# 最新圣诞促销方案与计划(10篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-09-02

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。圣诞促销方案与计划篇一制造...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**圣诞促销方案与计划篇一**

制造轰动效应，引起关注，将买房者聚集到售楼现场，营造热烈的购房氛围。

线上线下，双管齐下。

线上推广时间：20xx年11月20日至20xx年12月20日

线下推广时间：20xx年12月25日至20xx年12月26日

线上推广：搜房网、焦点房地产网、新浪房产、网易房产

线下推广：x售楼部

1、线上推广：

创意思路：想要以较低的投入制造轰动效应，引起关注，可以制造事件，或利用近期热点事件进行炒作，如果做得好能形成一个新闻事件，引起其他媒体的关注和免费报道。但利用热点事件应注意不要给自己造成负面影响。与x网联合，制造事件。同时在相关房产网站、门户网站、网络论坛上进行软文传播，将网友引入搜房网参与调查、投票或发表观点，并以此为依据获得参与下线超级现金大奖活动的资格。

2、线下推广：

1)现金大派送(中奖率100%)

a.创意思路：吸引客流的方式就是免费午餐。配合线上宣传，以100%中奖率和超级大奖，吸引顾客到场。

b.奖品设置：10元现金奖若干，50元现金奖200名，100元现金奖100名，1000元现金奖，10名，5万元超级现金大奖1名。

c.活动规则：50元、100元、1000元现金大奖，现场派送现金;5万元现金大奖，签订购房合同后直接从房款内扣除。

d.费用预算：8万元。

e.人均费用(含线上推广)：353元。(由于10元现金奖的冲淡，实际支出会更小)

2)一元拍卖(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客);

a.创意思路：根据公司少花钱、多办事的原则，拍卖是个比较好的方式。首先，人都是有好占便宜的思想，对房屋有刚性需求的个人或家庭用户这一特征更是明显。一元起拍，从参与者角度来看，投入小，收获大，吸引力强。而且活动充满趣味性，对现场气氛的营造肯定能起到非常好的效果。而从主办方的角度来看，表面上花了很多钱购买拍品，但事实上由于参拍者相互抬价，最终成交价基本与购买价相当，而批量购买享受团购价后，最终成交价甚至可能高于购买成本。此项基本等于不花钱，办大事。

b.拍卖品设置：拍卖品价格不宜过高，控制在200元以内，这样客人参与度会更高。拍卖品应是家庭日常使用较多的，或者有创意的产品。建议：乒乓球拍、网球拍、羽毛球拍、电水壶、加湿器、煮蛋器、剔须刀、健康秤、豆浆机、厨房套刀、瑜珈垫、收纳箱、抱枕、cd盒、汤锅、车载吸尘器等。

3)投飞镖，享优惠(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客)

a.创意思路：增加活动的娱乐性和营造活动气氛，同时还可以给客户带来一定的收益。在房屋不打折的情况下，采取对顾客优惠的折衷方式。

b.活动规则：签订认购书后，有3次投镖机会，投中的环数乘以100为现金优惠金额，优惠可直接冲抵购房款。

**圣诞促销方案与计划篇二**

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。

二、促销主题

狂购风暴，圣诞、元旦先下手为强

三、促销时间

四、活动方法

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xxx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)。20xx年12月31日上午9点，统一抽奖。

a、幸运100(1月3日x6日)

b、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：20xx年1月1日xxxx年1月6日

几百款商品超炫低价，惊爆出击

2、xx(或其他新晋小鲜肉)，20xx年的最后一场激情(圣诞狂欢夜)

五、广告宣传(略)

六、费用预算(略)

**圣诞促销方案与计划篇三**

迎新三步曲，店庆四吉祥

12月24日—1月15日

第一曲：

（一）主题：圣诞狂欢夜铃儿响叮铛

（二）时间：12月24日晚18时—12月26日晚21时

（三）促销内容：不叮购不停

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：

①、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。

②、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。

③、每个时间段的购物时间为10分钟。

④、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。

⑤、活动由24日晚18时开始，当日购时间段可设为两个。

⑥、部分不参加活动专柜详见店内标识。

⑦、活动期间vip卡停止使用。

⑧、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。

⑨、活动时所购商品不退不换。

（四）文娱内容：

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：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）

e、满3000元以上，加150元可换购x美佳居价值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。

**圣诞促销方案与计划篇四**

导入主题 观察比较 引导发现 创作表现 展示交流

1.再过几天是什么节日啊？你们喜欢过圣诞节吗？为什么？

2.圣诞节的时候，圣诞老爷爷会来给小朋友送圣诞礼物，你们开心吗？

3.你们猜猜圣诞老爷爷送给我们的礼物是放在哪里的？

4.看看这样的圣诞袜能放礼物吗？怎么办？

1.材料：看看是谁把圣诞袜打扮得这么漂亮啊？

2.花纹：黑笔宝宝画了什么花纹啊？

银笔宝宝帮圣诞袜装上了闪闪发亮的银光灯

小朋友还能想出什么花纹？

3.颜色：橡皮泥的颜色是怎么排队的？豆豆的颜色是怎么排队的？

4.边观察，边演示

1）撕去袜统上的双面胶，粘上棉花（小块粘）

2）用黑笔宝宝画上袜统下的花纹、周围的花纹、中心花纹

3）用银笔宝宝点缀，画上闪闪发亮的银光灯

4）用颜色排队的方法粘上橡皮泥

5）用颜色排队的方法在橡皮泥上粘上雪花片和豆豆

6）撕去袜子后面的双面胶

7）找到另一半的朋友粘起来

**圣诞促销方案与计划篇五**

秋品出清新款冬品7折

某购物中心分店

12/8-1/1共计25天

【商品策略】

秋品出清新款冬品7折

【sp商品策略】

圣诞乐翻天台历带回家

12/8-1/1换购地点：一层顾服中心

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20xx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20xx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)

\*本券使用日期为20xx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。

台历礼品券年末超值送

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。

圣诞乐翻天小丑开门迎

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)

岁末贺新春福到合家欢

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

会员尊贵独享购物积分换商品(新添玉兰油)

活动地点：购物中心分店顾客服务中心

活动内容：

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。

**圣诞促销方案与计划篇六**

自vvtv成立以来，承蒙广大客户的支持和关爱，因为您的的参与我们不断发展，不断前进，为了表示我们的谢意，特面向社会推出此次感恩活动。

通过此次活动让更多的人了解vvtv，让更多的人感受vvtv的热情和专业，让更多有消费潜力的女士成为我们的顾客，让每一名员工有更多的收益。

免费赠送感恩卡一张，内含rmb肆佰捌拾元整，仅限女士烫染使用。消费时，高于480的烫染项目，需现金补足差额，低于480元时，此卡内余额不退，并限一人一卡一次，并需现金支付造型费用。

x年x月x日至x月x日

凡在活动时间内持感恩卡来消费的客人，不推销产品，不推销高价项目，发型师在即将完工时，向客人询问对我们的技术和服务是否满意，并告知活动期间充卡有优惠，如果发型师没有说服，那么到收银台时由收银员继续推售，并展示相关赠送礼品。(切记要适度，不要让客人反感)，因为此次活动的宗旨只是为了提高人气，扩大知名度。

（一）烫染卡(此卡仅限烫染护，并按价目表扣除，不享受另外优惠)

1、烫染卡20xx(存1200消费20xx)

2、烫染卡3000(存1800消费3000)

3、烫染卡6000(存3500消费6000)

4、烫染卡10000(存5000消费10000)

凡办卡者均有相关礼品赠送(如洗发水、护发素、发腊等)

（二）通用卡：此卡可消费vvtv全场所有项目

1、500卡享受烫染8折，洗剪吹9折

2、1000卡享受烫染7折，洗剪吹8折

3、20xx卡享受烫染6折，洗剪吹7折

4、5000卡享受烫染5折，洗剪吹6折

均同样赠送相关礼品

七、

1、每名员工要以高度的责任感和积极性参与此次活动，为达到活动效果，活动期间将严格执行奖惩制度。树立大局观念，不计较一时得失，共同谋求公司发展壮大。

2、强化服务意识，认真做好每位顾客的接待工作，如有顾客对活动内容不清楚，耐心做好解释，树立vvtv服务好，讲诚信的形象。

3、收银员做好登记工作，每位凭卡来消费的客人，都要记录姓名、生日、号码三要素，届时店内将用短信进行跟踪、回访。

4、每名发型师可持有本店此次消费卡20张，发给活动期间你认为有发展潜力的客户，一方面可以树立良好的客房关系，另一方面可以发展体验或营销，让顾客带动顾客。

5、如果短时间内出现客人井喷现象，将实行预约制。

八、

（一）店内悬挂气球、彩旗，营造温馨气氛，员工时刻保持笑容，店内单曲循环播放(感恩的心)

（二）进门处设置海报，详细阐述此次活动的内容和消费注意事项

（四）设置一处积分礼品兑换处，礼品要新颖独特，有眼球冲击力，一看就想有占有欲望的礼品。礼品按照积分等级进行摆放，让顾客能为最高积分的礼品而冲刺!

（五）店内标语内容：

1、经济虽然危机，美丽不能出现危机

2、店里所有项目和产品都可以打折，唯有对您的美丽我们从不打折

3、我一直在这里，等待您的到来

4、愿以后的日子里，都有我们vvtv陪伴

5、告诉朋友，如果我不在vvtv，就在去vvtv的路上

6、走进vvtv，感受头发与美的全新定义

7、是的，我很贪婪，永远不会满足，因为我始终觉得您还可以更美丽

8、有谁可以告诉我，头发是干吗的?

9、诚实守信、平价消费、技术过硬、服务周到，是vvtv的经营宗旨

**圣诞促销方案与计划篇七**

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

12月6日(六)——12月25日(二)

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：12月6日-12月25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28元加1元得1包抽纸(日限量500包)

购物满48元加1元得柚子一个(日限量200个自理)

购物满88元以上加1元得生抽一瓶(日限量100瓶)

3. 立丹暖万家 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：12月6日-20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：12月21日-25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：12月24日-25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：12月24日、25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12月6日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

1. 超市购物新鲜派 加1元多一件 500元×19天=9，500元

2、 耶诞“奇遇” 来店惊喜  2，000元

3、 “耶诞欢乐园”激情圣诞夜  15，000元

4、 报纸广告及其他宣传费用：  20，000元。

5、 活动及圣诞气氛布置 10，000元

6、 合计 56，500

七、 承担方式

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4000元。

**圣诞促销方案与计划篇八**

操作目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节特殊的日子，把握西餐行业消费旺季，提高【两岸咖啡】知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合【两岸咖啡】占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使【两岸咖啡】在20xx年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、 缘起：

【两岸咖啡】石家庄店于20xx年10月成立，作为全国品牌连锁经营店，【两岸咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，【两岸咖啡】石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，【两岸咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为【两岸咖啡】策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大【两岸咖啡】石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

二、 活动时间： 12月10日——12月25日

三、 活动主题： 成功沟通 始于两岸

四、 组织形式：

主办单位：【两岸咖啡】石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

五、 活动可操作性分析：

地处建设北大街与光华路交接口，紧邻棉一立交桥北，与邻近的中浩商务中心、东海国际大厦、老百姓大药房、米氏家具城、华普超市、北国超市等大型公共设施共同构成省会北部的商业旺圈。交通位置优越、便利，区域辐射半径内无同行竞争对手，因此，【两岸咖啡】有着得天独厚的环境优势，在此基础上，企业尽可放心利用周边有利环境、设施进行大规模、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的`空白。所以，【两岸咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【两岸咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

六、 活动内容：

（一）真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间：20xx年12月10日——12月15日（可自行选择人流高峰期时间）

地点：【两岸咖啡】门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台（见图），操作台整体紧随于【两岸咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）圣诞节快乐（反面）成功沟通，始于两岸负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【两岸咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者圣诞节期间，【两岸咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。（—中国面、最专业的开店创业网）

活动寓意：圣诞节是西方最重要的日子，而近几年在中国，圣诞节亦是都市人日趋崇尚的重要节日，通过免费品尝咖啡，体现【两岸咖啡】近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入【两岸咖啡】深层次的境界，大量的形象展示为活动的顺利召开起了很好的推动作用。

建 议：由金喜为商家提供形象展台的设计方案含制作，宣传单页的设计制作，商家派礼仪小姐做促销活动。（待定）

（二）【两岸咖啡】圣诞亲善大使赠送礼物活动

时间：12月23日——12月25日

地点：【两岸咖啡】二楼餐厅

内容：圣诞树上的雪花悄然无声的的飘落，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【两岸咖啡】消费的宾客赠送圣诞礼物。同时，在圣诞礼物上标有【两岸咖啡】的主题标语或祝福语。（例：成功沟通 始于两岸 两岸咖啡祝各界宾鹏圣诞节快乐！）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，也送来了温暖了【两岸】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【两岸咖啡】品牌广告效应。

（三）【两岸咖啡】中外嘉宾圣诞大联欢活动方案

时间：12月24日20：00

地点：【两岸咖啡】二楼

邀请嘉宾：省会部分外教老师及留学生

内容：12月24日晚，在两岸咖啡举行中外嘉宾圣诞大联欢活动。届时，省会部分外教老师在二楼餐厅欢聚一堂，共同庆祝自己传统的节日。整个酒店装扮成圣诞的气氛，使他们有重归故里的感觉，给他们营造家的享受，在欢乐祝福的同时，品尝家乡的美食，聆听悠扬的钢琴曲，飘散在橙色的灯影里，三分迷离，七分柔情，感受法国的浪漫、英国的含蓄、美国的奔放…感受西餐文化带给人们的愉悦享受，感受超值服务的优越性。餐厅所有人员必须都佩戴绶带。文字内容同上。

寓意：通过外教嘉宾的参与引发【两岸咖啡】圣诞节活动的高潮，吸引新闻媒体的广泛关注，整个活动气氛热烈、高雅，倡导时尚消费理念，【两岸咖啡】西餐文化得到了的渲染，使本次活为【两岸咖啡】前期宣传打下坚实的基础，突出【两岸咖啡】深厚的文化底蕴。

七、 形象宣传制品促销投放策略：

1、台历：

制作策略：把两岸咖啡西餐中选出12道精典菜品，每一道菜品设计在每个月中，并做相应打折活动，在圣诞节前全部派发完毕。消费者可持菜品彩图到两岸咖啡消费，享受部分优惠政策，如免费点钢琴曲，菜品打折消费。

2、dm宣传单页：

制作策略：将【两岸咖啡】圣诞节活动优惠措施体现出来，如赠送咖啡纪念礼品、免费品尝部分菜品，通过夹报的形式和现场品尝咖啡时派发，让消费者感受到【两岸咖啡】菜品的精典。

3、钢琴曲点单：

制作策略：中内外钢琴名曲荟萃，简约、时尚，消费者就餐时可聆听优美的钢琴曲，并根据自己的兴趣点曲自己喜爱的音乐，钢琴师即可弹奏出悦耳动听的音乐。

4、咖啡品尝操作台：

制作策略：重点突出企业形象、企业文化、企业理念，能更大范围吸引消费者眼球，识别性强，受众率广泛，加上【两岸咖啡】简明的精典物语，得到消费者对【两岸咖啡】的极大认可。

5、 易拉宝：

制作策略：主要内容：【两岸咖啡】精典咖啡起源简介、企业理念。摆放于二楼就餐厅显赫位置，传播频次高，增添活动气氛。

6、 吊旗：主要内容：活动主题标语，“成功沟通 始于两岸”

悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动选择。

7、大型菜品展牌：

制作策略：采用不锈钢金属制作，具有稳定性强、随意更换广告内容、保存时间最长的特点，主要内容：企业理念，企业精典招牌菜菜品名称，价位。摆放于二楼餐厅楼梯旁边，便于消费者上来就可自行挑选菜品。

8、圣诞节通票（略）

八、 活动意义：

1、 在省会咖啡西餐厅招牌菜品尝尚属首例，消费者可以在活动时间内免费享受一定优惠服务措施（品尝手工咖啡、优惠券、打折卡及礼品的赠送，招牌菜的特价推出），塑造【两岸咖啡】品牌知名度和美誉度。

2、引领【两岸咖啡】由普通消费阶层向高档位转型，彰显企业尊贵色彩，弘扬品牌文化理念，推动西餐行业健康有序地发展，促进西餐行业流畅沟通！

**圣诞促销方案与计划篇九**

商场圣诞节活动内容：

商场圣诞节活动一： 60小时不夜城 得x6大实惠

实惠1：满100送100再送10早市卡

12月23日;;12月25日凡在累计购物满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!

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

x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

实惠5：60小时特卖会 千余品牌狂欢价

活动期间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)

1、23日狂欢日将进行第二期超级男声终极pk 5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

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

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!

活动三：圣诞直通车开进

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

**圣诞促销方案与计划篇十**

12月24日—12月25日

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

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。

门前广场

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。

(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xxxx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

冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等

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。

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。

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