

最新商场圣诞节活动方案 商场圣诞节活动策划书(优秀10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

商场圣诞节活动方案篇一

一、活动目的：

- 1、了解圣诞节，感受节日的欢乐气氛。
- 2、大胆展现自己，积极参与活动，增强自己的自信心和表现能力。

二. 活动准备：

- 1、各班节目准备
- 2、音乐、游戏道具准备
- 3、现场环境布置

三. 活动时间及地点：

四. 活动流程：

(一) 各班歌舞表演

1. 兔子舞(大一班)
2. 圣诞狂欢舞曲(大二班)
3. 铃儿响叮当(大三班)

(二) 游戏

1. 抢椅子

游戏规则：每班请5名幼儿，总共15名，准备14把小椅子，音乐开始幼儿跟随音乐舞动，当音乐停止之后幼儿迅速坐到椅子上，没有抢到椅子的小朋友则被淘汰，剩下幼儿继续游戏，直到最后剩下的一名幼儿为获胜者。

2. 水果蹲

(三) 圣诞老人送礼物

播放有关圣诞老人的电影片段，引出身穿圣诞服装的圣诞老人到活动现场送礼物，大家分享礼物，幼儿感受圣诞节的快乐！

(四) 活动结束

播放英文圣诞歌曲，孩子们在歌声中跳起欢快的舞蹈。

商场圣诞节活动方案篇二

一、活动主题：

此次活动的宗旨是“学会感恩，学会助人，学习社会实践”，旨在让在校大学生感受那些生活在贫困地区学生的生活状态，让我们学会感恩，学会用一颗爱心来看待我们的社会。通过自己的社会实践所获，帮助别人的同时也帮助自己。

二、活动背景：

20xx年5月，信息系爱心社第一次下到孟家溪小学进行调研，通过当时的调研，与孟家溪小学贫困学生建立了长期联系并

给予一定的资助[]20xx年4月，信息系学工五支部和信息系爱心社再次来到孟家溪小学，学院给予孟家溪小学6名贫困学生资助并捐赠文具和衣物，在孟家溪小学成立长江大学工程技术学院信息系学工五支部和信息系爱心社的爱心基地[]20xx年4月16日，信息系学工五支部党员和信息系爱心社再次下乡到孟家溪小学进行回访工作，通过这次回访，希望并号召更多的人投入到这个集体，一起来关怀这些贫困灾区的学生。

三、活动目的：

举行此次圣诞节爱心义卖苹果活动的目的是为了让更多的人能了解并帮助那些处于贫困边缘而不能享受良好教育资源的学生，此次义卖的全部资金将全部捐赠给贫困灾区的学生。同时也让全院大学生在享受美好节日的时候不要忘记那些生活在困境中的孩子，增强大学生对于社会的责任感和感恩之心！

四活动名称： 奉献爱心感恩义卖

五、活动时间： 12月18~12月24

六、主办单位： 信息系团总支学生会

策划承办单位： 信息系“烛馨”爱心社

七、活动地点： 长江大学工程技术学院

八、活动过程：

前期准备

- 1、与水果商商议好有关苹果出售的相关事宜；
- 2、做好有关义卖的宣传工作

a□将由学生会宣传部对此次活动办一份宣传板

b□由爱心社成员向信息系每个班级对此次义卖进行宣传

c□制定有关义卖的横幅；

3、有关义卖人员安排；

活动开展

1、12月10日之前完成班级苹果订单统计，并组织人员采购苹果并做好苹果分配包装工作。

3、院内，将安排爱心社成员于各寝室楼下摆摊义卖，义卖期间会进行一定的宣传；

4、总结好活动所获得的善款并做好记录，按要求向系学生会和全体学生汇报所获得爱心善款。

九、注意事项

2、在进行义卖过程中，爱心社成员要说明义卖目的，不得强迫他人购买；

3、在活动过程中任何成员都要听从该组负责人的指挥，不能私自活动，若有情况可以向负责人反映，得到允许后私自行动。

4、在义卖苹果的过程中各成员务必要注意自己的言行态度；

商场圣诞节活动方案篇三

一、活动主题:happy20xx——“圣诞游园活动及礼物”对对碰”

二、活动目的:通过happy20xx活动一方面丰富西溪校园的学生生活,提高学生的生活质量;同时也通过这次游园活动增强西溪学生对校园的感情,促进爱校之情.

三、具体活动策划方案

(一) 圣诞礼物派送——“对对碰”

活动时间:12.22—23(报名)

12.23晚派送贺卡

12.24下午,生科院操场“对对碰”(晚派送礼物).

活动规则:总共设15对相对应的卡片,如“黄蓉与郭靖”等,23日晚把卡片送到参加该活动报名的寝室里,让其选取一张卡片,让其于之写者对对方的祝福,并保管好卡片,24日下午特定时间都到生科院操场集中.如果能寻找到对方,如:抽取“黄蓉”的寝室成员能寻找到抽取“郭靖”的寝室成员,则把两张卡片一起带到服务台去登记,服务人员将把礼物送到双方的寝室(或者现场领取).

附:该项活动是15个男生寝室与15个女生寝室进行,亦不排除个人参加.

宣传时应注明:名额有限,采取先到先得的方式决定.

(二) 圣诞游园活动

时间12.24(周五)下午

地点室外生科院操场

内容:7个小游戏组成,流程如下:

首先欲参加游园的同学去服务台领取游园卡.

1. 名称:知识问答活动(问题有关浙大以及西溪校区公管会等等)

道具:问题

参加人员安排:集体

游戏规则:抽取题目号码,回答相应的问题.(问题另附)

答对问题的给予卡片上一个过关标签,如未答对在相关部分划×.

2. 名称:吹气球

道具:气球若干,内置小字条(字条上可以写"表演节目,获得奖品等)

参加人员:5人一组,多次

游戏规则:参加人员按5人一组比赛(气球自行选取),依气球被吹爆速度取前3名,对球内的奖品予以变现.即主持人根据"字条"的内容给该同学对奖.比如:字条里写着"跳绳一百,奖励桔子两颗",那么该同学只有得按"字条".

2.20xx大学生圣诞节活动策划方案三篇范本

3. 圣诞晚会活动策划方案20xx精选范文四篇

商场圣诞节活动方案篇四

一、晚会主题: 嘉年华的英文单词是“carnival”[]“carnival”这个概念源于威尼斯,翻译过来就是“狂欢节”的意思。“人

生百年，难忘”。通过圣诞节晚会，营造一种团结向上，青春健康，气氛活泼，推崇湘泉特色。

二、创意阐述：这是一次新老朋友的交流晚会。“圣诞晚会”作为一种极具亲和力的交流方式，在各大社区普遍推广，为使我社区的圣诞晚会更具。因此，有以下设想：

第一乐章-欢乐：本章以8名舞蹈演员在轻松欢乐的《铃儿响叮当》乐曲中翩翩起舞拉开整场晚会的序幕。用电光花制成“雪花”图案，以“湘泉欢乐嘉年华”7个大字组成字幕烟花，点明晚会的主题，拉开了第一乐章的帷幕。以组合烟花烘托出圣诞节的多姿多彩；又以狂潮烟花衬映出节日人们的欢乐心情。视野开阔，层次分明，恰似雪花飘舞，又似万马奔腾。

第二乐章-喜庆：本章通过主持人的指挥棒将刚刚出炉的新歌与飘散在记忆中的老歌巧妙地编织在一起，时而热辣，时而怀旧；用不同方式诠释同一首歌，让同一首歌也变得生动起来；时而让你随着热力四射的劲舞兴奋到极点，时而又在阳春白雪般的探戈鼓点沉醉于许多年前的西班牙宫廷……歌声、笑声、欢呼声分别在不同高度和跨度开苞定格，加上荧光棒交相衬托，使整场晚会在五彩缤纷，高潮迭起，可谓是红梅朵朵，银蝶飞舞、流星闪烁，演绎出湘泉丰富多采的都市风光，使人寓情于景，喜庆万分。

第三乐章：参与本章通过每一位入场者的号码，在晚会中间穿插几个互动性节目，抽到号的与会者上台与歌手、主持人亲密接触或来表演。如“模仿秀”模仿最像的有奖。既有浓妆淡抹之情调，又有雷霆万钧之气势。在期待和守候中，将晚会推向高潮，令人目不暇给，回味无穷。

三、场景布置（略）

四、晚会流程

- 1、社区领导致欢迎辞。
- 2、音乐《铃儿响叮当》中主持人开场。
- 3、歌舞节目。
- 4、游戏、模仿秀。
- 5、杂技。
- 6、游戏、抽奖。
- 7、相声、小品8、歌舞节目9、“幸福拍手歌”中结束晚会。

五、节目单（暂定）

- 1、领导致欢迎辞。
- 2、大型歌舞《铃儿响叮当》亮点：渲染晚会主题演唱：全体演员。
- 3、男声独唱《暗香》（伴舞）《从头再来》。
- 4、女声独唱《痴狂》（伴舞）《奴里》《青藏高原》。
- 5、互动环节游戏、嘉宾表演。
- 6、歌曲《戏曲联唱》《玫瑰香》（伴舞）《什锦菜》。
- 7、歌曲《失忆恋爱备忘录》（伴舞）《她一定很爱你》《有多少爱可以重来》。
- 9、互动环节——超级模仿秀。

六、执行程序（略）

七、宣传策略

1、总体方略：匠心独运的文化品牌，以圣诞为契机，挖掘出x本土精萃的社区文化，以及老百姓情怀所致，构造欢乐嘉年华的专场晚会，形成企业架构扩张力，提升企业的关注度和亲和力。

2、宣传口号：人生百年、难忘份情谊给大家、特别的爱给特别的你、欢乐嘉年华。

3、媒介宣传：古城，但其千古的却一直以一种开化的姿态面对着这个日新月异的世界。翔为梦想，依托圣诞这个特殊的欢乐嘉年华的专场晚会欲展翅高飞。

圣诞节的策划2

一、活动时间：12月20日—1月10日

二、活动主题：

相约欢乐优惠在圣诞、元旦。

三、活动说明：

每年的12月25日，是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。

四、活动目的：

通过圣诞、元旦的策划活动，扩大酒店的知名度，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。

五、场境布置：

a□门口：

一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎候宾客，迎候语必须是‘merrychristmas□’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陈列各种圣诞礼品（空箱子用礼品袋包装就可以），放在圣诞树下排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

e□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□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。

餐厅：服务员头戴圣诞红帽，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。

六、活动内容：

餐饮部：

1、活动期间，推出圣诞套餐（标准由餐饮部定）。

- 2、圣诞节特价套餐：提前预定，赠送圣诞礼品一份。
- 3、活动期间，每桌可享受特价菜一道。
- 4、活动期间，每桌赠送精美特色小点一份。

客房部：

- 1、活动期间6楼、7楼商务标间特价房100元/间。
- 2、入住客人均赠送价值58元代金券。（代金券只限在散客价的基础上进行优惠、最低房价保证在100元）
- 3、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。
- 4、入住套房的客人，享受贵宾待遇、房间配董事长欢迎词、并免费赠送水果一份、矿泉水两瓶。

别墅区：

- 1、每天推出一套特价300元别墅。
- 2、入住别墅均赠送水果一份。
- 2、入住客人，可免费使用酒店游泳池，退房当日可享受退房至14：00。

游泳馆：

- 1、活动期间办理：30次卡赠送5张成人泳漂15次卡赠送2张成人泳漂。
- 2、建议在淡季可以印刷5元体验券（用名片制作盖上钢印限日期顾客只用付5元成本费）群发给客户邀请来体验！

七、宣传方式

内部宣传：

(1) 由人事部将酒店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（十二月二十日前完成）。

(2) 各部门属下员工进行节日期间的语言规范、礼仪礼貌方面的培训（十二月二十日前完成）。

(3) 由人事部挑选服务员扮演圣诞老人，并进行适当的培训（十二月二十日前完成）。

(4) 由保安部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。（大堂、客房）

外部宣传：

以短信形式对新老顾客进行宣传。各部门、营销部以电话拜访方式向顾客介绍这次活动内容！

圣诞节的策划3

为丰富广大员工的业余文化生活，加强公司内部沟通与交流，增进企业的凝聚力和广大员工对企业的归属感，适逢圣诞节来临之际，特策划举办“激情之夜圣诞狂欢”系列活动，让全体员工在公司共度佳节。具体事项如下：

一、事项说明：

1、活动主题：“激情之夜圣诞狂欢”全员大互动。

2、活动时间：12月24日20：00—24：00。

3、活动地点：公司篮球场。

4、活动形式：歌舞晚会、集体游戏及平安夜祈福。

二、活动内容：

1、情侣拍档（情侣站报纸）

主题：爱情的智慧魔力

所获奖项：最聪明爱情奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者准情侣，首先情侣或准情侣双方立于报纸之上，然后不断将报纸对折，报纸面积越来越小，但站在报纸之上的男女双方的任何一只脚都不能着地，且不可以借助外力、外物，否则视为违例，自动退出比赛，最后所剩的一个为优胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最聪明爱情奖。

2、合作猜字游戏

主题：心有灵犀一点通

所获奖项：最灵犀情人奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对情侣，一人背对字板，一人面对字板，面对字板者用动作表演字板所示，也可以用语言提示，但在提示语言中若涉及到具体的字板所展示的图片或文字，则视为违规；背对字板者说出字板所示内容，时间3分钟，说出正确的最多的为胜者。本比赛分为四轮，获胜者获得最灵犀情人奖。

3、平安是福

主题：身无彩凤双飞翼

所获奖项：拍档奖

组织方式：随机抽取或者自愿报名四对男女生，面向而立，左手放在背后，右手手持一个苹果，男生喂女生吃，女生喂男生吃，前提条件是双方的左手都不能动，看哪一组吃得最快，吃的最快的一组获胜。获胜者获得拍档奖。

4、平安夜祈福礼物互派送

主题：“缘”来是你——情系礼物一线牵

所获奖项：最神秘礼物奖

组织方式：凡是公司在职员工均可参加，参加者需准备一份包装好的精美圣诞礼物（礼物价值不少于10元），可在礼物内写上祝福话语和联系方式，然后将礼物放置在c栋舍管处并进行登记（登记时请注明圣诞节自己的班别），自通告发布之日起至12月24日17：00截止登记，届时圣诞老人会将礼物按男女分成两大类，并以抽签的方式派发礼物（男女礼物置换），“缘”来是你——最熟悉的陌生人，可当场描述送你礼物的他（她）的形象，回答最接近或礼物最精美者获奖，让你和他（她）认识后接下来就你俩自由发挥啦！

5、鸿运当头签牵玉手

6、吉它及舞蹈表演

7、圣诞礼物大派送

组织方式：选取后勤2名员工穿上圣诞老人服扮演圣诞老人，在圣诞节夜派送礼物。如公司有人上夜班可趁夜班员工下班之机派送（平时公司搞活动因为上班的缘故夜班无机会参加，在厂区外下班的路上给他们一个意外的惊喜）

三、费用预算：

圣诞节装饰品1800含公司大堂、写字楼圣诞树、花、画等
节目所需道具500如苹果、饮料、圣诞帽、小服饰等
表演人员礼物30030份10元/份
歌舞厅舞台装饰品300小彩旗、小彩灯及彩气球等
互动节目奖项0元一节目（共4个小节目）
观众参与小礼品500100份5元/份
圣诞老人派发小礼品500糖果、小饰物、生活用品等
合计4100

四、工作人员安排：

由后勤组负责组织协调，由行政后勤组及员工关系组负责圣诞节活动的全面工作。

圣诞节的策划4

活动主题：欢度圣诞，惊喜连连

活动时间：12月20日至12月26日

活动内容：

1. 一元秒杀区

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的气氛炒的更加火爆。

2. 活动抽奖

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3. 惊喜不断

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

1. 渲染氛围

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

2. 活动宣传

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中（例如微信订阅号、qq订阅号、团购平台），提前一周发布活动促销的方案，

相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

3. 活动备注

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的详细资料登记归档。

商场圣诞节策划方案

商场圣诞节活动方案篇五

活动时间：12月1日（周五）-12月3日（周日）

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：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。

活动地点：门前广场

活动内容：

一、卖场圣诞氛围营造

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。

二、主持人节目促销活动

(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。

（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，国外人过圣诞节的时候，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

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。

三、特别企划——公益活动（主持人煽情串词）

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。

活动时间□20xx年12月20日至20xx年2月15日

活动主题：欢乐节日劲爆优惠大行动！

活动重点说明□20xx年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品的热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

商场圣诞节活动方案篇六

1、活动主题：圣诞气息降临(快乐圣诞，共度平安之夜)

2、活动主旨:为了丰富大家的课余生活,让大家在圣诞之夜在体验西方文化的同时放松心情,展现外语外贸职业学院各优秀社团的风采,活跃校园气氛。

3、活动时间:12月24日晚18:00

4、活动地点:x学院大学生活动中心

5、主办方:江西外语外贸学院院团委团体联合会

6、承办方:x学院院团委联合会及各社团

二、工作人员和项目组

7、工作人员:

总负责: 正主席

总导演: 某副主席

总策划: 柳××

8、项目组:

(1)第一项目组: 节目组

组长: 各协会分管副主席和分管艺术部主席

组员: 各协会会长及参演人员

任务a完成节目收集、筛选及后期的排练、彩排工作(包括收集互动游戏)

b主持人的选择、形象设计及台词审核;

c□负责节目的编排及晚会全流程的衔接

d□准备好晚会所需的一切服装道具；

(2) 第二项目组：宣传服务组

组长：分管宣传部主席

副组长：宣传部部长

组员：宣传报道组(海报宣传、广播宣传、网络宣传)

任务□a□利用海报、横幅、广播、网络等方式开展宣传

b□完成台词的创作、晚会工作证及椅卡的制作、请柬的写作工作和节目单的打印工作

c□晚会全过程节目摄影

d□晚会当日准备好会场服务物品，如水杯、茶叶等

(3) 第三项目组：采购组

组长：分管财务部主席

副组长：财务部部长

组员：财务部成员

任务□a□负责采购布置舞台物品及晚会现场的用品

b□保管采购清单并做好报销费用的工作

(4) 第四项目组：舞台布置组

组长：分管艺术部主席

副组长：艺术部部长

组员：文艺、体育、学术部部门部员

任务□a□晚会现场的设计与装饰

b□确保演出当天舞台装饰的完整性

c□负责会场桌椅的配备工作

(5)第五项目组：外联组

组长：分管外联部主席

副组长：外联部部长

组员：外联部部员

任务□a□负责晚会的赞助

c□联系好兄弟院校的节目

d□联系各大商家对本次活动及各协会的赞助项目

(6)第六项目组：机动组

组长：彭丽民

组员：策划部及秘书处部员

任务□a□晚会期间，负责会场纪律维持、会场后勤保障以及处理紧急情况

b□晚会现场话筒的传递

c□晚会期间的灯光、音响设备的维护与管理

(7)第七项目组：清场组

组长：副主席

组员：扩展部、财务部、宣传部、秘书处

任务□a□扩展部：负责清理晚会会场的布置

b□财务部：负责晚会会场的场地清扫

c□宣传部、秘书处：负责晚会结束后桌椅、音响设备等的归还

三、各阶段任务及工作分配

9、晚会前三个阶段：

(1)晚会策划及准备期

本阶段主要完成宣传、节目收集、主持人确定及邀请嘉宾

1)节目收集：由节目组负责。采取向各协会收集节目的渠道，确定主持人。

2)前期宣传：由宣传组负责。海报设计、广播稿的撰写及准备台词。

(2)晚会协调及进展期

本阶段主要完成节目筛选及排练、中期宣传、确定音响设备、

购买物品

- 1) 节目筛选及排练：由节目组负责，总导演监督。
- 2) 中期宣传：由宣传组负责。该阶段让各系学生会出本次晚会的海报。
- 3) 物品购买：由采购组负责。物品需要情况征求各组组长。
- 4) 邀请嘉宾：由外联组负责。确定邀请嘉宾，经主席团同意后方可发请柬。

(3) 晚会倒计时期

本阶段主要确定晚会的全过程(节目单的确定、末期宣传、核实邀请嘉宾)

- 1) 晚会全过程确定：由节目组负责，总负责和总导演监督。节目组确定节目单后交于宣传组打印，并加紧排列节目。(兄弟院校的节目也由节目组审核)
- 2) 末期宣传：宣传组负责。节目单的设计和发放，网络宣传。
- 3) 核实邀请嘉宾：由外联组负责。

11、晚会当日流程：由总导演和节目组负责(节目附表)

12、晚会后期工作：(1)清扫会场(由清场组负责)

(2)送嘉宾(由外联组负责)

(3)书面总结(全体工作人员)

四、宣传：

1、12月20日在各宿舍楼张贴栏上张贴pop海报，23日再次于主要教学楼一楼张贴处张贴海报，需要海报约15张，组织人员在学院派发宣传单。由宣传部负责海报的制作。

2、12月20日前后，在学院一食堂、二食堂悬挂横幅，如“(赞助者)预祝外语外贸职业学院圣诞之夜圆满成功”云云。

备注：活动宣传方式

1、提前2到3天在校内各主干道路发放传单(彩喷宣传纸)，正面为此次活动的宣传，背面为赞助商简介等。

2、与我院广播站联系，提前一周开始广播宣传此次圣诞晚会。

3、由我院各系出海报张贴于各系实验楼，宣传此次圣诞晚会，并写明商家名称。

4、由团联宣传部出宣传海报，张贴于校宣传栏，并写明商家名称。

、晚会由商家冠名，并在晚会中介绍赞助商。

6、在晚会现场发放赞助公司的传单或者小礼品。

五、会场布置：

1、入口：放圣诞树

六、资金预算：(附表)

七、应急方案

如果晚会遭遇停电状况的话

1. 由秘书处负责看管晚会财务。
2. 由文艺部负责看管表演所需道具。
3. 由策划部和外联部负责维持现场秩序。
4. 如晚会开场前遭遇停电，等待10分钟，如还未来电，由晚会负责人宣布晚会推迟到明天或另改时间举行。
5. 如晚会上半场遭遇停电，等待10分钟，如还未来电，由晚会负责人宣布晚会推迟到明天或另改时间举行。
6. 如晚会下半场遭遇停电，等待10分钟，如还未来电，由晚会负责人宣布晚会结束。

八、赞助方案：

圣诞节是西方的“春节”，随着中西方文化的融合，圣诞节在中国尤其在中国年轻一代的影响逐渐增大，如今，圣诞节已经成为中国学生的一个隆重的节日。在圣诞节，各种各样的圣诞节庆祝活动越来越受到大学生的关注。

圣诞节派对作为一种重要的形式，对大学生的吸引力非常巨大，即使因为各种原因，他们可能无法亲自参与本次活动，但是，一个欢乐而温馨的圣诞节party依然能成为大学生们闲暇之时津津乐道的话题。

其影响力之大，难以表述!通过这次的“圣诞之夜”派对，能够达到事半功倍的宣传作用。赞助商家的品牌形象在成大学生的心中将前进一大步。

这次活动，我们将以“圣诞之夜”来命名，在活动的宣传中，不遗余力地为赞助商做宣传;同时，赞助商以现金的形式支持我们这次活动，与“外语外贸职业学院院团体联合会”携手，

“圣诞之夜”派对在成都大学做大、做好!

商场圣诞节活动方案篇七

相约圣诞之夜(圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞)

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。

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。

(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：

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。

(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20xx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，而在甲天下里过圣诞节更具圣诞味道。

(6) 圣诞节火鸡大餐

圣诞节作为一个隆重庆祝节日，不能少了好吃美味食品。在国外，圣诞节火鸡大餐就是例牌主菜了，而对于火鸡，国内的顾客了解较少，因此在现场制作销售火鸡必定能激起的顾

客的好奇性和购买欲。

操作说明：可在现场用图片海报对火鸡的产地、营养特性、如何制作等加以说明，并强调这是西方圣诞节不可缺少的主要食品，同时火鸡货源必须准备充足。

(7) 其他促销活动

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。

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，也有助于提升商家的美誉度。

商场圣诞节活动方案篇八

1、时间：11月26日~12月25日

2、地点□x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：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xx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xx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、驯鹿雪橇、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xx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xx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。

(3) 圣诞老人与小鹿一起将圣诞树点亮□xx商场圣诞节系列活动拉开帷幕……

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xx商场圣诞节系列推广活动。

三、平安夜晚会

1、时间：12月24日晚21：00时~24：10时

2、地点□x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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

商场圣诞节活动方案篇九

所处推广阶段：春节过后，加快洋房及高层剩余户型推售；

本阶段营销目标：积累洋房及高层客户，完成销售目标；

主题：团团圆圆 十全十美

XXXXXXXX

猜灯谜兑换礼品，吃元宵

会所大厅

约访老业主及意向客户

约40组/天

大厅指示牌、背景版、果盘饮料、桌椅、灯笼、谜语

元宵、儿童玩具（元宵晚上玩的玩具）

活动细节：

- 1、活动现场客户猜灯谜换礼品，兑换元宵和玩具，可能客户多次选取进行兑换
- 2、客户兑换礼品时做好登记工作，避免一人多去的现象
- 3、保证食品的卫生安全，准备充足。

活动现场分布

活动形式

注：以上为预计费用，报销将按实际消费执行。

2月22日关键点及分工

商场圣诞节活动方案篇十

1. 针对不同年龄不同层次的人群策划与之相关的活动。
2. 围绕消费群体的尊重需求、自我实现需求来策划活动。
3. 活动要有参与性与互动性。
4. 活动要能成为市场话题。

香世界庄园的顾客以及他们的. 关系网络群。

香草人家的新顾客或潜力顾客。

1. 尊重现有的香世界庄园的顾客。
2. 通过尊重现有的香世界庄园的顾客，影响成为香草人家的潜在客户。

3. 通过给香世界庄园顾客的少量试吃与特殊服务的方式，影响他们成为香草人家的顾客。

4. 建立关系营销网络。

1. 做商家联盟可以为香草人家提供：

联盟商家可以为我们设置x展架、易拉宝、发放宣传单等为我们宣传预热。

2. 做联盟商家我们为他们提供：

香草人家代金券、香世界庄园代金券（可供其宴请朋友时使用或者在庄园开展其员工活动使用）

3. 商家在庄园举行员工活动消费满x千元以上送一百元代金券或者骑马一小时等。（内容可自由变换）

商家联盟可以促进庄园与香草人家达成共赢，并且节约了宣传成本。

1. 消息发布

（香草人家茶庄将在七月六日试营业）

2. 具体活动内容

a服务人员名称征集

b微博疯狂猜图活动

c试吃及问卷调查

d试吃感想发布微博@香草人家，赠送代金券。（此代金券分

时段使用或者消费满x元使用一张，每桌限一张。）

1. 互动参与性高。（服务人员名称征集，微博疯狂猜图活动，试吃及问卷调查等）
2. 能引起广泛讨论，形成话题。
3. 能表现出对香世界庄园客户的尊重和关怀。
4. 关注时间长。
5. 香草人家服务理念以及品牌特点均能得到广泛推广。

开业前期主要以网络宣传为主，平面媒体辅助为主，尽可能的增大与受众的接触面，将新店开张资讯准确传达至消费者在平面媒体上面发布香草人家茶庄的新闻（可以制作专题类文章或者发品牌软文、如需要可以做户外广告）可采用合作模式，尽量降低成本预算。

电波媒体

在各合作电视台上发布新闻资讯，做专题或跟踪报道。

在电台发布话题讨论（人们对现代饮食的看法或对香草文化的认知，对茶点的认知，和电台合作赞助试吃名额在电台上做抽奖活动，得奖者在微博上公布）

网络传播

论坛、微博、微信、贴吧等各网络平台同步发布话题引起关注和讨论，适当进行微博活动达到预热效果。

对店内所有从业员工进行古典礼仪培训，适当的进行视频预热宣传。（制造话题，例如“古典美女服务员茶庄”）

此次宣传的主要阵地以网络为主，以花费最小的经济代价，取代最大的收益。