

# 商场圣诞节活动方案 圣诞节节日活动方案 (实用20篇)

整改措施是为了解决问题和提升工作效率而采取的一系列有针对性的行动计划。以下是小编为大家整理的一些项目策划模板，供大家在实际工作中参考和应用。

## 商场圣诞节活动方案篇一

中秋佳节之际在小区内宽阔的地方增设以“中秋”为主题的文娱活动，其形式丰富多彩，令小区内业主充分体验到浓浓的节日气氛。

### 前期准备

#### (一)前期造势

#### (二)活动的前期准备

寻找小区中有艺术特长的儿童，长者及具有文艺表演经验的小区业主并进行邀请。邀请后得到业主的同意就提前准备表演的节目方案，及时准备。活动前，宣传动员会，确定活动主题、活动方式、娱乐节目、活动流程发到每名员工手中，提前到场踩点并布置场地。活动现场的彩排及音响调试及布置需要在活动举行前全面检查并再次明确活动现在的分工及出现意外情况的应急预案。

### 活动设计

#### (一)小区节目表演及互动游戏

主持人讲述中秋的来源

精彩的魔术表演

小区内儿童才艺表演

绘声绘色的相声表演

歌唱中秋，欢聚团圆。

除了丰富的节目外当然不能少了能互动的游戏。

游戏一：《猜灯谜》

“猜灯谜”又叫“打灯谜”，是我国独有的富有民族风格的一种文娱形式，是从古代就开始流传的元宵节特色活动。

游戏二：《齐心协力吃果果》

“心往一处想，劲往一处使”，只有全家齐心协力才能收获到丰收的果实，我们来玩个游戏《齐心协力吃果果》。

游戏三：《套圈圈》

简单易懂的一款儿时游戏，回味了孩童时的欢乐。

注：以上活动的比赛成绩必须由此次活动的裁判进行签定，否则无效，由工作人员确认，发放领奖卷，到指定地点兑换奖品。

## 商场圣诞节活动方案篇二

现实派圣诞节

孝顺派圣诞节

拿出一些钱，跟她一起给自己和她母亲买一些她们最爱吃的

东西，各自提回家，出来后，再买两张电影票，买点零食。看完、吃完各自回家，心里也踏实。

## 纪念派圣诞节

拍照，是一定要的，自己买菜在家做饭，很温馨，可以相拥到外面去感受一下平安夜的气氛……总之只要两个人在一起，怎么样过都是幸福快乐，买三朵玫瑰送给她，一起去吃顿好吃的。

用烟花在雪地里放一圈或组成图形或字，然后与她在中心仰望这片灿烂！

留在家里，打开音乐，大放节日歌，如果有红酒就倒两杯，没有就用白开水，互相举杯庆祝，祝对方快乐健康。

花几十块钱，买50个氢气球，把家的屋顶全部飘满，然后，再买几个彩灯，吊在气球下边，有点节日氛围，再就是买些女友爱吃的小零食，等女友回来关了灯，只开几个彩灯，来个浪漫大餐，然后给她说爱的宣言。

## 商场圣诞节活动方案篇三

12月23日(星期二) — 1月5日(星期一)

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。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！

### 一. 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"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。

## 二、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□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。

## 三、促销活动

(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。

#### 四、联系外国留学生。

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最高潮，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！

## 商场圣诞节活动方案篇四

浪漫的五一温馨的xx

4月20日——5月20日

春节过后，“五一”节将是我们面对的第二个销售旺季。在此期间，五一长假，客流增加，需求旺盛。旅游节、园艺展、经贸会等活动和深圳新一佳超市开业都是市场的新亮点，为抓住有利时机，整合企业内外资源，树立全新形象，抢市造势，积极扩大销售，为引商招商，提升企业品牌形象，势在必行。

1. 有奖购物促销。凡在xxxx购物的消费者，均可凭当天的购物小票连同身份证号一道，通过电话特服号码和手机短信参加抽奖。每周开奖一次，奖面宽奖品价值低，如t恤等；每月复式开奖一次，奖面相对要窄，奖品价值高，可奖助力车等。开奖仪式设在xxxx广场现场举行拉动宣传，刺激购买。话费

收入与电信、移动四六分成，每月约xx元左右，可用于奖品支出费用。详案见合作协议书。

## 2.“xxxx采风，今夏清爽”——淄博xxxx第二届空调节。

(1)购机抽奖，互赠空调。用户在xxxx购物广场购买柜机或挂机可享受抽奖互赠的优惠政策，即在您购买柜机时若中奖可以享赠挂机一台，在购买挂机时若中奖可以享赠柜机一台。此项活动只限部分品牌机型。

(2)销售排行榜□xxxx购物广场联合消费者协会等有关部门，对4月20日——5月20日之间xxxx购物广场所销售的空调按购买数量进行排行，并将通过媒体进行发布，指导消费。

(3)主题为“空调与我现代生活”的系列征文。顾客可以通过文章表达自己对空调的相关见解，也可以购买空调前后的所感所思，活动旨在倡导科学消费，推崇空调文化。

## 商场圣诞节活动方案篇五

12月24日—12月25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

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。

(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。



## 商场圣诞节活动方案篇六

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七

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

xx商场附近。

- （一）广场装点布置
- （二）售楼处内布置装点
- （三）活动执行情况

对客户群体做了更为准确的市场定位，更有针对性的去做前期宣传；通过媒体及星都会的对外宣传，活动告知，把客户分为老业主及新客户，并在各外展产在发放圣诞活动门票。通过以老带新及新客户的到访，可对xx商场项目销售起到带动作用。在本活动开展前期我部与各部门都下了工作联系函，并与各部门负责人都进行了活动流程的沟通，协请各部门给予活动配合支持，保证活动进展的顺利。

发放火鸡大餐、游戏设备等小活动来带动现场活动气氛，尽量保证客户情绪。让活动公司负责与相关部门进行活动报批审核，在大影视厅设置了圣诞影视区。为到场客户全天播放电影，为客户发放礼品，提供圣诞火鸡大餐、儿童游乐设施等环节。

## 商场圣诞节活动方案篇八

圣诞：12月25日

## 活动主题

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

## 营销目的

创造气氛、吸引人流、提升销售。

## 商品促销：

圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

## 活动方案

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间：12月21日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满38元，即可将自己所喜欢的商品(需本商场有售，只能选一件)名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名(名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过2000元)幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿;所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月20日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

4、其他赠品、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

气氛布置评比活动

1. 门店12月10日前按照市场部指定标准，完成圣诞节气氛布置；

2. 门店以创意圣诞装饰和商品关联陈列为主。另加销售增长分；

3. 市场部制定圣诞节气氛布置评比标准和方案；

4. 营运部、市场部共同进行本次评比活动；献祝福，祝福网

5. 奖金总额3000元。奖状费用较少，暂且不计；

6. 叠南店和总部圣诞气氛布置费用预计，2000元；

7. 装饰品由门店上报，市场部统一购买，费用总额不超过10000元；

8. 圣诞气氛布置总费用约15000元(含3000元评比奖金)；

9. 详细情况见《圣诞气氛布置评比表格》。

费用预算

1. 第一曲：《您许愿，我送礼》每店2000元/20店=40000元

2. 第二曲：《圣诞节，送欢喜》糖果每店10公斤/20店/5

元=1000元

3. 《卖场气氛布置》费用：1200元

4. 《卖场气氛评比》费用：3000元

费用总计：45200元

## 商场圣诞节活动方案篇九

12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节。在西方国家，圣诞是一年中最大的节日，可以和新年相提并论，类似我国的春节。随着各国交流日益频繁，圣诞节的气氛在中国逐渐浓烈起来，它已经成为一个全民性的节日。

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。

麦迪逊是源自北美州——美国的一个品牌，圣诞节与元旦节对于麦迪逊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。

麦迪逊vip客户，麦迪逊新老客户。

霓光盛彩缤纷献礼

圣诞节前与客户的联系

在12月24日平安夜(christmaseve)前，各终端销售人员通过发送短信圣诞贺卡[可当地购买]对麦迪逊vip客户发送祝福，加

强品牌与客户的沟通联系!圣诞祝福短信(例):

例: 麦迪逊在圣诞树旁静静的许愿, 希望麦迪逊的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□20xx年12月1日——20xx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, 麦迪逊vip客户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元送麦迪逊精美礼品一份。(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□□silentnight□□□圣诞之歌》、《听, 天使报佳音》《铃铛儿响叮当□□jinglebell□□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，所有客户凭vip卡领取礼品一份，不可多领;新客户购满1000元，送礼品一份。如客户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、元旦较多的客户人流，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

为了给各加盟商一个看得见的实惠，达到双方共赢的目的，公司决定：在活动期内(12月1号-元月25日)现将所有服装和部分鞋以超低折扣提供给各加盟商。

# 商场圣诞节活动方案篇十

紧紧抓住圣诞节销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升我司对外整体社会形象；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。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

海报根据公司总体安排。场内外广告牌宣传一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出。卖场气氛布置体现出节日气氛的隆重、浓厚、大气。

## （一）购物积分送大米，积多少送多少！

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，但随着xx的进驻，对方可能会推出更优惠于我方的让利手段，要稳定积分卡客户，势必推出比对方更为有利的政策，削减竞争对手的力量。

## （二）积分卡再次与您有约！

由于促销力度相当大，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？唯一办法：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。

## （三）狂欢圣诞节，加一元多一件！

凡于此期间，当日在我商场一次性购物满xx元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。

## （四）圣诞老人来啦！甜蜜礼品大派送！



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。根据目前销售情况及本地人消费习惯，周六、周日的客流还具有挖掘的潜力，提高本月整体销售额。

## 商场圣诞节活动方案篇十一

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。

## 商场圣诞节活动方案篇十二

内容：裘皮毛皮内胆装羽绒服棉袄满288省80vip再9折

羊毛类服装(大衣、裙、裤)vip8.5折再送多功能毛刷

促销终端及时间：绵阳美一天专柜12月24日-12月28日

德阳洋洋百盛专柜12月24日-12月28日

摩尔百盛专柜12月24日-1月3日

会展专柜12月24日-1月3日

北京华联12月24日-1月3日(满省部分产品可全部参加商场活动，顾客二选一)

南门专卖店12月24日-1月3日

物料分配□1.x架各店1个，计6个，各店促销期间放在店铺前区

2. 立牌pop各店2张，计12张，各店放在有机立牌中放置于店铺显眼处

3. 小pop单张各店20张，计120张，各店用小pop夹放置于货架杆上

4. 赠品登记表，各店10张，计60张，用于赠品登记

5. 赠品毛刷，德阳50绵阳40摩尔50华联40会展30专卖店40合计250个

6. 视频图片促销活动视频图片，专卖店在电视上显示

各店注意事项：1. 12月23日各店铺电话向vip顾客邀约

3. 大衣类、裙裤类不参加满省活动

4. 买满省类产品达1500元以上可送毛刷礼品

顾客购物就可送毛刷礼品。

6. 毛刷一人限赠送一把，不可多得，送完即止。

# 商场圣诞节活动方案篇三

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：

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。

(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xx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2000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。

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。

冬至、圣诞、元旦、春节、元宵、及情人节促销方案

活动时间20xx年12月20日至20xx年2月xx日



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十四

活动时间：

12月20日-26日

一、活动目的：

提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费！

二、主要消费人群：

一般这个节日以孩子（带着父母）中高年级学生、情侣等的消费为主

三、景观布置：

1、门头景观-卖场门头

门头：突出圣诞卖场活动

活动时间、地点、活动内容等，通俗、鲜明的告诉消费者；

建议：使用圣诞元素、整体喷绘，可以在当日悬挂彩虹门；

## 2、场外景-在卖场的大门前

广场处，最佳景观布置：

要求：温馨和谐，突出圣诞主题

突出商场优惠活动、发放传单、张贴海报

景观要有音乐、晚上有灯光、和圣诞老人、麋鹿等

商场logo二维码等明显匹配

作用：吸引顾客，到卖场购物，娱乐、留念拍照，上传微信微博等，是顾客对商场免费的宣传的最佳途径，购物后还可以参加我们的抽奖环节。

## 3、场内主体景观（效果最佳的景观）

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方；

布置：一颗高大的圣诞树（宏伟壮观）

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔；

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高高的圣诞树上；可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等。

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方，一定要布置热卖、折扣力度大的商品。

## 4、各个商户布置：

1) 统一印刷有卖场logo二维码及圣诞元素喷绘写真，便于

## 吸引顾客

2) 其中一些特殊的卖家可以根据自己的商品为消费者准备一些礼物，主要给客户惊喜。

5、卖场的. 其他区域可以根据实地情况，简单布置，导购可以一起思考装饰即可，有搭有配，有气氛，整体和谐，注意logo和二维码。

## 四、人员布置

1) 所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可。

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo[]二维码等，可以每年循环使用。

2) 特约几名员工装扮为圣诞老人，在活动期间，准备好装满糖果或其他小礼物的口袋，在商场门口和其他展示区域随机发放。

## 五、活动内容

1、活动期间在商场购物，单人单张小票满300元的顾客，可获赠精美礼品一份；

单人单张小票满500元的顾客，可获赠价值50元的消费卷；

单人单张小票满1000元的顾客，可获赠价值200元的青花瓷餐具一套；

2、购物满2000元以上，可以免费送货上门，适用于家具，床品等。

3、只要购物并且扫描本商场二维码，即可参加抽奖环节，获奖名单会在12月底发送在公众平台上，获奖的顾客凭身份证来商场客服部领取。

奖项：一等奖，二等奖，三等奖，参与奖。

## 商场圣诞节活动方案篇十五

12月23日(星期二)—1月5日(星期一)

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。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！

一、场境布置：

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。

## 二、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□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。

## 三、促销活动

(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。

## 四、联系外国留学生。

## 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最高潮，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！

## 商场圣诞节活动方案篇十六

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。

内部布置：主题延续万圣节之后走向圣诞惊魂夜，主要展示圣诞惊魂夜海报，少量插入万圣节南瓜灯及万圣节布置物品，让顾客感受到与万圣节有不同之处，工作人员均佩带圣诞帽及圣诞装饰为客人服务。

活动开始前播放圣诞夜惊魂插曲，20：00活动结束后俱乐部播放万圣节成功照片然后接放圣诞夜惊魂动画电影（营销部协助制作），将俱乐部整体氛围融入到圣诞夜惊魂动画梦境中，主持人在播放影片同时解说从万圣节走向圣诞节，万圣魔鬼城杰克因为迷路勿闯入圣诞城的简单故事。然后进入表演阶段。

20：30第一场派对

21：30开场舞舞蹈队

21: 35—22: 00人妖演艺三等奖抽奖  
22: 00—22: 10舞蹈佳丽二等奖抽奖  
22: 10——22: 15抽奖互动游戏  
22: 15——22: 40魔术表演一等奖抽奖  
22: 40——23: 20第二场派对  
23: 20——23: 25中场舞秀  
23: 25——23: 35嘉宾主持  
23: 35——23: 40中场拍卖大公仔  
23: 40——24: 00矮人特技  
24: 00——24: 05敲圣诞钟声全场齐欢

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。

奖品：

特等奖：1（名）每天一名钢琴一架

一等奖：2（名）每天二名品牌手机一部

二等奖：10（名）每天十名高级床上用品

三等奖：20（名）每天二十名免费房券

3、活动现场设在三楼神州厅和五楼国信厅，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。

1、门票预计收入18—19万，两天预计36—38万

2、支出费用（两场）

（1）场景布置（大堂、各营业点、活动场地等）2万

（2）演出公司及场地效果7万（两场）

（3）自助餐成本（两场）7—8万

（4）奖品3万

费用总计20万。

销售方式：全员销售

（1）11月20日前。所有宣传资料及广告方案到位。

（2）鼓励全员销售，每售一张圣诞餐券给予50元的奖励。

(3) 凡事在12月23日—24日购票的宾客可享受当日客房4.5折的优惠。

## 商场圣诞节活动方案篇十七

刚才我们所读的这段经文，被称为“天使报佳音”，是主的使者在主耶稣降生的那一晚，向伯利恒之野地里的牧羊人报告大喜的信息——“因今天在大卫的城里，为你们生了救主，就是主基督。”(路2:11)当天使报告完了，众天使天军一同高声赞美神，说：“在至高之处荣耀归与神，在地上平安归与他所喜悦的人。”

基督的降生为活在罪恶和死荫中的人带来了光明和希望，为在世界中彷徨、失迷的人带来了道路和方向，更为全人类带来了永远的生命和平安。所以，对于我们这些生在罪中、活在罪中，又将要死在罪中的人来说，基督的降生实实在在是大喜的信息。今天，和弟兄姊妹分享一个信息，题目就是：大喜的信息。

这“大喜的信息”究竟“大”在哪里？“喜”在哪里呢？

先说这信息的大，这信息到底有多大呢？天使说，“我报给你们大喜的信息，是关乎万民的。”(路2:10)这个信息大到，关乎万民。也就是说，耶稣基督的降生是与全世界所有的人都息息相关！这就让我们看到了基督降生这一福音的普世性。

“基督耶稣降世，为要拯救罪人。”这话是可信的，是十分可佩服的。(提前1:15)那神为什么要拯救罪人呢？因为“神爱世人，甚至将他的独生子赐给他们，叫一切信他的，不至灭亡，反得永生。”(约3:16)那我们怎么得着这大喜的信息，怎么得着神的独生子呢？答案就是信，使徒保罗说：“这福音本是神的大能，要救一切相信的。”(罗1:16)“耶稣是基督，是神的儿子，并且叫你们信了他，就可以因他的名得生命。”(约20:31)

我们看过旧约圣经，就知道，“神的选民”特指的是以色列人，就是后来的犹太人。以色列人也是以神的选民而自居的，所以大多数的以色列人是不会与外族人通婚往来。可后来，我们发现在以色列人的历史中不断地出现外族女子，就连耶稣基督的家谱也出现了三个外邦女子，比如犹大的儿媳他玛、耶利哥城的妓女喇合、摩押女子路得。（参太1）这就让我们看到神，不单单将“属神的百姓”这样的殊荣，赐给以色列人，更是有计划的将他的独生爱子耶稣基督赐给“万民”。

雅各年老时给儿子犹大祝福说：“圭必不离犹大，杖必不离他两脚之间，直等细罗（就是“赐平安者”）来到，万民都必归顺。”（创49:10）

所罗门王在圣殿建成时祷告说：“求你在天上你的居所垂听，照着外邦人所祈求的而行，使天下万民都认识你的名，敬畏你像你的民以色列一样，又使他们知道我建造的这殿，是称为你名下的。……使地上的万民都知道惟独耶和华是神，并无别神。”（王上8:43、60）

以赛亚先知预言说：“我必与你们立永约，就是应许大卫那可靠的恩典。我已立他作万民的见证，为万民的君王和司令。你素不认识的国民，你也必召来；素不认识你的国民，也必向你奔跑，都因耶和华你的神以色列的圣者，因为他已经荣耀你。”（赛55:3-5）

先知弥迦提到：“末后的日子，耶和华殿的山必坚立，超乎诸山，高举过于万岭，万民都要流归这山。”（弥4:1）

主耶稣在升天前告诉门徒：“所以，你们要去使万民作我的门徒。”（太28:19）

使徒保罗在给以弗所教会的弟兄姊妹的书信中，提到了以色列人与外邦信徒在基督里合一的问题。“所以你们应当记念，你们从前按肉体是外邦人，是称为没受割礼的……那时，你

们与基督无关，在以色列国民以外，在所应许的诸约上是局外人，并且活在世上没有指望，没有神。你们从前远离神的人，如今却在基督耶稣里，靠着他的血，已经得亲近了。

因他使我们和睦，将两下合而为一，拆毁了中间隔断的墙，而且以自己的身体废掉冤仇，就是那记在律法上的规条，为要将两下藉着自己造成一个新人，如此便成就了和睦。既在十字架上灭了冤仇，便藉这十字架使两下归为一体，与神和好了，并且来传和平的福音给你们远处的人，也给那近处的人。因为我们两下藉着他被一个圣灵所感，得以进到父面前。这样，你们不再作外人和客旅，是与圣徒同国，是神家里的人了。”（弗2:11-19）

“主啊，谁敢不敬畏你，不将荣耀归与你的名呢？因为独有你是圣的，万民都要来在你面前敬拜，因你公义的作为已经显出来了。”（启15:4）

我们看到，从《创世记》到《启示录》，从以色列的始祖雅各临终前对儿子的祝福到耶稣基督升天前留给门徒们的“大使命”，再到使徒约翰在拔摩海岛所看到的异象，都让我们知道一件事，神的救恩是普世的救恩，不单单以色列人是神的选民，今天我们靠着耶稣的救恩也与基督同为后嗣；不单单坐在圣殿中的文士和律法师可以学习律法、寻求永生之道，那些在野地里的牧羊人，那些社会最底层的普通人更有机会可以亲眼看到降生的圣婴。

所以，这“大喜的信息”，“大”就大在这是关乎万民的，是关乎整个人类历史，是关乎神整个救赎计划的中心和关键！

说完了这个信息的“大”，我们再说说，这个信息的“喜”，喜在哪里呢？答案就是，天使说“因今天在大卫的城里，为你们生了救主，就是主基督。你们要看见一个婴孩，包着布，卧在马槽里，那就是记号了。”（路2:11-12）

以色列人从旧约时期，就一直在等候弥赛亚的到来，以赛亚先知就曾预言说：“因有一婴孩为我们而生，有一子赐给我们。政权必担在他的肩头上。他名称为奇妙、策士、全能的神、永在的父、和平的君。他的政权与平安必加增无穷。他必在大卫的宝座上治理他的国，以公平公义使国坚定稳固，从今直到永远。万军之耶和华的热心必成就这事。”（赛9:6-7）

尤其是到了以色列亡国、被掳、归回、被殖民后，以色列人更是热切盼望拯救者的来到。当神向以色列人沉默了400年后，居然赐下了一个这么大的恩典，天使带来了一个天大的好消息——“因今天在大卫的城里，为你们生了救主，就是主基督。”

以色列人等待了几百年、上千年的救主终于来了！神的百姓怎能不欢欣、不喜乐呢！天使说这位救主是“为你们”而来的，这就好像是专门为你“量身定制”一样。好多富有的人，花很高的价格专门为自己定制专属的衣服、鞋子、饰品等等，而我们的神他知道我们在罪中活着，是多么的痛苦、没有自由、没有盼望，等待我们的结局，只有死亡，“因为罪的工价乃是死；惟有神的恩赐，在我们的主基督耶稣里，乃是永生。”（罗6:23）主耶稣“要将自己的百姓从罪恶里救出来。”（太1:21）所以神为我们差下他的独生子，来拯救我们的生命，脱离罪恶和死亡的权势。

那主耶稣怎么做的救主？怎么救的我们呢？天使说这“救主”是“主基督”，就是神的“受膏者”，是神的爱子，他有从神而来的权柄和能力，所以他不单单因着爱，愿意做我们的救主、来拯救我们，他更加有神的权柄和能力可以救得了我们。

就像很多时候，我们看着孩子有病，你想替他生病、替他难受，但是你替不了！当年迈的母亲看着年轻的孩子离开人世，你巴不得可以替他死，但是你替不了！“但现在基督已经来到，作了将来美事的大祭司，用自己的血，只一次进入圣所，成

了永远赎罪的事。(来9:11-12)“成为罪身的形状，作了赎罪祭。”(罗8:3)而且，“因他受的刑罚，我们得平安；因他受的鞭伤，我们得医治。耶和华使我们众人的罪孽都归在他身上。”(赛53:5-6)

有人说，我不靠耶稣，自己不能赎自己的罪么？不能，我们本身就是罪人，唯有耶稣是无罪的人，这无罪的羔羊为我们献上，才能替我们赎罪，才能满足上帝公义圣洁的要求。

弟兄姊妹，今天我们是何等蒙恩有福的人啊！有神的儿子做我们的救主，为我们来到这个世界，降卑为人，成为罪身的形状，取了奴仆的样式，这些都是为救我们的缘故啊！

对于活在外邦人统治、奴役下的以色列人来说，还有比弥赛亚终于来拯救他们更好的消息吗？对于那些活在罪中的人来说，还有比罪得赦免更好的消息吗？对于那些要因罪而死的人来说，还有比信耶稣得永生更好的消息吗？所以，耶稣基督的降生，真的是无与伦比的、最大的好消息！

天使还告诉牧羊人，救主降生是有记号的。世界上，每天都有孩子出生，那到底谁才是基督啊？天使说：“你们要看见一个婴孩，包着布，卧在马槽里，那就是记号了。”(路2:12)天使给牧羊人的“记号”应该是相当明显的，试问，有谁家会将新生的小婴儿放在马槽里呢？而我们的主耶稣，偏偏为了俯就我们这些卑微的人，降卑到这种地步，他愿意为我们降生在冰冷、充满臭气的马槽当中。这就是当年主耶稣降生的情景，“他到自己的地方来，自己的人倒不接待他。”(约1:11)

那我们今天过圣诞节，你愿意接待耶稣么？还要让他降生在那冰冷的马槽里么？你是否愿意敞开你的心，让他降生在你的心里呢？“岂不知你们是神的殿，神的灵住在你们里头吗？”(林前3:16)让我们都能够明白圣诞节真正的意义，真心相信耶稣，唯有耶稣他是神的儿子，唯有耶稣他是我们的救主，唯有耶

稣他能救我们脱离罪恶，唯有耶稣他能带我们进入天堂，让我们都来相信耶稣吧，过一个有主同在的圣诞节，得享真正的平安、喜乐和自由！

关乎万民的救主已经为我们降生，我们已经听到这大喜的信息，我们当怎样来欢呼庆祝呢？我们先来看看牧羊人是怎样庆祝的。

“他们急忙去了，就寻见马利亚和约瑟，又有那婴孩卧在马槽里。既然看见，就把天使论这孩子的话传开了。”（路2:16）“牧羊的人回去了，因所听见、所看见的一切事，正如天使向他们所说的，就归荣耀与神，赞美他。”（路2:20）

牧羊的人看见主后，成了第一批传福音的人。把耶稣降生的喜讯传开了，更把荣耀归与神，赞美他。因此，我们今天也要传福音，歌唱跳舞欢庆圣诞！

主耶稣说“你们往普天下去，传福音给万民听。”（可16:15）“在列邦中述说他的荣耀，在万民中述说他的奇事。”（诗96:3）“好叫世界得知你的道路，万国得知你的救恩。”（诗67:2）

这里我们还看到因着主耶稣基督的降生，天上的天使天军在赞美神，（13-14节）地上的牧羊人，也在赞美神。（20节）真是天人同唱、普天同庆，哈利路亚。而且他们的赞美都是先将荣耀归与神，因为耶稣基督的降生就是彰显神的荣耀，这么奇妙的事唯有神才能做。

所以我们过圣诞节，纪念耶稣的降生，必不可少的就是要赞美主！这是我们由心发出对主的感恩和颂赞，更是神给我们的命令，天使做的榜样！

耶稣的降生，我们怎能不来赞美？“你们要赞美耶和华！”在

哪里赞美呢？“在神的圣所赞美他，在他显能力的穹苍赞美他。”赞美神的什么？“要因他大能的作为赞美他，按着他极美的大德赞美他。”怎么赞美呢？“要用角声赞美他，鼓瑟、弹琴赞美他；击鼓、跳舞赞美他，用丝弦的乐器和箫的声音赞美他；用大响的钹赞美他，用高声的钹赞美他。”谁来赞美？“凡有气息的，都要赞美耶和华。你们要赞美耶和华！”（诗150篇）

传福音、赞美神、荣耀神的人是神何等所喜悦的人啊！他更要把平安赐一切给神所喜悦的人。天使赞美神说：“在至高之处荣耀归与神，在地上平安归与他所喜悦的人。”（路2:14）

平安是耶稣留给我们的应许和祝福，耶稣说“愿你们平安。”（约20:19）“我留下平安给你们，我将我的平安赐给你们。我所赐的，不像世人所赐的，你们心里不要忧愁，也不要胆怯。”（约14:27）

因着耶稣的降生带来了平安，耶稣降生之夜也称为平安夜。因为赐平安的救主为我们降生了！赐平安者已经来到。愿我们在这平安夜、圣善夜，一起来歌唱赞美，庆贺救主今夜降生，他是万王之王！

又一个圣诞节如期而至，让我们都听到这大喜的信息，知道这关乎万民的信息为你我带来了救主耶稣，他来施行拯救，将耶稣是救主的好消息传开。在这嘈杂的世界，让我们的心都有可安放之处。预备好个人的心灵，记念救主的降生，与天使天军一同赞美主，得着神所赐给我们真正的平安！阿们！

## 商场圣诞节活动方案篇十八

圣诞欢欣尽在xx

12月11日——12月26日



## 1、广告文案：

雪花翱翔中，身穿红袍的圣诞老人带着幻想中的礼物与愉快静静的降临xx；

平和、宁静中，甘美的味道，奇异的礼物，无尽的欣喜，以及xx细心筹办地圣诞狂欢活动，将热诚毁灭，刹那间心底里的一切愉快局部开释。

## 2、圣诞小天使选拔

节日时段xx将选拔10名小朋友为xx今年的圣诞侥幸小天使，参加12月25日26日xx举行的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰富的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后，择优采纳。

## 3、圣诞幼童星征召

凡在唱歌、舞蹈等方面有必定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚xx举行的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使本人获得熬炼成长，同时还可赢取精巧的圣诞纪念礼品一份。即日起开端，不管个别还是集团均可到xx一楼办事核心报名□xx将凭据报名先后择优采纳。

## 4、圣诞谜语有奖竞猜

节日时段，逢周六周日□xx将在二楼举行谜语有奖竞猜活动，只须光临xx即可参加，靠您的聪慧本领料中谜语，博得精巧礼品。

## 5、圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，巧妙而又。12月24日——26日，只需您光临xx就无机遇获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节

日里播种一份特另外欣喜!

## 6、圣诞xx送您欣喜

逐日一物低价购：节日时段□xx天天为您推出一种货品超低价限量出售，只需光临xx就无机遇购买到非常昂贵的鸡蛋、明白菜、精品小家电、保暖裘服等货品。

引爆人气大优惠：愉快圣诞□xx种种特征小吃、休闲食品以及圣诞丝巾、围巾、帽子、精品衣饰、珠宝首饰、腕表时钟等多种货品优惠特卖。选一款，过一个甘美、温暖、绮丽的圣诞节。

立即欣喜摸彩送：节日时段，当日xx购物满50元即可参加圣诞摸彩活动，每张彩券均有精巧的礼品，摸到什么送什么，即摸即送，欣喜愉快。

圣诞节到来之际□xx恭祝全市群众安康、高兴、安全、侥幸!

### 1、店内外粉饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营建

### 2□ dm广告

12月10日前印制好，并开端发放

### 3、电视广告：

12月8日开端打字幕广告；12月15日开端上画面配音广告

## 商场圣诞节活动方案篇十九

1、经营介绍：本商场位于某省会城市黄金地段高端百货商场，

以品牌服饰、鞋、帽、家具用品、珠宝等为主要经营项目，现为提高商场人流量和人均购买量。

2、策划要求：以圣诞节为活动主题，主要目的为提高商场知名度、人流量、人均购买量、客单价等要求。

景观布置在2周前做好(12月初)

平安夜、圣诞节

注意1周左右天气的变化(营销部分产品消费)

根据预算，节约资金一定注意。

提高卖场知名度、增加人气、提升顾客体验度、引爆消费!

一般这个节日以孩子(带着父母)中高年级学生、情侣等的消费为主。

门头景观—卖场门头

2、卖场外景—在卖场的大门广场处，最佳景观布置：例如

3、卖场拐角处景点设置：

4、场内主体景观(效果最佳的景观)

地址：选定卖场比较宽敞棚高，灯火明亮，人员流动比较大的地方；

布置：一颗高大的圣诞树(宏伟壮观)

活动：免费发放给顾客许愿祝福的卡片，提供公用的记号笔；

让顾客写下祝福，并将带有祝福和心愿的小卡片，悬挂在高

高的圣诞树上；

可以配上几个圣诞老人一同协助活动，和顾客合影等等

(这种方式效果非常好，会吸引很多顾客前来看圣诞树、看祝福，放送祝福)

展卖：圣诞树一定会吸引大量的客户，所以树下一定是生意最好的地方：

一定要布置热卖、折扣力度大的商品(服装可家具及珠宝比较好)

例如：50元均一买一送一品牌服饰折扣等等很多

6、卖场外墙也可以进行节日布置(根据活动经费)

1)所有工作人员，简单装备即可：头戴圣诞帽子、工作服即可(或者一些喜庆的服饰或饰品)

说明：要一些喜庆一点的帽子，或者可以定制卖场logo等，可以每年循环使用。

2)特约几名员工装扮为圣诞老人, 这些员工负责一些小活动(最好服装上有卖场的logo)例如：

1、和顾客合影

2、给顾客惊喜：发一些糖果和纪念品

3、与顾客游戏比赛：猜拳等，输了要接受惩罚!!!

4、与顾客猜谜语、脑筋急转弯、体育运动竞技、模仿等等，分享快乐!

这个都是卖场常用的，看看各个商铺的`折扣力度来确定。送优惠券代金券等

1、演出

2、转发微博@卖场，加粉丝，可以随即抽选，获得好奖品

1、海报与传单还有景观布置

2、网络宣传

3、电视、广播、报纸等媒体广告宣传

4、市内各处广告可参考应用

最后祝商场大卖，节日快乐。

## 商场圣诞节活动方案篇二十

鼓舞飞扬音乐无处不在

20xx年x月x日晚7：00至9：30

x

以音乐为主题，以舞蹈为媒介

包括：

1、以外请的x队表演经典金曲及应景的`英文歌曲为主线。

2、穿插火热街舞。

3、突出“残酷一叮”游戏：发动业主事先自报节目，节目可

包括：唱歌、乐器表演、舞蹈或其他。在限定时间(一分钟内)未被叮走的，可获得圣诞老人亲手送上大礼品一份。至于被叮走的可获得小丑送上小礼品一份。

4、加入互动的游戏：超级无敌估歌仔，大小同庆(踩报纸游戏)。

超级无敌估歌仔：请上两组人(每组五人)，分站在舞台两边，放音乐猜歌名，组员之间可以互相商量，猜到的跑到扩音器前讲出歌名，以一组估出最多者为胜。

大小同庆：请上三组人，每组三人。首先是三人同时站在一张同开的报纸上，通过者，进入下一关。三个人同时站在1/2报纸上，通过者再下一关，三个人同时站在1/4报纸上，坚持到最后者为赢，长度为8分钟。

5、结束时圣诞老人在台下与小朋友玩游戏(蜈蚣步、超级无敌估歌仔、拨河)送小礼品，肯德基“奇奇”出场与小朋友玩耍。

x居所有业主

1、晚会前期筹备工作组负责人□x

2、晚会当晚现场工作负责人□x