

# 2023年圣诞节超市活动标语(汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

## 圣诞节超市活动标语篇一

红色圣诞，圆满新年□xx家具，豪礼相送。

- 1、提高公司知名度，美誉度，扩大市场销售量。
- 2、提高销售业绩，增加公司客户销售信心。

xxxx全国经销商以及自营店

20xx年12月20日至20xx年1月10日

### 1. 沙发促销

套餐一红色圣诞

套餐二圆满新年全家福1+2+3

套餐三转角单套xx家具，单套订购可享受每订一款优惠5%

套餐四豪礼相送凡在活动期间订购产品除享受折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳

### (一)、场外宣传：

- 1、报纸宣传：分别于12月20日和12月24日两天必须在当

地dm报纸发布1/4版面硬广。

2、以公众号、微信为基础，向消费大众发送促销内容信息、节日祝福信息。

## (二)、场内宣传：

1、店内海报□x展架□dm单页宣传。

2、店内人员口头讲解。

3、短信：3分/条，以20万客户为基础量，发送两次，共：12000元。（公司统一编制短信内容，以xx公司品牌做推广）

### 1、门面布置：

各经销商根据自身店面进行烘托氛围，可以彩色气球点缀或彩丝带。

### 2.、店内布置

于店合适的位置，一般在门口不影响产品又可以起到醒目的作用，用一棵圣诞树，树下摆满各种精品小礼物，为赠礼区。

门口左右两侧放置活动内容x展架一个，活动内容可自行定制。

### 3、人员装饰

每个销售人员戴上圣诞帽，主要烘托节日气氛。

### 4、元旦布置

以圣诞布置为基础，在厅内每个吊旗下悬挂红灯笼，可沿用

至春节后。

1、报纸硬广：1/4版面，5000元/次，1次共：5000元。

2、电视滚动字幕宣传：1200元/天，两次共：2400元。

3、短信：2分/条，以10万客户为基础量，发送两次，共：4000元。

4□dm单：

5□x展架：

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。

喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

小礼物：

7. 以上费用预估费用，实则可能不会超出，估计推广费用约14000元。

1、红色圣诞：凡在圣诞期间客户订单红色圣诞套餐满10套的，即可享受公司价格10%优惠让利。

2、圆满新年：凡在元旦期间客户订单圆满新年套满10套的，即可每套返现202x元。

3□xx家具：凡在活动期间订购公司单品的客户订满3套即可享受公司价格5%优惠让利。

4、豪礼相送：凡在活动期间返单的客户，除享受产品折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳。

5. 凡本次活动下单超过20万的客户，公司除以上优惠之外可享受广告支持费用50%的`补助。

1. 所有参与活动的客户，需要做广告及其它推广的，需在20xx-12-3将申请单传回公司，超过时间则视为放弃。

2、所有特价产品必须将至少30%的订金打到公司账户，公司方可安排生产；

6、享受本次公司广告支持费用的客户，不再享受公司其它本年度广告支持。

7、本次活动业绩不计入年终返点。

## 圣诞节超市活动标语篇二

欢乐圣诞节（圣诞狂欢夜）

说明：每年的12月25日，是基督教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。为提高商场在本地的影响，提升营业额，特举办此次促销活动，方案如下：

### 一、圣诞节氛围营造

a□□在雪地上矗立着一座小茅屋，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帽，衬托节日气氛，

刺激顾客消费。

## 二、促销活动

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。

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。

## 圣诞节超市活动标语篇三

我与你，携手共迎圣诞

x大学委员会

x新势力俱乐部x大学疯狂英语联盟

赞助单位□x论坛

地点□x大学主校区3号篮球场

时间□x年12月24日晚上19：30分至22：00分（将做具体延长）

x大学全体师生

文娱表演

1、前期宣传（12月19日至12月24日）

（1）一饭门口悬挂横幅

（2）以短信方式报名

（3）在xbbs发贴宣传

（4）在x饭堂张贴海报

2、场地准备（12月20日至12月24日）

场地等相关申请

晚会舞台背景布置

音响、灯光设备等晚会设备的准备与调试

晚会入口布置。在晚会场地入口摆设圣诞树（橙黄色），即许愿树。

到场人员的位置安排。内部提供好易贴，即便条贴，晚会参

与者经过晚会入口取得好易贴，进入晚会现场后根据取得的好易贴的'颜色找到同色标志牌，进行自觉分组。

3、人

4、节目排练与跟进

5、工作人员的相关工作安排（大型晚会，偶尔会有突发的小插曲，为了维护现场秩序，工作人员需要多名。成立一个4人机动小组，应付突发状况。）

1、19：40—19：45：舞蹈《成人礼》（03：30分）。由劲舞拉开舞蹈帷幕，劲舞最易带动全场气氛，掀起观众欣赏热潮；（节目必须提前做好准备，所需资料（音乐等）必须提前收集。）

2、19：47—19：55主持人开场白；

4、20：07—20：15《帝女花》话剧；

6、20：28—20：35生存大挑战颁奖仪式；

7、20：37—20：50选美；

8、20：52—21：10情侣配对游戏。主持人请出3名女孩、3名男孩（在分组中选，记得要普及），接着分别问他们的配偶条件（例如身高、发型、脸型等要求）。在座的观众如果听到的条件符合自己的，就站起来。（忌冷场，所以主持人要随机应变，可以在观众席上任选）。然后所有参与者配对，配对完毕后，配对者的手交叉在一起，比赛快剖橘子皮。最快完成的可以选择礼物。最慢的一对要上演一出深情戏。参与者都有礼物；（优帕饰演者送礼物）

9、21：10—21：20抽奖环节；

12、21：30—21：40全体唱圣诞歌曲

□wewishyouachristmas□□□形式：将圣诞树置于场地中间，所有人围成若干个圆圈，圣诞老人和优帕共舞，围绕圣诞树。带动全部观众一起狂欢。所有人为晚会歌唱，也为自己歌唱，晚会拉下帷幕。）。

## 圣诞节超市活动标语篇四

平安夜是圣诞节前夜，在这个意义非凡的圣诞节前夕，我们欢聚一堂的时刻，在这里，中网管家的所有伙伴们一起欢度平安夜，喜迎圣诞节！

既然是平安夜，那么，我们肯定需要把平安抱回家了哦，因为中国人比较注重风俗，苹果的“苹”与平安的“平”同音，于是中国人寓以苹果“平安”的吉祥含义、于是就有了平安夜送苹果的习俗，那么今天中网管家也将准备好的习俗的种子在中网人的心中播下，平安夜送平安果，有请我们带着平平安安的祝福的贺总将我们的平安果送到我们每一位伙伴手中，祝愿你们在新的一年里平平安安！

通过本次活动，营造出一种团结向上，活力四射的美好气氛。这是一次新老员工的交流晚会。用这种极具亲和力的交流方式，给公司各部门员工提供交流平台，从而形成较强的凝聚力，同时为新员工提供了展现自己才华的美丽舞台。

20xx年12月24日14：00—17：00

三、活动主题：

喜迎平安夜，默契大考验

公司大厅

公司所有成员



1、公司门口：树立一棵1.5米高的挂满彩灯（或是圣诞挂饰）的圣诞树。大门的四周可缠绕绿色的藤环。

2、活动场地：主背景摆设一个挂满铃铛、雪花、贺卡、礼品盒、蝴蝶结等装饰品的圣诞树（最好带彩灯）。室顶斜拉装饰网，上悬挂彩条、丝带。其余地方填充迷你圣诞树、驯鹿雪撬、雪花、靴子等相关装饰物，墙壁柜子上可用透明胶布粘贴图片，另外再吹一些气球，营造出祥和、热烈和祝福之情，富有亲和力的氛围。

3、聚会人员：每人发放一顶圣诞帽子，（备若干瓶喷花、喷带）加强节日气氛。

4、其它物资准备：

（1）茶水供应、饮料

（2）水果、糖果、花生、瓜子及其他的小零食

（3）杂物：透明胶布、卷纸、剪刀、纸杯等

（4）各种游戏道具（详见具体游戏）

1、亮灯仪式

（1）许愿：播放背景音乐《平安夜》，全场熄灯主持人宣布大家开始，许新年愿望，然后开灯。（把愿望写在纸条上，一起交给主持人，贴在许愿墙）

（2）送福：发放贺卡，请每一个人写满祝福词（收发人不写），集中放在祝福盒里面。等晚会将要结束的时候，交换祝福，随机送福给每个人，享受缘分的乐趣。

# 圣诞节超市活动标语篇五

## 一、活动主题：

“XX红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动策划案

## 二、活动目的

通过“XX红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

## 三、活动时间：

11月底至12月初

## 四、活动地点：

各大商超卖场以及娱乐夜场

## 五、活动内容：

买任意一款XX红酒产品，即可参加“XX红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动：

一等奖为免费获得全免“XX红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

二等奖为享受三折“XX红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；

三等奖为享受五折“XX红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

四等奖为享受七折“XX红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；

五等奖为享受九折“XX红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。

采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

## 六、活动构思：

圣诞节期间，对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎圣诞节大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于12月份对k/a终端服务员的销售促进奖励。

## 七、活动策略：

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄。（参观xx红酒种植园及生产线）-----昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠（名义上是该旅行社和我们联合促销，）开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

## 八、宣传策略

引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口（神秘之旅之神秘所在）。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的购物心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等

## 圣诞节超市活动标语篇六

xxx主题餐厅今年的促销活动主要以赠送礼品、精彩的表演以及提供更贴心服务来吸引消费者。为了促销活动的.顺利进行，

现对于圣诞节活动的筹备、操作及成本的控制，做出如下促销活动方案：

1□xxx主题餐厅节日特色的装饰，营造圣诞节喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高品质”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对尚海派主题餐厅的关注，以达到提升直营店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的。

3、安排小提琴演奏等表演服务，烘托温馨浪漫气氛，提升消费档次，加深消费者的体验印象。

4、活动目的：通过圣诞节的策划活动，扩大xx主题餐厅的知名度，加强与商务客户的感情联系，引导周边地区居民的餐饮消费，从而取得一定的经济效益和社会效益。

xxx主题餐厅延安路店

品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音。

xx圣诞浪漫大餐——588元，2人用

菜单：

北海道金枪鱼芒果色拉

金必多南瓜鱼翅盅

照烧澳洲和牛

法式焗小青龙配番茄柠檬

法式焗小青龙配番茄柠檬汁

拉提米苏

精美水果拼盘

赠送皇轩精装干红一瓶

注：本活动不可与其他优惠同时享用活动最终解释权归本店所有。

1、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。

2、制作圣节日促销宣传海报□x展架在店面促销宣传。（12月15日前贴出去，提前宣传）

3、制作宣传单张，12月15日前开始在店面周围进行派单宣传。（公司提供统一的促销宣传单张和海报等）

4、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。

（横幅内容参考：品尝爱情的味道，聆听浪漫的声音）

1、外场

1)酒店门前的绿化区域及小树上均以满天星点缀装饰，在门前喷水池两侧布置两个圣诞小鹿的泡沫雕塑。安排一位工作人员装扮成圣诞老人迎宾。

2)酒店门前摆放一个大跨度的彩虹门并以满天星装饰边缘

3)酒店门前的雨帘下方悬挂彩色巨幅横幅

4) 可透视出的橱窗均用圣诞泡沫图案装饰

## 2、二楼大厅

1) 进门处圣诞标识地毯以及随时都能播放圣诞歌曲的圣诞老人

2) 身着圣诞装的礼仪迎宾员

3) 二楼进门处旁边布置出一处圣诞主题景点(3米高左右的圣诞树、拉着圣诞小车的小鹿和泡沫雕塑、篱笆等)

4) 在大堂顶部悬挂若干面关于圣诞主题的小饰品或小吊旗

## 3、电梯

1) 电梯间门口的门头及两侧的门柱均以圣诞主题装饰

2) 悬挂若干人工雪花装点节日效果

## 4、人员服装

1) 2-3楼所有服务人员以及前厅外场人员(经理除外)一律佩戴圣诞帽及雪花小围裙;

2) 需要四位身着圣诞礼服的女生作为活动期间的的主要迎宾接待

3) 需要两名表现力极佳的男生人选扮演圣诞老人

1) 海量的糖果、巧克力、小礼盒、圣诞玩偶等

2) 嘉宾参与环节的奖品(或是大于10元)的纪念品

4) 纪念品(印有尚海派主题标志的高档水晶杯)

5) 每对情侣一朵玫瑰花

主持人演员等

游戏道具等

圣诞树点亮设施(模拟道具)

- 1、将餐厅节日宣传策划活动以及圣诞节的由来花絮以板报的形式向员工进行宣传。
- 2、属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训。
- 3、挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训。
- 4、播放节日期间的背景音乐cd碟，以烘托整个酒店的过节气氛。

## 圣诞节超市活动标语篇七

20xx年圣诞节即将来临!为了让消费者体会到xx饭店的品牌气势和独特的圣诞文化氛围，力争做到比往年更具庆祝圣诞节的气氛，我们在装饰和布置上突出新颖和独特;在xx市加大广告宣传力度，达到在经济利益增长的同时，最大程度的强化酒店的知名度，提升品牌影响力。

20xx年12月24日——26日

xx饭店

让我们把圣诞的钟声传播四方，也让我们把圣诞的祝福洒向人间。

(一)12月24日平安夜

主题：平安是“福”

活动方式：对当天到柳州饭店消费的顾客都可以进行赠送“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：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是柳州饭店改善品牌形象的好时机，为此，我们计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情、关爱、温暖的元素。而祝福平安的亲情卡片也带着一份柳州饭店对顾客一年来的支持和一份祝福！

需要支持：一棵大型的圣诞树（供应商支持）；

苹果20000枚，费用大约6000元；

亲情卡片20000枚，费用6000元。

## （二）12月25日圣诞夜

主题：幸运

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。

年龄25周岁，手机尾号为25，生日是12月25日的等顾客，都是幸运顾客。

活动内容：在酒店大厅设立一个活动区，做简单的布置，加强酒店的活跃气氛，重要的是让顾客有一种过节日的感觉。而幸运顾客只要在一分钟内，在主持人的提示下猜出礼品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品（供应商支持）



其它费用预测：1000元。

### (三)12月26日狂欢夜

主题：激情狂欢夜

活动方式：

1、中西式餐厅、咖啡厅、绿岛食街等餐厅

(1)吃：免费品尝最具柳州特色的风味小吃——螺蛳粉

(2)喝：免费品尝厂家支持的酒水饮料和咖啡

2、娱乐综合楼的卡拉ok歌舞厅

(3)玩：免费进行喝啤酒比赛

(4)乐：免费现场点歌活动。

### (四)、惊喜特价，超值回报

24日—26日，在这三天除了有以上的系列活动提升人气外，我们改变以往搞演出、请主持耗费大量人力物力的方式，结合酒店自身实际情况，设定以下活动：

1、每晚7：00——10：00在大厅举办现场抽奖活动，将晚会推向高潮。

3、二楼的包厢区域推出圣诞节聚会“定制化”专案。针对广大机关、企事业单位团体的需要，为其提供联欢聚会场地。

4、二一九楼的客房，为每位入住的客人赠送圣诞糖果，长住客人可免费到娱乐综合楼参加“玩、乐”活动。

1、活动主题：浪漫平安夜，狂欢圣诞节！

2、平安夜浪漫烛光西式套餐，圣诞节1+1超值惊喜就在×××！

3、餐厅、客房、娱乐捆绑营销。

4、本次活动主推套餐(餐饮和客房捆绑营销)，结合当下大众市场，24日平安夜推出浪漫烛光晚餐、25日主推家庭套餐。

xxx年12月24日晚(平安夜)

xxx年12月25日全天(圣诞节)

1、提前制作并销售圣诞套票，情侣套票。在酒店大堂及餐厅做圣诞布置，加强酒店的节日活跃气氛，放置圣诞树，装饰圣诞树，礼品堆放在树下突显节日氛围，让客人找到过节的感觉和氛围。

2、酒店推出特别圣诞套餐，具体可分为：圣诞套餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐。

3、针对平安夜赠送平安果(用包装纸装饰后的苹果)

4、住店客人及餐厅用餐客户即可抽奖送礼品，中奖即送圣诞树下堆放的礼品。将每个礼品都贴上号码，客人在大堂或餐厅用餐时，由服务员上前让客人抽号码，抽到哪个送哪个。奖品可设计带酒店logo的杯子、圣诞帽和创意小礼品等。

1、可与周边异业商家合作，进行跨界营销，到店消费的客人消费满100即送周边跨界合作商家的代金券1张，小朋友免费送气球，员工着圣诞帽突显节日氛围。

2、微信互动营销，到店进行微信互动，来店消费发送朋友圈

图片或关注酒店微信公众平台发送“圣诞”两字，免费赠送圣诞创意礼品一份。

3、餐厅与“双十一”捆绑营销，“双十一”参加活动的客人，凭当日消费凭据可再抵费用12.25元。

## 圣诞节超市活动标语篇八

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。

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。

(1) 狂欢帽子节！

(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。

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，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，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。

cider(苹果汁)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，国外人过圣诞节的时候，晚上习惯将2升的cider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cider，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。

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xx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。

圣诞服装大特卖：冬季休闲服装、西装、风衣、羽绒服、保暖内衣等。

圣诞玩具节：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。