演出人员预约安排。

四、活动前后宣传 宣传主题：清源茶楼邀请您参加圣诞千人狂欢派对

1、宣传单：设计重点：突出超值组合价，突出活动与众不同，突出预约电话。版面以喜庆丰盛为主，10000份a4大小157g双铜印刷，距离活动前7天（即活动前一周之周六开始）针对城关镇主要地区进行发放。注：切不可提活动当天

五、活动内容：

活动分为平安夜主题及圣诞节主题。分为中午场及晚上的狂欢场，中午场跟晚场价格可不同，服务内容亦有区别。

平安夜活动主要安排：

中午场：

- 1、赠送的菜点或者果盘，由顾客入座点菜同时进行。
- 2、赠送小礼品：可由工作人员将大量礼品放入大的礼品袋进行摸抽式赠送，每桌赠送菜品或果品时进行，可由精心打扮的圣诞老人派送。
- 3、礼券赠送：于结账时赠送于结帐的顾客。
- 4、赠送所有上楼但无座位可安排无法消费的顾客礼品，如有电话询问则进行解说及说明有礼品赠送。

午夜狂欢场：

- 1、七点准时现场切新鲜出炉烤火鸡，每桌一盘，大桌及包厢两盘。烤火鸡由餐车推送，完整的火鸡大厅全场展示后开始每桌移动切、派。关键在于火鸡烤得新鲜，派送时不可将头、脖子、腿、屁股派给顾客，尽量切下鸡肉留下完整火鸡骨架于置于大厅。八点结束火鸡派送。
- 2、赠送小礼品：可由工作人员将大量礼品放入大的礼品袋进行摸抽式赠送，每桌送完茶时进行

活动，可由精心打扮的圣诞老人派送。

3、礼券赠送：于结账时赠送于结帐的顾客。

4、全场音乐游走式音乐表演（大厅为主，包间为切火鸡或点茶、续茶时演奏），音乐演奏以西式风格为定位，大厅常驻一位小提琴演奏者，包间附近常驻一位小提琴演奏者，同时配合一位萨克斯演奏者，所有演奏者于全场性活动如切火鸡、圣诞老人派送礼品时配合走动及活跃气氛，萨克斯演奏者于非活动斯间也需配合音乐带动气氛。全场音响设备关闭。曲风以宁静、祥和、喜悦为主。

5、赠送所有上楼但无座位可安排无法消费的顾客礼品，如有电话询问则进行解说及说明有礼品赠送。

圣诞节活动安排：

中午场：

1、赠送的菜点或者果盘，由顾客入座点菜同时进行。

2、赠送小礼品：可由工作人员将大量礼品放入大的礼品袋进行摸抽式赠送，每桌赠送菜品或果品时进行，可由精心打扮的圣诞老人派送。

3、礼券赠送：于结账时赠送于结帐的顾客。

4、十一点开始至一点表演相声或评书。

5、赠送所有上楼但无座位可安排无法消费的顾客礼品，如有电话询问则进行解说及说明有礼品赠送。

午夜场：

1、六点开始表演相声或者评书表演。至九点结束。

2、赠送的菜点或者果盘，由顾客入座点菜同时进行。

3、赠送小礼品：可由工作人员将大量礼品放入大的礼品袋进行摸抽式赠送，每桌赠送菜品或果品时进行，可由精心打扮的圣诞老人派送。

4、礼券赠送：于结账时赠送于结帐的顾客。

5、赠送所有上楼但无座位可安排无法消费的顾客礼品，如有电话询问则进行解说及说明有礼品赠送。

圣诞节活动策划书篇六

一、活动主题

狂欢圣诞，亿佳乐购

二、活动单位

梧州市亿佳超市（梧州学院店）

三、活动时间

20xx年12月24日—26日

四、活动地点

梧州学院内

五、活动对象

学院全体教职工人员和学生

六、活动背景

超市位于学校内，现在的年轻人都喜欢过圣诞节，在圣诞节来临之际，

亿佳做出一系列的促销活动，让师生、饭堂工作人员更了解亿佳、走进亿佳。

七、活动目的（即必要性）

1、以“圣诞节”为契机，通过策划一系列促销活动，进一步宣传超市的整体形象，提高超市在顾客中的知名度。

2、借助“圣诞节”此节日的到来，策划实施一系列大型促销活动，刺激消费群，吸引目标消费群及潜在的消费群，最大限度地扩大销售额。

3、通过策划一系活动，加深亿佳超市与消费者的相互了解与情感沟通并扩大超市在学院的知名度。

八、超市门店布置

门店外：

1、横幅：根据门店的实际尺寸联系制作商制作横幅，内容为“狂欢圣诞，亿佳乐购”促销活动，粘贴在超市门口两侧；

2、展板：主要公布此次主题促销活动的所有内容和详情，传达活动信息，

吸引顾客，主要摆放在门店门口两侧，和校内人流量多的地方；

- 3、外墙：设计制作关于圣诞节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；
- 4、圣诞树：采购两棵圣诞树摆放在超市门口，方便突出圣诞气氛。门店内：
 - 1、挂饰：设计制作以圣诞节为主题的各种挂饰，烘托喜庆的节日气氛，美化卖场环境；
 - 2、根据卖场实际情况，适当设计制作一系列广告宣传牌，美化卖场，传达信息；
 - 3、卖场内专设巧克力和苹果专卖区，按照捆绑类商品、冲饮类，摆置堆头，要求在卖场内醒目显眼，能吸引顾客的目的。

九、活动宣传

- 1、横幅宣传：在超市门口、学校a4路口以及上二楼食堂的两个大楼梯处拉横幅。
- 2、校园广播：校园广播宣传超市圣诞节的促销信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。
- 3、派发传单：dm数量20xx张；在人流多的校园内。发放时间：23日的中午11：00~13:30，300张；下午17:00~18：:30，300张。24日中午11：00~13:30，400张；下午17:00~18：:30，400张。25日中午11：00~13:30，400张；下午17:00~18：:30，200张。
- 4、微信、qq宣传：可以用超市的微信号在微信上宣传，也可以利用人员在微信以及qq等通讯工具上进行宣传。

十、活动内容：

(一)11月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在某超市购物的顾客进行赠送“平安果”（苹果）活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：

“平安夜”是一个很温馨的夜晚，同时也是某店改善购物形象的好时机，为此，计划把“平安果”和包含亲情和友情的“亲情卡”、“友情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、友情，关爱，温暖的元素。而祝福平安的卡片也带着一份某超市人对顾客一年来的支持和一份祝福！每位顾客进店购满10元即可自己摘一个“平安果”或卡片一张。

需要支持：

两棵装饰好的小型圣诞树：500元

“平安果”200枚，费用大约60元

卡片200枚，费用60元

共：620元

(二)12月25日圣诞节

主题：幸运25

活动方式：凡符合其中任何一项的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：腰围2尺5寸，鞋号25码（40#），年龄25岁，当日购物25元以上者等，凡是在自己身上能找出关于25的数字的，都是幸运顾客。幸运顾客可以获得苹果一个。

需要支持：

苹果：200个费用500元

（三）捆绑商品陈列：

瓶装冰红茶+薯片50g装（不限口味）---6元（原价7.5元）

买任意一款泡面（大桶装或两包装袋装）+送一根火腿肠

买指定苹果、巧克力即送圣诞帽一顶

（四）圣诞老人和小丑

圣诞节当天，让两个员工分别扮圣诞老人和小丑，站在超市门口，招揽顾客，不管买不买东西均可以与圣诞老人和小丑合影，若进店购买10元以上商品均可由圣诞老人赠送一顶圣诞帽，这样不仅可以吸引顾客，还能增加销量。需要支持：

租圣诞老人和小丑服装：60元

圣诞帽：100顶50元

（五）满即送

在活动期间，与二楼的商家合作，凡进店购满18元即可获得两元代金券（特殊商品除外），如有某些商家不参与此次活动，应在代金券上说明。

（六）折扣

活动期间，商店里的商品一律9.5折。

注：以上活动可选择性执行。

十一、日程安排：

十二、经费预算：（具体促销活动费用视采用的方案而定）

横幅。4*120=480

展板：1*50=50

贴纸、喷漆、彩带、透明胶纸、胶水、绳子等：200

宣传单：20xx*0.05=100

超市外墙海报：100

十三、促销活动现场执行注意事项

- 1、促销第一天，销售人员、促销负责人员和执行人员要提早到场，再次确认准备工作到位，整理广宣品、陈列及标价。当天主管要全程跟进，了解准备不足和方案欠妥之处以调整改善，并对促销人员进行现场辅导。
- 2、促销期越长，越容易出现断货现象，必须规定销售人员高频回访，检核库存，确保库存安全。
- 3、促销人员应明确促销目的和促销政策，掌握推销技巧。促销目的不仅是销售产品，还包括消费者直接、间接参与人数、品牌形象宣传、与店方互动交流加深客情，以及本品和竞品售卖信息、使用信息的反馈。

圣诞节活动策划书篇七

一、活动主题：迎“新”三步曲店庆“四”吉祥

二、活动时间：20xx年12月24日—1月15日

三、活动内容：

第一阶段促销阶段

第一部分“迎新三步曲”

第一曲：

- （一）主题：圣诞狂欢夜铃儿响叮铛
- （二）时间：20xx年12月24日晚18时—12月26日晚21时
- （三）促销内容：不订购不停

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌的超低折扣商品，购买。（商品可以低于4折以下）

操作办法：

、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着购物活动的开始，当听到“叮”的提示音时，购物活动则结束。

、购物时间段由商城统一制订，每日所推出的三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

、每个时间段的购物时间为10分钟。

、当购物活动结束提示音响起时，参与活动的指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。

、活动由24日晚18时开始，当日购时间段可设为两个。

、部分不参加活动专柜详见店内标识。

、活动期间vip卡停止使用。

、顾客参与购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。

、活动时所购商品不退不换。

（四）文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店的顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始的喝啤酒大赛，大赛产生的冠、亚、季军将得到不同价值的圣诞大礼一份。（赛制安排及比赛规则另附

）

第二曲：

（一）主题：盛世星光闪耀x周年庆纵情回报顾客情

（二）时间：20xx年12月27日—12月28日

（三）促销内容：

1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。（方案制定后须上报至经营部）

2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额的顾客均可参加超值换购活动

3、换购方法及地点

、顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

券不可兑换现金。

换购券三日内有效。

换购商品不予退换。

单张换购券只能换购一件商品。

换购商品不兼得。

换购金额零头不计算在内。

4、退换货

、退货时，需将换购商品一并退回，同时返还换购附加金额。

、换货时，需根据最后实际购物金额重新，换购商品，同时添加或退领换购附加金额。

、退货时，如顾客不愿退回换购商品或换商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买。

、换货时，如顾客不愿将已换购商品退回或换购商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买，同时按最后实际购物金额，换购相应的换购商品。

5、部分不参加活动的专柜详见店内标识。

6、活动期间vip卡停止使用。

（四）文娱内容：

1、自20xx年12月24日活动开始之日起，凡是12月28日出生的顾客，只要您在购物，无论金额多少均可在12月28日店庆日当天获赠精美生日蛋糕一个。（凭本人身份证领取）

2、12月28日店庆日当天14：00，商城将与在场的的所有顾客共同庆祝四岁生日，全场熄灯并点燃生日蜡烛（通电即亮式塑料蜡烛或荧光棒）、全体员工跟随背景音演唱《生日歌》；各楼层同时推出生日蛋糕分发给在场的的所有顾客，与顾客共同感受这一激动人心的美好时刻。（各楼层蛋糕可由各层供应商提供）

3、12月28日晚，商城全员将参与与电视台联推出的《生活大擂台—商城四周年庆》大型特别节

目的录制；并全体商城员工聚餐。（当晚工作安排及程序表另附）

第三曲：

（一）主题：四海祥云降福来新年豪礼送不停

（二）

时间：20xx年12月29日—1月15日

（三）促销内容：活动期间，凡当日累计购物满50顾客，可凭购物小票及电脑水单至六层总服务台领取新年豪礼一份。

第二部分“店庆四吉祥”

（一）平安是福果色添香：活动期间，前5来店顾客可获赠吉祥苹果一个。（在正门领取）

（二）岁月年轮承载辉煌：活动期间，凡购物满5以上的顾客可获赠《万隆吉祥台历》一个。（凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取）

（三）启福迎祥带福回家：活动期间，凡累计购物满30以上的顾客可获赠7寸全家福一张。（凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取免费摄影卡一张）

（四）举杯阖家欢：活动期间，凡当日累计购物满80以上的顾客可获赠“好伦哥”免费餐券三张。（凭购物小票及电脑水单及六层总服务台领取）

第二阶段店庆文化活动阶段

店庆晚会方案

（一）主题：庆祝商城四周年店庆答谢酒会

（二）时间：20xx年12月28日15：00始

（三）内容：

1、与电视台联合推出一期《生活大擂台》特别节目；

2、商城全体员工聚餐；

3、全员k歌

四、媒体宣传

一、报纸：xx晚报1/4版通栏

- 二、杂志：杂志1p版面
- 三、dm：张；以xx晚报夹面形式发行或直接发放。
- 四、户外广告：剧院正门前广告牌一个。
- 五、以上所有广告宣传（除外）于活动开始前一星期或提前三天进行。
- 五、店面装饰计划（另附）
- 六、店庆日当天工作流程（另附）
- 七、员工培训及广播稿（另附）
- 八、赠品准备及活动费用预算（另附）

圣诞节活动策划书篇八

时间：2019年12月23日——12月25日

地点：酒店二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的飘落，风捎来醉人的醉声，当夜色铺满天空，平安夜的歌声唱起，我们再一次在欢歌笑语的圣诞节相遇。

为培养文化的人气指数，我们特邀五位圣诞亲善大使为在酒店消费的宾客赠予圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有酒店的主题标语或祝福语。（例：成功沟通 始于两岸两岸咖啡祝各界宾朋圣诞节快乐！）初雪的石家庄到处洋溢着圣诞的色彩，圣诞亲善大使欢快的歌声，为满鹏宾客送来了圣诞祝福，也送来了暖和情怀。

活动寓意：品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动酒店品牌广告效应。

七、现场活动：

- 1、将每个礼品都贴上号码，顾客在用餐时，由服务员上前让顾客抽号码，抽到哪个送哪个。
- 2、进来进餐的顾客都送圣诞帽，最好标有公司标志（可与其他商家合作）。
- 3、制作宣传单，在圣诞优惠活动的纸张范围内可作裁剪，可相当消费券。
- 4、由厨房推出圣诞特价菜单，具体可分为：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等等，制作相关的海报传单进行宣传。（点排餐可赠送咖啡特饮券一张）
- 5、圣诞订位。
- 6、连锁店所有职员都必须着红色圣诞装，加强节日气氛。

7、在餐厅做简单的布置，加强餐厅的喜气、热闹的活跃气氛，重要的是让顾客有种过节的感觉。

8、各餐厅内播放圣诞颂歌。

八、备注：圣诞期间可播放的曲目：《平安夜》（silent night）、《普世欢腾，救主下降》、（joy to the world!）、《天使歌唱在高天》（angels we have heard on high）、《缅想当年时方夜半》（it came to be midnight clear）、《美哉小城，小伯利恒》（o little town of bethlehem）、《牧人闻信》（while shepherds watched their flocks）、《远远在马槽里》（away in the manger）、《荣耀天军》（angels, from the realms of glory）、

《听啊，天使唱高声》（hark! the herald angels sing）、《圣诞钟声》（i heard the bells on christmas day）、等等其中以《平安夜》（silent night）最为有名。

圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐均由厨房提供，公司企划负责海报、传单的制作和印刷，由各连锁店发放。店务部负责礼品、圣诞帽、圣诞装的购买。

圣诞节活动策划书篇九

圣诞促销。

20xx年12月24日—1月15日。

第一阶段促销阶段。

第一部分“迎新三步曲”。

第一曲：

（一）主题：圣诞狂欢夜铃儿响叮铛。

（二）时间：20xx年12月24日晚18时—12月26日晚21时。

（三）促销内容：不订购不停。

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌的超低折扣商品，购买。（商品可以低于4折以下）

操作办法：

、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着购物活动的开始，当听到“叮”的提示音时，购物活动则结束。

、购物时间段由商城统一制订，每日所推出的三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

- 、每个时间段的购物时间为10分钟。
- 、当购物活动结束提示音响起时，参与活动的指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。
- 、活动由24日晚18时开始，当日购时间段可设为两个。
- 、部分不参加活动专柜详见店内标识。
- 、活动期间vip卡停止使用。
- 、顾客参与购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。
- 、活动时所购商品不退不换。

（四）文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店的顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始的喝啤酒大赛，大赛产生的冠、亚、季军将得到不同价值的圣诞大礼一份。（赛制安排及比赛规则另附）

第二曲：

（一）主题：盛世xx星光闪耀四周年庆纵情回报顾客情。

（二）时间：20xx年12月27日—12月28日。

（三）促销内容

- 1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。（方案制定后须上报至经营部）
- 2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额的顾客均可参加超值换购活动。
 - a、满100—300元的顾客，加15元可换购xxx价值38元精美米箱一个；
 - b、满300—600元，加20元可换购xxx价值58元高档浴巾一条；
 - c、满600—900元，加30元可换购xxx价值87元米奇套巾一套；
 - d、满900—xxxx元，加70元可换购xxx价值138元高级拖布一把；
 - e、满3000元以上，加150元可换购xxx价值420元纯毛地毯一张。

3、换购方法及地点

、顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

券不可兑换现金。

换购券三日内有效。

换购商品不予退换。

单张换购券只能换购一件商品。

换购商品不兼得。

换购金额零头不计算在内。

4、退换货

、退货时，需将换购商品一并退回，同时返还换购附加金额。

、换货时，需根据最后实际购物金额重新，换购商品，同时添加或退领换购附加金额。

、退货时，如顾客不愿退回换购商品或换商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买。

、换货时，如顾客不愿将已换购商品退回或换购商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购买，同时按最后实际购物金额，换购相应的换购商品。

5、部分不参加活动的专柜详见店内标识。

6、活动期间vip卡停止使用。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发