

2023年展会营销活动方案策划 圣诞节活动策划方案(通用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

展会营销活动方案策划篇一

圣诞节一直是个美好的节日。这是上帝之子诞生的日子，因此对世界各地的基督徒来说，这一天是非常神圣的。下面是本站为您精心整理的圣诞节活动策划方案汇总，供您参考！更多圣诞节活动方案请关注留学网策划书栏目！

- 1.公司圣诞节活动策划方案、圣诞节活动策划方案【精选】
- 2.庆祝圣诞节活动策划方案,圣诞节活动策划方案
- 7.活动策划方案汇总九篇

展会营销活动方案策划篇二

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。

(一) 圣诞、元旦活动安排

（二）圣诞、元旦节日装饰安排

1、店外灯饰（由营销部部负责设计、制作。工程部负责装饰）
完成日期□20xx年12月1日地点：酒店b区大堂形式：

2、制作酒店英文招牌；

3、进行圣诞树灯光布置。

（三）圣诞、元旦宣传安排

1、宣传广告（预计支出：#元）

（1）在高港电视台上做一些宣传报导和硬性广告（营销部负责）；

（2）悬挂宣传横幅、条幅、宣传画（营销部负责）。

2、新年圣诞卡（预计支出：#元）

（1）由营销部负责设计，财务联系供应商，于十二月十五日前印刷完毕；

（一）收入方面

1、西餐（12月14日至12月31日□xx=xx元x2日=xx万元

（二）支出：

1、装饰费用约为x元；

2、自制成本约为x万元；

3、其它费用约为x万元。

酒店整体支出合计约为xx万元。

展会营销活动方案策划篇三

12月25日，称为圣诞节。在西方国家，圣诞是一年中最为盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国的春节。

元旦属于国际性的节假日，是一年的伊始，在人们心中是非常愉悦、盛大的节日。节日期间人们举行大型party到商场购物、亲友间互送礼物等活动，各品牌竞相促销以提高销售业绩。

__是源自北美州——美国的一个品牌，圣诞节与元旦节对于__品牌来说都是一个彰显品牌实力、品牌风格的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度。由于圣诞、元旦两节时间紧靠，节日性质有较为雷同，所以将圣诞、元旦划为同一个促销阶段有利于活动安排。

__vip客户，__新老顾客。

霓光盛彩缤纷献礼

圣诞节前与顾客的联系

在12月24日平安夜(christmas eve)前，各终端销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对__vip顾客发送祝福，加强品牌与顾客的沟通联系！

圣诞祝福短信(例)：

例：__在圣诞树旁静静的许愿，希望__祝福能随着飘絮的圣诞雪飞到你的身边，一个因你而美好的圣诞夜！（可以加专卖店详细地址）

促销时间：20__年12月1日——20__年元月25日

促销地点：全国各城市自营店及特许加盟店

1. 活动期间，全场货品八折酬宾。

2. 活动期间__vip顾客凭卡到原发卡店领取精美圣诞礼物一份，每卡仅限使用一次。（数量有限，送完即止。）

3. 新客户购满1000元送__精美礼品一份。（数量有限，送完即止。具体礼品各专卖店自备）

广告以海报与pop形式配合。终端店铺的海报□pop同样以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰整个卖场。

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调：西方人以红、绿、白三色为圣诞色，圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品，用砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以，我们麦迪逊促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

2. 卖场氛围

整个促销活动期间，麦迪逊终端卖场以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来，一直流行的圣诞歌主要有四个：《平安夜》□□□□silent night□□□□圣诞之歌□□the christmas songs□□□□听，天使报佳音□□hark!the herald angels sing□□□□铃铛儿响叮当□□□□jingle bell□□□□还有其他一些，用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围！

3. 橱窗布置

以圣诞元素为主，辅以其他元素，使该橱窗能延用至农历新年。

1. 在操作过程中，所有顾客凭vip卡领取礼品一份，不可多领；新顾客购满1000元，送礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑问，终端销售人员应详细说明。此活动最终解释权归本专卖店。
2. 礼品赠送只在活动期间执行。

此次活动结束后，紧接着就是情人节与农历春节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的顾客人流，宣传情人节与春节的促销活动。

总部所提供礼品如下：

- 1 、 圣诞帽
- 2 、 气球、
- 3 、 扑克
- 4 、 海报

展会营销活动方案策划篇四

圣诞节活动已成为每个高星级酒店每年必过的一次大型主题促销活动，不仅可以作为一次提高酒店收入的活动，更可以让更多消费者了解本酒店、提高酒店美誉度和声誉。

为此□20xx年圣诞节活动，酒店将着力打造一场轻松豪华、精彩温馨的高品质圣诞主题活动，让客人在本酒店度过圣诞的同时，感受来自本酒店的超值的服

节目。

20xx年12月13日——25日

（一）惊喜迎圣诞

1、活动时间□20xx年12月13日——23日

2、活动内容：

（1）活动期间所有客人享受八折优惠

宣读得奖客人姓名，每一轮抽取3名客人派赠特制树根小蛋糕（不参与重复抽奖）；9点再从所有当天进行过登记的`来宾中抽取大奖一名，获赠价值2268元的12月24日平安夜尊席盛宴免费请柬一张，已离店的客人通过手机通知。

3、活动组织：营销部

（二）舌尖上的圣诞——尊席盛宴（自助式）

2、活动价格：2268元/位（成人）1268元/位（儿童）

3、活动内容：

a□18□30各项准备就绪，餐前甜点就位，唱诗班及乐队演奏圣诞歌曲迎客

b□19□00正式开始，主持人宣布活动正式开始，开始上正餐。

c□活动正式开始后，佐餐演出开始，包括国外马戏团的室内表演、花式调酒、以及魔术表演，中间有圣诞老人及小丑与客人的场内互动，并和唱诗班乐队一起串场、活跃气氛。

d□活动期间，八点、九点、十点为抽奖时间：

八点抽取8名幸运奖得主，获赠本酒店豪华套房一晚；

九点抽取3名三等奖得主，获赠价值4000元的newpad一台；

e□晚上十一点主持人致感谢词，宣布宴会结束，客人离场时获赠下年度优惠月历一份，客人可以持每月优惠券前来酒店享受大幅度折扣或免费赠送等优惠。

4、正餐设置：波士顿龙虾、烤培根配生蚝、奶油焗生蚝、烤火鸡、澳洲牛肋排、蓝花蟹、蜘蛛蟹、海胆、鹿肉批配梨及青柠沙沙、意大利面配芹菜鸭胸及橙味芝麻酱、鸡肉配鹅肝及开心果、西兰花沙拉配杏仁、小章鱼沙拉。

（备注：菜单必须有姜饼、树根蛋糕、圣诞酒）

5、活动组织：宴会部，营销部

（三）舌尖上的圣诞——温馨盛宴

1、活动时间20xx年12月24日——25日

2、活动价格：成人1288元/位1。2米以下儿童688元/位

3、活动内容：

a□每晚18：30开始，凉菜甜点准备就绪，乐队演奏圣诞歌曲迎客

b□客人入场时抽取幸运抽奖卡一张

e□23□00圣诞老人致感谢词祝福语，宣布活动结束

4、奖项设置：三等奖价值400元的skxii神仙水一瓶；

二等奖价值2000元的客房一晚+双早；

一等奖价值4000元的新pad一台；

客人离店时赠送100元代金券一张。

5、正餐设置：美式火鸡、圣诞蜂蜜火腿、新鲜刺身及法式煎鹅肝和波士顿扒龙虾

（备注：菜单必须有姜饼、树根蛋糕、圣诞酒）

6、活动组织：宴会部，营销部

展会营销活动方案策划篇五

12月22日(周六)—12月30日(周日)。

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_百货的强烈关注，为冬季旺销铺垫人气。

门前广场。

一、卖场圣诞氛围营造

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_x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_x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_元送一瓶c打，满_x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_x元，可获_免费券一张_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_。

(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)

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_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。

展会营销活动方案策划篇六

12月1日（周五）—12月3日（周日）

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

雪花飞舞中，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××；

一、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。

二、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。

三、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的'礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临××就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

四、代金卷的发放

代金卷的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金卷的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金卷送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

五、德国梦幻圣诞之旅

每年圣诞前夕，都有将近一亿六千万来自世界各地的游客涌向德国的2500个圣诞市场，品尝糖炒杏仁、甜红葡萄酒和其它一些圣诞美味。德国各城市的圣诞市场一般从每年的11月份开始，到12月底结束。

宣传计划：

1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

2、dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告