

酒店圣诞节营销活动方案(实用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

酒店圣诞节营销活动方案篇一

在2019年末□xx国际大酒店将为您带来一个精彩绝伦的圣诞狂欢夜。雪花飞舞中，灯光缭绕的圣诞外景将酒店的夜色勾勒得绚烂多彩，门口处梦幻的蓝色系装饰将整个大堂映衬得妖娆而神秘。大堂内，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临您的身边。柔美孩童的歌声；华丽的色调，浪漫的气氛；空气中甜蜜的味道，圣诞节独有的浪漫与温馨；每一处，都带给您无尽的惊喜。我们精心筹备圣诞狂欢活动，将激情点燃，将欢乐释放，带上你的朋友，一起来加入吧，让我们带您走进圣诞的华丽乐章。

一、活动目的

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系，引导周边地区居民及各单位餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

二、活动内容

(一)大堂内活动

1、活动时间：2015年12月24日至12月26日。

(1)节日颂歌

酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。

24日—26日于每天11：00—13：30、17：00至19—30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听小朋友演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：由xx活动中心提供。

(2) 圣诞派送

圣诞老人、小天使背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

要求：圣诞老人、小天使由人力资源综合部负责选择4名人选，根据时间调配各区域。

圣诞老人□xxx小天使□xxx

时间安排：12月xx日至26日早8：30—17：00大堂及各区域轮流派送。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，餐饮部负责制作圣诞糕点，四季厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由四季厅工作人员负责出售。

(4) 圣诞募捐

在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买精美装饰品及许愿卡，许愿卡售价x元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予xx敬老院的老人们，用以帮助弱势群体(让孩子亲自挂上自己的心愿卡，并当场将钱投入捐赠箱)。

要求：希望之树介绍由营销部制作(活动期间营销部人员机动，在树下引领客人上楼及介绍圣诞树)。许愿卡由房务部准备，出售由大堂经理负责。

(二)酒店大型主题活动

1. 激情舞动平安夜

12月24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来;幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、无限量软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。

(1)活动时间

(2)活动内容

xx大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、各式酒店特制的精美糕点、美味醇香的特酿啤酒，如此奢华的圣诞盛宴，配上绚丽开敞的界江堂及经典高雅的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超眩大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

(3)活动售票：大堂搭建圣诞票销售台由营销部人员负责售票。

2、活动地点：本酒店xx堂

(1) 门票：成人xx元/位，儿童xx元/位。工程部负责在xx堂休息厅入口处设置1.4米身高线。

(2) 餐桌布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛□(xx堂门口设签到处，桌上摆有签到牌，由营销部人员负责签到)。餐饮部负责布置。

(3) 用餐形式：按照自助餐、提前设定桌号。此次活动宴会自助餐标准为xx元，xx元/位，儿童1.4米以下xx元/位。

3、流程安排

(2) 17: 00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

(3) 18: 00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。圣诞老人、小天使分别站于xx堂主席台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

(4) 18: 00-18: 05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

注：节目未定节目时间会有所调整。奖品如下：

一等奖：价值xxx元圣诞大餐(x名)。

二等奖：商务套房1间夜价值xx元(x名)。

三等奖：商务标准间1间夜价值xx元(x名)。

四等奖：洗浴中心浴卷xx张(x名)。

注：1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。

2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。

3、儿童视情况免费(需经部门经理或营销部经理同意)

4、财务部经理负责将重奖者票上签字盖章。

(三) 餐饮包房活动

1. 活动时间：12月24日—26日17：30—22：00。

2. 活动方案：晚包房实行买断消费，普通包房与豪华包房制定不同的消费价位，大包xx元/桌(不含酒水)，中包xx元/桌(不含酒水)，小包房不设最低消费。

3. 定餐赠送礼品：预定大包、中包均按照房间赠送圣诞礼物。

4. 凡当晚到我酒店大包、中包消费者均按照房间赠送自酿葡萄酒和鲜花祝福，每桌客人都免费赠送葡萄酒或啤酒x大扎，并由身着天使装工作人员送上一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表xx大酒店祝你们圣诞快乐，这种意外的礼物和暖融融的话语会使每一位消费者都倍感亲切和激动，也能和我酒店的距离一下拉近。消费的激情也就会被充分地调动起来。因为在这里给自己带来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，消费者会获得意外惊喜。

注：玫瑰花由餐饮部负责申请，财务部负责购买。包房放置精致菜单(大厨特别推荐)、圣诞套餐，能让客人感受到物有所值。

酒店圣诞节营销活动方案篇二

通过圣诞节的策划活动，扩大酒店的知名度，加强与客户的感情联系并引导消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

(一) 大堂内活动

1、活动时间：20-年12月23日至12月24日

(1) 节日颂歌：酒店上空飘扬着优美的圣诞颂歌，温馨祥和，12月10日开始全天播放，按照时段播放不同的圣诞歌曲。23日24日于每天11：00至13：30、17：00至19：30每隔15分钟，客人将在酒店大堂聆听__演奏欢快音乐，享受圣诞老人带来的祝福。

演职人员：待定

(2) 圣诞派送：圣诞老人背跨一个礼品包，礼品包内放满缤纷的糖果、巧克力，巡游于酒店各处，带给客人无限的欢乐和惊喜。

圣诞老人人员名单：待定

时间安排：12月23日至24日早8：30到晚17：00大堂及各区域轮流派送。

(3) 圣诞销售

在酒店大堂圣诞区域内，准备琳琅满目的圣诞礼品。包括设计精美的圣诞饰品，糕点师精心制作的巧克力、糖果、糕点等。还有更多的圣诞传统礼品供客人选择。

要求：圣诞精致礼品、巧克力、糖果由财务部负责购买，

餐饮部负责制作圣诞糕点，在咖啡厅提供展柜，礼品、糖果、糕点等由咖啡厅服务员负责出售。

(4) 圣诞募捐：在酒店大堂放置一棵圣诞树，邀请来宾购买许愿卡，许愿卡售价10元，将其悬挂在圣诞树上，并许下来年美好的愿望。活动所得款项将全部赠予敬老院的老人们，用以帮助弱势群体，并当场将钱投入捐赠箱。

(二) 酒店大型主题活动

12月23-24日，盛大的狂欢之夜星光璀璨，各种娱乐节目纷至沓来；幸运大抽奖，丰盛自助大餐及传统圣诞美食、 unlimited 软饮、精彩的歌舞表演，给来宾带来整夜的狂欢。圣诞大餐以西餐为主，包括(高档海鲜、烧烤等)

2、活动内容：__大酒店将缤纷呈现奢华盛宴带来的圣诞魔力。唇齿留香的圣诞火鸡、融会传统及新派的中式美食盛宴、酒店特制的各式精美糕点、配上精彩绝伦的现场演出，将一份浓浓的圣诞气氛氤氲在香飘四溢的美食中。同时，酒店还为来宾精心准备了令人心动的超炫大奖。请加入狂欢人群，在梦幻般诱人的圣诞气氛中尽情享受圣诞晚餐。

活动售票：全员售票。

签到台及厅内展台布置：乳白色的台布、摆放着圣诞蜡烛，鲜花，闪耀的烛光，无不烘托出浓郁的节日气氛。厅内布置红酒展台，推出店内红酒品牌，可按杯出售。餐饮部负责布置。

用餐形式：自助餐

服务人员头戴圣诞帽，给予每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，周围摆上各式各样的糖果。

17: 00(由营销部人员及大堂副理及领位负责引领客人)参加活动人员进场就餐。

18: 00餐饮工作人员摆放圣诞蜡烛同时将宴会厅内灯光关闭。等待由工作人员扮演的圣诞老人、天使出场。

圣诞老人、小天使分别站于舞台两侧后方，待圣诞音乐响起后随着音乐伴着舞蹈蹦蹦跳跳的奔向观众同时将手中小礼品抛向观众，把观众参与活动的激情调动起来。

18: 00-18: 05圣诞老人、小天使发放礼品及由主持人讲述圣诞节的来历同时宣布晚宴开始，并介绍酒店圣诞节特色活动，主持人介绍时需将灯光开启。

注：节目未定

1. 酒店大堂及活动现场由营销部负责。
2. 酒店活动奖品由采购负责。
3. 活动现场设在_楼_厅和_楼_厅，西餐桌分别放置_人席位，烛光晚宴(由餐饮部负责)。
4. 制作精美宣传册和媒体宣传(由营销部负责)。
5. 酒店一切布置用品(由营销部和采购共同完成)。

注：

- 1、此次活动参加人员较多各岗位需按照所负责区域明确分工指定专职负责人员。
- 2、工作人员均头戴圣诞帽及身配圣诞装饰物为客人服务。
- 3、财务部负责将中奖者票上签字盖章。

酒店圣诞节营销活动方案篇三

圣诞节对于每个酒店来说都是一个契机，是一个盈利的契机，是一个展示的契机；是一个回报客户的契机，是一个沟通的契机。对于高档酒店来说更是如此。圣诞节，是酒店经过10月中下旬至12月中旬漫漫淡季转至旺季的重要拐点，因此说，酒店要从全年经营周期的高度考虑圣诞节，而不仅仅是一个节日促销。而要是从经营周期的角度考虑的话，则必须考虑新菜推出问题，环境营造问题，活动推广等等问题。本次圣诞活动就试图结合这几个问题一起来考虑。

有句公关格言：“公众是健忘的”。缘于此，一个企业或其它社会组织必须经常的有意识地选择一些契机举办专题活动，借以维系与其公众的良好关系，提醒公众注意自己的存在，巩固公众对本组织的良好印象并不断强化这种印象，从而为事业的持续发展营造一个和谐的内外环境。俗云：“打江山难，坐江山更难”。我国经济市场化进程的加快，维系型公共关系对企业的重要性愈益突出。黄金海景大酒店在过去十年取得辉煌的成绩，如今已成为海口高档酒店中的一面旗帜。在其十周年到来之时，通过十周年庆典对其所取成绩的总结和张扬就显得十分必要。

本次“十周年店庆嘉年华大型酒会”与“圣诞狂欢晚会”、“31楼圣诞大餐”、“三楼早茶19.8元每位”“xxx休闲会馆圣诞名流沙龙”元旦促销等连成一体，以“xx十周年店庆”为宣传主神贯穿12月份全部促销之中。

时间：自20xx年月12月1日---至元月3日止。

第一、系列促销方案

一、三楼早茶特价酬宾

xx十周年店庆，早茶特惠酬宾，来酒店三楼中餐厅，享用50

多款正宗粤式早茶、任点任吃，最高限价为19.80元/位（消除酒店消费可能太贵而不敢前来的心里）。

地点：中餐厅(酒店三楼)

时间□ 20xx年12月1日~20xx年元月3日

菜单:待定(粤式早茶，不能与x楼早茶重复)

用餐形式：任意点吃

价格：19.8元/位(最高限价)

目标计划：120人/天，平均2000元/天 收入:6万元/月

为庆祝xx酒店开业十周年暨圣诞节与新年的到来，酒店特别推出特惠房价，并有诸多优惠等待着您。

时间:20xx年12月1日-20xx年元月3日

抽奖资格:所有已入住酒店的自来散客凭房卡抽奖

奖品:

1) 获奖者只需付人民币258元即可入住海景豪华套(每天限4间)。

2) 价值100元的 31楼自助晚餐券1张(每天限4张)。

抽奖方法:办理完入住手续后，凭房卡到前厅大堂副理处现场摸奖。

抽奖器具：扑克牌

一张房卡只能抽一次。

当天奖项(共8位)全部得出后即当天抽奖结束，若从早8.00到晚8.00时止还有奖项未出，余下奖项自动作废。

抽出a的获奖者奖品为：只需付人民币258元即可入住优惠海景豪华套房一间；抽出k的获奖者奖品为：价值100元的 31楼自助晚餐券1张。

所有已抽出获奖牌(a□k)不再放入抽奖箱。

酒店圣诞节营销活动方案篇四

圣诞节促销活动的`内容相信是所有酒店，也是消费者最为关心的了。因此，在制定酒店的促销活动内容时，除了要把握活动主题以外，还要注意结合酒店的经营实际，制定出别具一格的促销活动内容。

1、圣诞帽子的海洋

所有进入酒店消费的顾客，都会免费获赠一顶圣诞帽，圣诞帽里面会装有酒店的小礼物（圣诞帽子和圣诞礼物上会印有酒店的名字）。

2、相遇圣诞老人

酒店在圣诞节前夕，安排数名工作人员身着圣诞老人的服装，在酒店附件派发宣传单，并和路过的小朋友进行猜拳游戏，猜赢的小朋友可以获得糖果、巧克力等小礼物。

3、圣诞节套餐

在圣诞节促销活动期间，针对情侣、儿童、家庭消费等不同人群，推出圣诞节套餐，不同的套餐有不同的打折优惠。

4、圣诞节幸运礼物

到酒店消费的顾客，可以参加“圣诞老人”的幸运抽奖活动，可以根据派发传单的号码、餐桌号码来临时获取，中奖者可以获得酒店的会员卡、优惠券等礼物。

5、圣诞节的心愿

凡在圣诞夜（平安夜）来本酒店消费的顾客，在圣诞节可以参与酒店举行的“圣诞节许心愿，新年圆梦”的活动，顾客可以在圣诞节通过酒店的心愿墙来许下自己的心愿，在新年元旦再次光临酒店的时候，可以收到额外的惊喜。

6、来自圣诞卡的祝福

在圣诞节促销活动期间，凡是来本酒店消费并留下了相关通讯地址和联系方式的顾客，会获赠一张精美的圣诞卡，顾客可以在圣诞卡上写上祝福语，酒店负责将圣诞卡寄送给顾客想寄送的人。

不管是圣诞节，还是其他节日的促销活动，酒店内外环境的相互配合映衬是很重要的，这样才能让顾客感受到充分的节日氛围，并对酒店留下深刻的映象。下面是圣诞节促销活动准备的相关内容，我们一般要从以下三个方面来考虑：

1、酒店的人员准备

为衬托圣诞节节日气氛，酒店的全体服务员要在圣诞节期间戴一顶红色的圣诞帽子，圣诞帽由酒店统一发放；“圣诞老人”的装扮者要全身着圣诞老人的服装，服装由酒店订制，但相关人员要注意妥善保管。对酒店人员进行促销活动前的培训，要求熟练掌握促销活动的相关技能，对促销活动的具体内容能熟记，能快速说出相关的优惠活动信息。

2、圣诞节活动物资准备

圣诞帽、圣诞树、圣诞老人服装；

糖果、巧克力等零食；

火鸡、南瓜等菜品原料；

酒店会员卡、圣诞卡；

圣诞彩灯、气球等装饰品。

3、酒店内外环境准备

在酒店门前摆放圣诞树，并对圣诞树进行必要的装扮；

在玻璃橱窗上涂鸦“merrychristmas”“圣诞节快乐！”等字样；

在店内装饰圣诞彩灯等；

在酒店内轻声播放圣诞节歌曲。

4、广告宣传

通过店面装饰，营造喜庆的圣诞节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

制作圣诞节日促销宣传海报、展架在店面促销宣传。（12月20日前贴出去，提前宣传）。

制作宣传单页，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。

横幅宣传，在12月10日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

圣诞节的颜色，往往是金色，绿色，红色以及白色。常见的装饰物有：

1、圣诞树：绿色的圣诞树是圣诞节最常见也是最常用的圣诞特有装饰物，此外还有白色的圣诞树，以及用金色灯泡做的灯光圣诞树。圣诞树的摆放，一般要摆放在店门前，或是酒店大堂的醒目位置。圣诞树的大小应根据自己的场地来确定，圣诞树是圣诞节最明显的特征物，运用得当很能营造圣诞气氛。

圣诞树的布置：可以用线将彩灯环绕在树枝上，然后在松枝上零星点缀小贺卡或是各类小挂饰，树下可以摆放用彩纸或是包装纸包裹的大小不一的盒子。

小贴士：圣诞树一定要摆放在醒目突出的位置，也可以大小两个圣诞树进行组合搭配，如果条件允许进行雪景的搭配效果更好。

2、松枝：绿色松枝，也是圣诞节最常见的装饰物，往往运用在门框上，横梁以及走廊的天花板上，配以彩灯以及红色的蝴蝶结，或是其他小挂饰，也能很好的营造圣诞气氛。

3、松枝环：常见的是绿色的，也有金色的。一般悬挂在柱子上，以及墙壁上。

小贴士：不要轻易尝试把松枝环挂在门上，因为很容易掉下来，并且一般门上都有透光玻璃，松枝环很容易遮挡视线，从而影响服务。

4、圣诞红：圣诞红（也叫一品红）是典型的绿叶配红叶的植物，因为红绿搭配，十分引人注目，又是圣诞的主题色，自然深得圣诞节的青睐。一般摆放在圣诞树下或是门口位置，以及转角位置，起到增色作用。

5、圣诞老人&圣诞公主：圣诞老人也是圣诞节最好的气氛营造者，胖胖的白胡子“老头”，笨笨的，奔走派发礼物，能够很好地与顾客互动，酒店气氛也因此变得热闹。圣诞公主，往往以其俏丽的外形，也深得顾客喜爱，一般起到引领顾客的作用，试想穿着红色或是白色圣诞服的魅力小姑娘，穿梭于桌间是何等的可爱！

6、圣诞小帽：圣诞小帽也是圣诞节最常见的装饰物了，既可以员工佩戴，也可以派发给顾客（女士以及小孩），也可以串联悬挂起来当作装饰物，效果也很不错。

7、圣诞雪景：酒店中常见的圣诞雪景造型是大型的圣诞老人乘坐鹿拉雪橇，旁边圣诞树搭配以圣诞小房子或是雪人之类。如果不具备制作雪景造型的实力，提前动员有制作欲望的员工，用纸盒或是纸箱搭建一个小的雪屋做一个雪景、雪山、雪人的造型也很有情调，同时因为员工参与也提前做好了圣诞营运的心理准备。

9、圣诞音乐：好的圣诞气氛，自然少不了圣诞音乐来营造！但是选择圣诞音乐的时候，千万要小心，不要在酒店播放那些只适合儿童才听得懂的“儿歌版的”圣诞音乐哦！还有就是不要试图全天候的不间断地播放，国内多数的圣诞音乐都很老套，每家店面都可能都是同样的音乐，会让顾客的感受适得其反的，所以，设定圣诞音乐的播放时间很有必要，一般建议是在吃饭时断播放，中段穿插一些轻音乐即可。

10、各类的贴纸：圣诞节的贴纸多种多样，但大多是各种圣诞老人，或是圣诞树，以及各类的雪人图案。适当的选取尚可，不宜过多。玻璃上张贴过多也很容易遮挡视线，且节后的清理工作也很麻烦。

11、各类的悬挂小旗子或是雪花：酒店悬挂适当的雪花，以及把适量的小雪花（小饰物）贴在玻璃窗上，能很好体现节日气氛。但要考虑酒店的空间，如果空间过低，不适宜悬挂

下垂物，会给人感觉更加压抑的感觉。悬挂小旗子是各类卖场的惯例，但要注意悬挂的场合以及数量要适当。

酒店圣诞节营销活动方案篇五

活动时间：12月23日(星期五)—1月5日(星期三)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：每年的12月25日，是徒纪念耶稣诞生的日子，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。而元旦节也是我们个的一大节日，我们可以参照以下的促销活动方案！

活动内容：

a.门口：一服务员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岁以下的小客人则发一粒水果糖。

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(精品批发市场有现成的`出售)

d.餐厅：服务小姐头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致的圣诞点心，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罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

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□服务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。

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!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。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物操作说明：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。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。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会

跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

要留下详细地址和电话，我们亲自送到。谁出来还想到带相机，而这一难忘的时刻不拍张照片留下来太可惜了。这可乐坏了消费者。我们让消费者在民防商务酒店的大厅拍照，并且每张相片都装进一个简易的相框里，为的是让消费者放地显眼的上方，让他们能够经常看到照片和照片上的民防商务酒店，就永远忘不了这一难忘的时刻，也就永远记住了民防商务酒店。照片洗出后按消费者的详细地址，我们派专人送达，得到消费者的再一次感谢！