

2023年商场圣诞节营销的策划方案及流程 圣诞节营销策划方案(实用6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇一

迎圣诞/贺元旦×××蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

- 1、提升销量；
- 2、形象宣传、产品宣传等；

圣诞/元旦前后

店内即可

活动内容活动一：温馨平安夜×××蛋糕店送祝福。

凡12月24日在店内一次性消费满××元的顾客，只要在留言簿上留上一句祝福新年的话，即可获得×××蛋糕店送出的圣诞礼物一份。

活动二：每天都省钱，包装袋当钱用。

凡12月24日至元月5日期间，来店消费的顾客凭×××蛋糕店发出的包装袋可当1元钱在任何一家×××蛋糕店使用。（每人每次限使用一个，包装袋只限购物使用）

活动三：家家福元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在×××蛋糕店一次性购物满××元的顾客即可参加×××蛋糕店元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“快乐一把抓”礼品区3秒钟内用两只手抓。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

现场布置

- 1、招牌挂霓虹灯。
- 2、墙上贴圣诞老人像或圣诞宣传画。
- 3、门口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。
- 4、门两边顶部牵霓虹灯和彩条。
- 5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。

- 1、提升销量；
- 2、形象宣传、产品宣传等；

活动时间：圣诞/元旦前后

参赛要求及规则

- 1、凡14周岁以下小朋友均可参赛。
- 2、参赛人数：30名。按报名时间，报完即止。
- 3、参赛学生以个人为单位，在老师或家长的指导下独立创意，

完成作品。每名参赛者只可递交一份作品。

4、比赛结束后，本店将会把作品在店面展出。

作品要求

1) 以圣诞为主题，作品要求具有美观性、完整性、艺术性、健康性。内容活泼，形式多样，自主创新。

2) 绘画作品可以是蜡笔画、色彩画等；

3) 作品中可以包含文字说明等内容。

奖项设定

一等奖：一名，奖励圣诞屋（大）一座。

二等奖：一名，奖励诞屋（中）一座。

三等奖：一名，奖励诞屋（小）一座。

获奖小明星还可以和蛋糕师叔叔合影留念哦！

所有参赛选手都可获得精美礼品呢！（好漂亮、好甜美的圣诞饼干，别处吃不到的好味道哦！）

活动流程：

1、首先制作海报张贴于店面作为宣传

2、将店面布置起来，以圣诞为主题

3、将《绘画报名表》、《我和圣诞有个约会》报名须知单打印完成

- 4、认真检查报名表的联系电话并小心仔细保存画稿
- 5、确定好评画老师的人选
- 6、奖项及奖品可根据各地区自行设计（可设爱色彩奖、想象奖……）
- 7、制作有特色的获奖证书（可附照片、可做磁卡会员、可购买证书）并要准备好奖品
- 8、及时公布获奖名单（可以设计电子卡片发至邮箱并打电话通知获奖小朋友和领奖时间）
- 9、给大家留影合照（领奖时一起到场）
- 10、结束后把作品展出（可在店面表挂起来）

注意事项烘焙店面的营销活动，要做的生动有趣抓住顾客需求，做他们想不到但是又恰到好处的活动，这样才能给顾客留下深刻的印象，如此做来长此已久再加上产品口味颇具特色不免会建立牢不可破的顾客群体。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇二

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x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xx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xx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x元送一瓶c打，满xx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xx元，可获x免费券一张x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x□

(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x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。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇三

一、活动目的：

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、活动时间：20__年12月4日——12月31日

三、活动宣传计划：

1、海报。

2、电视。

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。

4、卖场布置总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

四、活动组织计划：

(1) 分时间段的活动安排：

（为使活动具有连续性、衔接性，容易记忆，将活动按周期进行，轮番对顾客进行促销，持续刺激消费者的购物欲望，加深顾客对超市的印象，不断实施消费行为。）

第一周期：12月4日—12月10日

惊喜第一重：购物积分送大米，积的多送的多！（凭电脑小票换积分卡）市场分析：目前，积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施。

第二周期：12月11日—17日

惊喜第二重：积分卡再次与您有约！

分析：由于第一周活动的促销力度相当大，不仅会吸引积分卡顾客的消费，更会吸引无积分卡的顾客，那么，怎样满足这批无积分卡的顾客呢？办法：再次发行一期积分卡，从而再次扩大我们的积分卡客户，争取市场份额。

活动内容：狂欢圣诞节，积分卡再次与您有约！只要您在我商场购物满100元即可获得积分卡一张，这张积分卡除享受以前约定的优惠外，在圣诞节期间享受更超值的优惠、更无限的回报。一卡在手，惊喜时时有！

注：凭电脑小票（当日小票有效，金额不累计）到我商场大宗购物处办理。

第三周期：12月18日—23日

第三重惊喜：奶粉文化周

活动内容：结合天气和饮食的特点，在此期间重点推出奶粉促销，组织3个厂家进行培训和保健宣传，如惠氏、美赞臣、雅培等，并要求每个厂家提供相应赠品进行赠送和促销，

计888份，此期间提供奶粉惊喜特价。

第四周：12月24日—12月31日

惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件！

活动时间：12月25日—27日

活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满68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）

购物满58元加1元得__礼物（限量300顶）

购物满118元加1元得__礼物（限量300个）

购物满218元加1元得__礼物（限量300瓶食品）

惊喜第五重，圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送

活动时间：12月24日和25日

活动内容：每天由圣诞老人和圣诞婆婆手提圣诞礼包对来我商场的小朋友进行糖果大派送。（预备：大约每天约30斤糖。）

第六重惊喜：狂欢圣诞节，超低特卖场

活动时间：12月20—30日

活动内容：每天提供两种以上超低价商品，统一摆放于出口处，形成一个超低特卖场，顾客凭当日购物满38元的电脑小票，每人每票限购一份，售完为止。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇四

《感恩圣诞，创销12月》

- 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

x月x日（x□—x月x日（x□

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□x月x日—x月x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**元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满**元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

购物满**元以上加1元得生抽一瓶（日限量100瓶）

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□x月x日—x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□x月x日—x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□x月x日—x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□x月x日、x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x月x日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b□报纸广告□x月x日在《**晚报》上发布半版活动信息广告1期。

1、超市购物新鲜派，加1元多一件**x元

- 2、 耶诞“奇遇”，来店惊喜**x元
- 3、“耶诞欢乐园”激情圣诞夜**x元
- 4、 报纸广告及其他宣传费用□**x元。
- 5、 活动及圣诞气氛布置**x元
- 6、 合计**x

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，按厂家每平方米加收1元进行分摊，超市建议让厂家承担**x元。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇五

共度平安夜喜迎圣诞节

宣传语：愿圣诞的喜悦，伴您度过新一年，

餐厅圣诞节活动策划

- 1、是可以提高好来屋牛排西餐厅的知名度和信誉度；
- 2、提高好来屋牛排西餐厅的营业收入；
- 3、是树立品牌优势，展现品牌的优良形象；
- 4、是宣传品牌文化，并且提高该品牌的核心竞争力。

圣诞节全天

xx牛排西餐厅店

(1) 宣传准备

- a. 将当天的活动海报粘贴到店内玻璃窗，让人们提前知道店内当天的活动；
- b. 通过网络、微信的方式转发该消息(宣传海报和dm单)；
- c. 工作人员分发传单(dm单，数目自定)；
- d. 通过新闻、媒体来传达(各店视情况而定)；

(2) 环境布置

外部：

- a□制作易拉宝宣传海报(主题相关或活动相关)；
- b□led灯光；
- c□圣诞树(相关装饰自行选择)；

内部：

- a□许愿树和许愿墙；
- b□圣诞相关图片装饰在室内墙壁；

(3) 气氛烘托

2、活动当天店里播放圣诞相关曲目，可播放的曲目：

- a. □《平安夜》
- b. □《普世欢腾，救主下降》

- c.《天使歌唱在高天》
- d.《缅想当年时方夜半》
- e.《美哉小城，小伯利恒》
- f.《牧人闻信》
- g.《远远在马槽里》
- h.《荣耀天军》
- i.《听啊，天使唱高声》
- j.《圣诞钟声》等等

其中以《平安夜》最为有名

3、活动当天，店里面推出各种套餐活动，如：圣诞美餐、情侣套餐、儿童套餐、家庭套餐等(搭配餐厅自定)

1. 飞镖不断，打折不停主题活动。

每位顾客进店后用餐前均可进行飞镖拿奖活动(每人一次机会)。

道具：飞镖、靶子。

2、您消费，我买单为主题的餐后抽奖活动。(90%中奖率)

顾客用餐完毕，买完单后，工作人员拿出准备好的抽奖盒子，里面装有限期打折券，8折~5折，更有机会抽取免单奖券(免单奖券与顾客此次消费的费用相同，可由店长签字供下次消费的限期代金券)。

道具：抽奖盒子、打折券。(数量视情况而定)

3、最美微笑主题活动

把所有顾客的照片，贴到一张展板上，把展板固定在店门前，以达到用活动打广告的效应。

道具：照相机(手机拍照也可)、展板墙。

4、我的梦不是梦主题活动。

为每个用餐顾客提供一张梦想卡片每个人可以写下自己的梦想，任何题材都可以(但要切合实际)，然后让顾客留下姓名、地址、联系方式等，然后在许愿树前默默许愿，圣诞老人会把许愿卡片张贴在许愿墙上。店方选取一些写的比较优秀的卡片寄予神秘奖励(各店视情况而定)。

道具：梦想卡片(数量视情况而定)、奖励(店方自定)。

各店具体情况选择活动方案，可选择一种，也可多项选择。经费按选择视情况而定。

八、注意事项

4、在活动的开展的时候。要处理好人际关系来，主要就是领导，怎样去安排，让他们能够在这样的场合下，大家都注意到他。

当天人数较多，各店面注意活动当天的消防安全、环境卫生、人员安排等问题。

商场圣诞节营销的策划方案及流程篇六

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□xx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□xx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；