

# 最新珠宝店七夕节活动策划案 七夕节珠宝店活动策划方案(大全8篇)

写答谢词时，我们应该尽量用简洁明了的语言，以便对方能够更好地理解我们的感激之意。答谢词应当简洁明了，突出主题，避免过于复杂和冗长。在下面的范文中，我们可以看到一些感人至深的答谢词，希望能够给大家带来一些灵感。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇一

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优质服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金佳美店面及周边区域

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇二

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

七夕情人节。

情人节前后x周。

- 1、示爱有道降价有理。
- 2、备足礼物让爱情公告全世界。

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

### 1、商品特价：

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

### 2、主题陈列：

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

### 3、要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少x份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位x折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品x元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过x元，送货范围不超过x公里。

#### 1、情人气球对对碰：

制作x个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。费用x元/套。

#### 2、会员卡赠送：

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张，注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的`影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

#### 1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖：

a□店门口美术笔手写招贴。

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”。

c□购买或租用心形气球做店面装饰。

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买x元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购x元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇三

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的.降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

### 1、情人气球对对碰

制作xxx—xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

### 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。

(时间□x月x日—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

XXXXXXXXXX

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇四

优秀作文推荐！

x年x月x日(七夕节□—x月x日)

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

#### 1、造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

#### 2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等。

#### 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2 $\times$ x展架：65元 $\times 2 = 130$ 元；

3、宣传页□dm□□0□5元x20xx=1000元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇五

情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日。

20xx年8月9日（七夕节）-8月9日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日（七夕节）-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的'就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金



时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地  
专店/柜地址及电话的详细广告。

## 2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送 " 会说情话玫瑰花 " 一朵，  
此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，  
主要是用 " 会说情话玫瑰花 " 录制人们在平时不好意思对爱  
人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一  
起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情  
感的精神馈赠。

## 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是 " 信守 "、  
" 善美 " 系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，  
与活动一起相得益彰的使本次 " 情感营销 " 取得全面的成功。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活  
动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

XXXX

## 珠宝店七夕节活动策划案篇六

x年x月x日（七夕节□—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖  
别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用  
会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠  
宝附着上情感的.含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以

情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

#### 1、造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

#### 2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等。

#### 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2、展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；

3、宣传页dm $0.5 \text{元} \times 2000 = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇七

20xx年x月x日(七夕节)-x月x日

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起

送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

### 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2 $\times$ 展架：65元 $\times 2 = 130$ 元；

3、宣传页(dm) $0.5$ 元 $\times 20 \times x = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

## 珠宝店七夕节活动策划案篇八

x年x月x日（七夕节 $\square$ —x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使x珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

- 2、提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

### 1、造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

### 2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等。

### 3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2、展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；

3、宣传页dm $50 \times 5 \text{元} \times 20 = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。