# 精选商场圣诞节活动策划方案通用

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-14

*精选商场圣诞节活动策划方案通用一《感恩圣诞，创销12月》1、疯狂时段天天有2、超市购物新鲜派，加1元多一件3、立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销4、耶诞礼品特卖会5、耶诞“奇遇”来店惊喜6、“耶诞欢乐园”欢乐圣诞夜x月x日（x）—...*

**精选商场圣诞节活动策划方案通用一**

《感恩圣诞，创销12月》

1、疯狂时段天天有

2、超市购物新鲜派，加1元多一件

3、立丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

4、耶诞礼品特卖会

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

6、“耶诞欢乐园”欢乐圣诞夜

x月x日（x）——x月x日（x）

活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高来店的客流量，其中超市的销售额比活动前增长10%。

1、疯狂时段天天有

a）活动时间：x月x日—x月x日

b）活动地点：1—4楼

c）活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）

2、超市购物新鲜派，加1元多一件

a）活动地点：—1f

b）活动时间：12月6日—25日

c）活动期间，凡当日在我商场一次性购物满28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）

d）等级设置：

购物满xx元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满xx元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满xx元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

丹暖万家，冬季“羊毛衫、内衣、床品”大展销

a）活动地点：商场大门外步行街

b）活动时间：x月x日—x日

c）组织本商场的羊毛衫、内衣和床上用品以场外花车的形式进行特卖展销活动。（建议降扣，让厂家以特价进行销售）

4、耶诞礼品特卖会

a）活动地点：商场大门和侧门外步行街

b）活动时间：x月x日—x日

c）组织超市和百货与圣诞礼品有关的商品以场外花车的形式进行展销活动。

5、耶诞“奇遇”来店惊喜

a）活动地点：全场

b）活动时间：x月x日—x日

c）活动内容：

活动期间，圣诞老人将不定期出现在各楼层卖场，凡当日光临本店的朋友可在店内寻找圣诞老人，如果您找到圣诞老人，即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，每人限领一份。

特别提醒：在12/24关店时，出店顾客还可以得到一份特别的关店礼！数量有限，送完为止。

6、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜

a）活动地点：大门外步行街

b）活动时间：x月x日、x日晚上7：30—9：00

c）活动内容：为了营造节日的热烈气氛，聚集人气，特在平安和圣诞夜在商场大门外举办两场大型圣诞狂欢晚会，并建议组织本商场的员工也参加该晚会，以带动现场顾客的参与度。

1、媒体宣传：

a）dm宣传单：于x月x日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b）报纸广告：x月x日在《xx晚报》上发布半版活动信息广告1期。

1、超市购物新鲜派，加1元多一件xxx元

2、耶诞“奇遇”，来店惊喜xxx元

3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜xxx元

4、报纸广告及其他宣传费用：xxx元。

5、活动及圣诞气氛布置xxx元

6、合计xxx

本次活动费用，百货部分，可参照去年，通过圣诞气氛布置费用，按厂家每平米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担xxx元。

**精选商场圣诞节活动策划方案通用二**

1、圣诞圣诞，剩下的蛋

2、圣诞节，送欢喜

3、恒爱耀圣诞，真情暖人心

4、平安是福果色添香

5、绒情祝奥运，金句送好礼

6、圣诞疯狂抢衣大比拼

7、圣诞狂欢夜越夜越精彩

8、圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞

9、四海祥云降福来圣诞豪礼送不停

10、商场购物送大礼，圣诞狂欢惊喜多

11、庆圣诞、迎新年、亲情回馈！

12、快乐圣诞购书送惊喜

13、购物送手套，连环大惊喜

14、庆圣诞、迎新年亲情回馈

15、迎“新”三步曲，店庆“四”吉祥

16、华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼

17、盛世xx星光闪耀四周年庆，纵情回报顾客情

18、折上折、礼尚礼、点石天天伴随你

19、如果感到幸福你就拍拍手

20、迎新年、亲情回馈！

21、恒爱耀圣诞，真情暖人心

**精选商场圣诞节活动策划方案通用三**

一、活动说明

1、时间：xx年11月26日~12月25日

2、地点：商场一楼前厅

3、主题：圣诞节系列促销活动

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：xx年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。

(2)幕后词引导小天使们徐徐而退，空中，雪花一点点变多，变大，并偶有小礼品、贺卡落下，其中一个心形礼品落在舞台上，一个小鹿装扮的精灵上前抱起，作欣喜甜蜜状……此时忽然响起敲门声，小鹿顾盼四周，最后将目光停在圣诞小屋。老人呼吸、咳嗽的声音传来——(在主持人提示下)是的，圣诞老人就要出现了。小鹿蹦跳，小屋的壁橱忽然打开，欢快的音乐响起，圣诞老人拖着一个大包袱从壁橱里爬出来……

(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……

(4)与此同时，20个小天使背着小包袱，一个接一个从小屋里的壁橱中跑出来，跑到顾客中间，从小包袱中取出心愿烛、心型卡等小礼品送给顾客，形成高潮……

☆ 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：xx年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;

第二部分主题为“欢乐共享海的热情”，格调热烈、狂喜与满足。

5、抽奖及游戏(奖项设置)：奖项要多，大奖要有足够的分量，整个晚会活动期间，圣诞老人与小精灵们贯穿之中，游戏与抽奖是活动双方沟通交流的基本形式，游戏不但娱乐性强，观众的参与热情也高，再加上丰富的礼品及礼品发放形式，肯定会带来极佳的现场效果。每一个大奖都来自圣诞老人的神秘包袱，并现场真实的颁发，使圣诞老人的传说在现实演绎中表现得淋漓尽致，亲切热烈，将观众与商场紧密合成一体。

6、晚会亮点

★开场：以音乐、雪花等营造气氛，主持人开场，幽默诙谐地从壁橱里请出圣诞老人并索要礼物，圣诞老人声情并茂，不小心将包袱掉在地上，转身去拾，结果背对观众的屁股处裤子破开，一个白色的圆蛋掉了出来，寓意圣诞(生蛋)快乐，主持人捡起蛋，将之作为一个抽奖箱或重要道具，放在显眼位置，好多的大奖的出现都将与其有关，圣诞老人从原处返回，让观众产生一种期盼，只要圣诞老人爬出来就会有礼物，或大奖出现。

★结尾：结尾时，在23：59分开始倒计时。音乐与钟声共同配合，倒计时开始前大厅大礼品钟下降，主持人邀请嘉宾圣诞老人，圣诞老人在主持人的调侃下一点点脱去圣诞装，最后露出美丽的脸，原来是时装皇后。主持人再邀请嘉宾商场公司总经理，两位嘉宾共同敲响钟声(摇绳子的形式)，在数到“0”时，装饰网及周边的众多小铃忽然荡漾开来，(与舞台保持3米高左右，上用细线固定)声音清脆动听，同时背景音乐渲染，慢慢静下来——

(数秒钟后)正当人们的视线要转移时，大钟下面遮口打开，无数个小礼品，数千只小气球，小卡片从里面由缓到快由少到多倾泄而出，伴随钟的摆动，由上空飘摇而下，同时地面礼花炮向空中燃放，使现场气氛达到最高点，所有人欢呼成一片，主持人和宾朋与顾客相约。

★亮点节目：搞笑版圣诞老人现代舞，原汁原味巴西风情舞，赞美诗，大型服装展演----共享商场，等。

**精选商场圣诞节活动策划方案通用四**

1.圣诞节活动“购出重重温暖”

2.爱与诚信的感恩

3.非常，惊喜等着你

4.购物送手套，连环大惊喜

5.海报换礼品，剪角来就送!开心圣诞节

6.恒爱耀圣诞，真情暖人心。

7.华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼

8.欢乐节日，劲爆优惠大行动!

9.激情点亮圣诞 好礼尽在伊呀呀

10.快乐元旦 购菜谱赠礼品

11.狂购风暴，圣诞元旦先下手为强

12.魅力鸡年，惊喜连连

13.某商场购物送大礼，圣诞狂欢惊喜多

14.年圣诞节活动“购出重重温暖”

15.启福迎祥，带福回家。

16.庆圣诞迎新年 亲情回馈

17.圣诞节，送欢喜

18.圣诞狂欢夜，越夜越精彩。

19.圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞。

20.圣诞夜，只想有你在身边。

21.盛世xx星光闪耀四周年庆 纵情回报顾客情

22.手机，为之折服。

23.四海祥云降福来 新年豪礼送不停

24.岁月年轮 承载辉煌xx

25.特别的礼给特别的你

26.新年新色彩，\*\*\*印象常留

27.新一代，新选择。

28.迎“新”三步曲 店庆“四”吉祥

29.折上折、礼尚礼、点石天天伴随你。

30.资深名厨打造，圣诞自助大餐。

**精选商场圣诞节活动策划方案通用五**

20xx到了！新年好！

12月31日——1月3日

整体活动：20xx到了！新年好，6000本台历倾情送！

活动期间，凡在商城累计购物满300元（大家电等贵重品满500元）即可获赠精美台历一本，单张信誉卡仅限领1本，每天1500本，发完为止！

发放地点：三楼服务台。中山路商城全体员工祝您新快快乐！万事如意！

各商场活动：

（一）名品商场

1.20xx年春节金条全新上市。

2.黄金“钱”兔似锦，吊坠纳福新春。

3.新年特别企划。

（1）黄金饰品免费换。

（2）黄金加工费兑换大升级。

（3）黄金身份证当钱花。

（4）黄金屋会员购金双倍积分

4.金牌首饰新年送惊喜。

（1）金牌黄铂金每克优惠价。

（2）金牌钻石全场8折，赠送精美礼品一份。

（3）金牌裸钻成本价销售。

（4）金牌铂金免费换（只须递增30%-40%）

5.银饰全场6.8折。

6.元旦开门红，戴新表走正点。

7.化妆元旦惊喜接连不断，选份礼物送给心中的“她”。

（二）鞋帽商场

1.元旦开门红，兴隆鞋城，旧鞋换新鞋。

活动细则：在12月24日-01月03日活动期间，顾客凭在鞋城购鞋的信誉卡可在品牌正价折扣的基础上再优惠99元，特价商品可优惠29元。（单张信誉卡只可购买一双鞋，不可累积使用）

2.元旦开门红，运动春款上市，新品上市冬款8.8折购物再送好礼。新品上市达额送好礼冬款8.5折。新款上市冬款8.8折。

3.元旦开门红，箱包送财运，一律8.8折

（三）家电商场

1.元旦开门红，以旧换新大行动，国家财政补贴10%，厂商再补贴10%。

电视、冰洗、数码全面参与以旧换新。

2.苹果店迎新开业

3.精品电器展

（四）百货商场

1.兴隆床品，元旦开门礼，以旧换新大行动

2.新年换新锅，越“锅”越红火，炊具贺新年，拿锅就抵钱，苏泊尔、爱仕达以旧换新大行动。

3.时尚炊具新春首选——韩国炊具大联展。

4.送礼送健康，健身器材大推广。

5.健康三部曲

（1）健康送父母——足浴盆推广。

（2）健康送朋友——足疗机、按摩垫套购献礼。

（3）健康送领导——按摩椅推广。

6.应季新品全新上市

（1）新年送祝福——新品大会。

（2）新年换新衣，喜庆又吉祥——儿童唐装展。

（3）红红火火过新年——鸿运专柜全新上市。

（4）欢欢“洗洗”过新年——洗涤用品大联展。

（5）“瓷”旧迎新——陶瓷用品大联展。

（6）冬季商品全面清仓：儿童棉服、羽绒服、儿童靴鞋。

（五）服装商场

1.冬季商品大清仓。

2.极品服饰推荐。

3.贺岁款服饰推荐。

（六）针纺商场

1.红运专柜，休闲春款抢先上市。

2.新年贺新春，羊绒首选礼。

（七）食品商场：美食升级贺新年。

1.烟酒、滋补——精品文化大餐庆新年。

50年茅台6000元，30年茅台3000元，15年茅台1499元，冬虫夏草5999元，极品海参5748元。

2.常规食品——大升级。

榛子30元/斤，最大的大枣30元/斤，最好的开心果50元/斤，最好的核桃25元/斤。

**精选商场圣诞节活动策划方案通用六**

一、活动

活动主题：20\_\_年圣诞节活动——＂购出重重温暖＂。

活动时间：12月20日至20\_\_年1月3日跨冬至、圣诞节、元旦。

活动说明：每年的12月25日，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。

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米高的冲气圣诞老人，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，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。

（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\_\_商场购物（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\_\_商场的前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：20\_\_年12月20日至20\_\_年1月4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。

二、活动

活动主题：噼哩啪啦迎新年。

活动时间：20\_\_年1月14日至31日期间逢周六、日。

具体内容：顾客凡在\_\_商场购物满50元，可扎破气球一个，在气球内藏有利是封。满100元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

具体操作说明：在商场一楼中厅内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，（气球内装有利是封，每天开门前安排人员装好利是封和打好汽球）顾客凭购物小票进内扎气球。

促销工具：

1、在海报上刊登本次活动。

2、在大门口做一块展板，展示本次活动内容。

3、做两条横幅，一条挂在\_\_城路口处，一条挂在\_\_村路口。做一条大条幅挂在商场右墙上宣传本次活动。

4、服务台广播宣传。

5、舞台处广播宣传。

三、新年惊喜换购价

活动说明：此活动主要针对单位、团购、家庭等展开的特别促销。

活动时间：20\_\_年1月14日至31日止。

活动内容：凡在本商场购物满200元，加6元可换购价值18元的商品；购物满20\_元，加6元可换购价值88元的商品；购物满5000元，加6元可换购价值128元的商品；购物满10000元，加6元可换购价值300元的商品。

操作说明：凭购物小票至服务台换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品己换购完，可用同价值商品替换。

促销工具：

1、在海报上刊登本次活动。

2、在大门口做一块展板，展示本次活动内容。

3、尽可能的联系一些工厂的采购员，成立一个年货洽谈队，专门去拜访一些大小型工厂、学校等。

4、服务台广播宣传。

5、舞台处广播宣传。

四：迎新年幸运大抽奖活动

活动时间：20\_\_年1月14日至20\_\_年1月31日（合计18天）。

促销活动内容：迎新年幸运大抽奖。

具体操作：活动时间：20\_\_年1月14日至1月31日（合计18天）。

凡当日在\_\_商场超市区一次性购物满28元，一楼百货区购物满58元者即可获“抽奖券1张”领取抽奖券时超市区以购物满28元为整数计算，每满28元送一张抽奖券，满56元送两张，一楼百货区以58元为整数计算，每满58元送一张，116元送两张……以此类推。多买多送，退货退奖。酬宾活动期间，顾客所购商品如无质量问题，不予退货。本次活动黄金珠宝、及现场注明“不参加此次活动”的专柜不参加本次“迎新年幸运大抽奖”活动。

促销工具：

1、在海报上刊登本次活动。

2、在大门口做一块展板，展示本次活动内容。

3、做两条横幅，一条挂在\_\_城路口处，一条挂在\_\_村路口。做一条大条幅挂在商场右墙上宣传本次活动。（和上面的噼哩啪啦迎新年活动内容做在一起）。

4、服务台广播宣传。

5、舞台处广播宣传。

五、迎新春年货惊喜价

服饰、鞋类、床上用品、电暖、音响、家电、护肤护理、纸品、饮料酒水、粮油干杂、休闲食品、熟食、生鲜……等新年热销商品，各选几样热销品做超低价。

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