

# 商场圣诞节活动策划书策划 商场圣诞节活动策划(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商场圣诞节活动策划书策划篇一

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。

1、海报：根据公司总体安排。

2、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。

3、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。(单独出台方案，在此略。)

(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，将活动按周安排，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xxx的印象，不断实施消费行为。)惊喜第一重：购物积分送大米，积多少送多少！

惊喜第二重□xxx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。

活动时间：12月7日—11日注：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：12月14日—18日

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700份，此期间提供10个奶粉惊喜特价。食品惊喜第四重：狂欢圣诞节，加一元多一件!活动内容：凡于此期间，当日在我商场一次性购物满58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xxx圣诞帽一顶(限量300顶日用)

购物满118元加1元得xxx柚子一个(限量300个自理)

购物满218元加1元得500ml生抽一瓶(限量300瓶食品)

(2)周六、周日活动安排：

目的：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，通过以下活动，旨在拉动周六、周日销售，提高本月整体销售额。

## 商场圣诞节活动策划书策划篇二

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。

：12月5日——12月25日

：狂欢圣诞节佳威献贺礼

购物玩骰子，好运自然来圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满9xxxx的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次“玩骰子”游戏活动，满16xxxx两次□36xxxx以上三次。奖项设置如下：

头彩奖：掷出六个六点，奖价值10xxxx以上的礼品一份；

高手奖：掷出六个一点至六个五，奖价值3xxxx以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何xxxx以上相同的点，获得价值xxxx礼品一份；

参与奖：掷出xxxx以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头彩奖xxxx□高手奖xxxx□依次类推。

2、凡一次性购物满5xxxx的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满8xxxx□在服务总台领取一张愿望卡，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、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口

公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过100xxxx□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。

说明：此活动可提前推出，可提高圣诞节前期的日销售额并有可能为圣诞节当日的人气与销量埋下伏笔。

1、自活动开始到24日，凡购物满5xxxx以上的顾客，凭购物小票到服务总台报名，均可以参加24日圣诞平安夜的“抢衣大比拼”活动。

2、报名时间截止24日下午6点整。

3、24日晚18：30发号，前10xxxx凭小票参与活动，晚19：30分正式开始。

4、所抢商品由供应商赞助，并于规定位置注明商品价值（如商谈不妥，当晚可实行全场5折，但这样活动力度将会降低）。

5、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有（或5折买走），具体时间还需研究决定。

6、所有报名参加活动的消费者，均可在当日晚上现场获得精美纪念品一份。

7、活动结束后，商城可继续营业到晚10点。

8、此活动仅限二楼以上楼层的服装类商品。

说明：考虑到10xxxx同时抢商品会造成混乱局面，建议分组进行游戏。

活动规则：

1、参加此活动的消费者听到裁判哨声响过之后出发，在指定地点拿取商品，并在规定时间内返回出发点。

2、在规定时间内产生1xxxx幸运顾客，按先后顺序排序颁奖。若在规定时间内，产生的幸运顾客少于1xxxx□则按实际产生名额颁奖。

补充：如考虑此活动投入较大，可增加活动难度。具体操作如下：

1、当晚电梯全部关闭，上二楼以上必须经过步梯，到达目的地取商品时，需要与柜组营业员猜拳（剪刀石头布），赢者拿商品，输者不得拿本柜组商品，但可到另一柜组拿取，但方法同上。

2、在规定时间内回到出发点的消费者，将进行最刺激幸运大挑战——幸运大抽签！如抽到笑脸图案既免费获得所抢商品，若抽到哭脸图案则不能得到所抢商品，但可获得一份丰厚的精美礼品□□xxxx笑脸xxxx哭脸，或经领导审核后定）

活动期间，凡以前曾在佳威商城购物的消费者，均可持所有购物小票，到佳威商城服务总台报名登记，登记姓名、电话、总购物金额。购物总台工作人员须在消费者提供的购物小票加以盖章，以防二次使用。消费者须一次性提供购物小票，不得二次增加购物小票，尽可能防止多人集中购物小票参加活动。25日下午根据购物总额与报名时间评选前1xxxx购物最高消费者，给予奖励。

奖励办法：

购物总金额超过xxxx元以上的，奖励100xxxx奖金；

购物总金额在5000—999xxxx的，奖励50xxxx奖金；

购物总金额在20xx—499xxxx的，奖励20xxxx奖金；

购物总金额在1000—199xxxx的，奖励10xxxx奖金；

购物总金额在99xxxx以下的，奖励50元奖金。

说明：所以领奖者在领取奖金时须再次出示所有购物小票，经工作人员审核盖章，消费者在购物小票上签字，并领取一份“购物领取奖金活动”的协议书上签字（此协议书一式两份，商场一份，消费者一份），以防领取奖金后再退货，顾客在领取奖金后需要退货的，须返还所有奖金后再进行退货服务。此活动须灵活运用，如顾客换价格更高的商品，则无须退还奖金。

节日期间我商城选拔1xxxx小朋友为佳威今年的圣诞幸运小天使，参加12月24日至25日商城举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上至14周岁的的小朋友均可到商城综合办公室报名。我们将根据报名先后，择优录用。小朋友须在家长陪同下，方可参加活动。

凡活动期间到佳威商城，均有机会获得精美20xx年台历一本。

活动期间，佳威商城内将有圣诞老人不定时抛洒商城代金券，只要您来，就有机会获得我们为您献上的精彩大礼！

由于代金券的有效使用日期截止到20xx年元月30日，所以建议此次活动把代金券全部发放，有效提升代金券的使用率。

一、一至四楼的电梯、步梯、护栏等地全部悬挂彩色闪灯；

二、在电梯两旁摆放圣诞树，圣诞树缠绕彩色闪灯，并悬挂礼品和雪花；

三、柜组内需张贴圣诞老人头像，并有圣诞快乐等中英文字

样。

四、将吊旗全部更换为圣诞老人头像（市场有卖）。

其余不足需讨论后补充。

一、门口摆放圣诞树两棵，圣诞树上悬挂礼品和雪花；

二、门口两侧安排两名身穿圣诞老人服装的工作人员，向顾客微笑致意并说“欢迎光临”；

三、玻璃门上喷画圣诞树及圣诞快乐字样；

四、将门前上方横向装饰写真版更换为圣诞节快乐的图案与文字；

制作彩色传单进行发放

在佳威商城报纸进行专版宣传

待活动确定后再做具体安排。

## 商场圣诞节活动策划书策划篇三

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

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，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。

## 商场圣诞节活动策划书策划篇四

一、活动时间：12月24日(周五)——26日(周日)(共3天)

二、活动主题：\_\_圣诞礼欢乐健康送

三、活动范围：\_\_商城、\_\_购物广场、\_\_八一店、\_\_北园店

四、活动内容：

1、圣诞“欢乐健康送”

内容：活动期间，在\_\_购买服装类、床品、箱包满200元以上，均可获赠：价值元欢乐健康券+圣诞大礼包一份。（欢乐健康券含价值元保龄球票、价值元沙狐球票、价值元动感影票、价值元台球票。）

满500元以上，可获赠：价值元欢乐健康券+价值元英派斯健身券+圣诞超值大礼包一份。

具体操作：活动用礼券由保龄球馆为各分店提供，保龄球、影票、台球、沙弧球、成本价每张元，英派斯健身券每张元，由各店与保龄球馆分别结算。圣诞大礼包成本约元，圣诞超值大礼包成本约元。圣诞礼包由各店自行购买包装纸，根据成本价包装休闲食品、玩具等。

## 2、圣诞“缤纷玩具节”

地点：各店中厅或其他公共区域

内容：各店进行玩具展销，展示不同类别、各种款式的玩具。另外可展销部分圣诞礼品，如圣诞帽、圣诞树、圣诞雪花、袜子等。各店联系厂家，给与顾客一定幅度的优惠。

环境布置：由策划部统一制作背板，各店拷图制作。各店专柜摆放装饰精美的圣诞树，12月10日前布置到位。

3、限时抢购：活动期间，每天下午17：00—21：00，部分穿着类、床品5—6折限时抢购，限时抢购品牌由各店自行确定。各店于12月17日前确定品牌。参加限时抢购活动的品牌不再参加赠券、赠礼活动。

## 4、圣诞狂欢夜

时间：12月25日晚18：00——21：00

地点：\_\_商城地下一层中厅

演出：拟邀请10名大学留学生或由\_\_艺术团演员现场表演节目，中间穿插互动有奖问答(国外品牌知识)。主持：。

## 5、圣诞礼、\_\_情

12月24、25日两天，由2名化妆的圣诞老人(由各商场指定，统一着圣诞老人服装)在商场为小朋友派发礼品。礼品费用约元。

## 6、圣诞寄语板

各店在总服务台设，“圣诞寄语留言板”由顾客填写对亲人朋友的祝福，并由化妆的圣诞老人现场派发礼品。“圣诞寄语留言板”由策划部统一设计，各店拷图制作。

## 五、广告宣传及费用

12月24日\_\_晚报d1版通栏元

\_\_商报头版通栏元

费用共计：元。

## 20商场圣诞节促销活动策划二

### 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12元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-1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：2名，圣诞音乐cd一张

四等奖：1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。

## 年商场圣诞节促销活动策划三

### 一、节庆假日

冬至：12月22日(星期一) 平安夜：12月24日(星期三)

圣诞：12月25日(星期四) 元旦：01月01日(星期四)

### 二、快讯档期

12月21日--元月3日 《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

### 三、促销主题

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

### 四、营销目的

1. 圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置

的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

## 五、商品促销：

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 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。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

6. 生鲜商品建议做1-2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

## 六、活动促销

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

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

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。

## 商场圣诞节活动策划书策划篇五

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