

2023年剧组化妆师简历(优秀7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

珠宝活动策划方案篇一

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——x月x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，让消费者感到真正实惠。

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11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100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

费用0.155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。

略

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。

珠宝活动策划方案篇二

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2、提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；

3、塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有

一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

3、在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)；

4、在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆“xx珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□

咨询电话等内容。

(2) 宣传页dm

主题 xx珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片) xx珠宝logo xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

- 1、在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；
- 2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟商。

珠宝活动策划方案篇三

5月20日（星期x）—21日（星期x）

缘定xx520狂欢购。

1、购物送浪漫情调

活动期间，凡在xx当日累计购物满xx元（黄金珠宝满xx元），送浓情巧克力一份（价值x元）或玫瑰花一枝（价值x元）

当日累计购物满xx（黄金珠宝满xx元），送老树咖啡xx元现金券一张。（赠品不重复享受，单张发票仅限一份）

2、真情表白，浪漫牵手

活动期间 xx内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白

形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放□□xx广播室就是一个简易录音棚）。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进xx□内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

3、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和xx的'情人节促销活动，并不时送出xx人对天下有情人的祝愿，提醒走进xx的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

1、赠品费用：预计x万元（鲜花/巧克力预计x份/天，套餐预计x份/天）

2、短信费用□x元

3、其他费用□x元

珠宝活动策划方案篇四

5月20日(星期x)-xx日(星期x)□

缘定x520狂欢购。

1、购物送浪漫情调

活动期间，凡在x当日累计购物满x元玫瑰花一枝(价(黄金珠宝满x元)，送浓情巧克力一份(价值x元)或玫瑰值x元)

当日累计购物满x(黄金珠宝满x元)，送老树咖啡x元现金券一张。(赠品不重复享受，单张发票仅限一份)

2、真情表白，浪漫牵手

活动期间□x内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放□(x广播室就是一个简易录音棚)。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进x□内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

3、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和x的情人节促销活动，并不时送出x人对天下有情人的祝愿，提醒走进x的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

1. 电视、广播、报纸、宣传

2. 短信宣传

3. 活动站牌

1. 赠品费用：预计x万元(鲜花/巧克力预计x份/天，套餐预计x份/天)

2. 短信费用□x元

3. 其他费用□x元

珠宝活动策划方案篇五

爱在有情天——xx珠宝xx节日特惠酬宾

12月21日—25日，共计五天

以xx节为契机，以所有的品牌专卖店为推广平台，借助产品手册、抽奖酬宾、珠宝鉴定、特价产品□vip贵宾计划等多样化的形式内容聚集人气，提高品牌关注度及拉动销售，为品牌的持续经营收集潜在客源信息。

- 1、以xx节为契机，将潜在客群转变为实际消费客群拉动产品的销售，提升销售额；
- 2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；
- 3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台

历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

3、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与xx的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指）。

4□vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

1、媒体的广告支持：

活动开始前连续三天，选择优势平面媒体，借助其广泛的覆盖面，推出活动主题并预告活动内容，使更多的消费者获知

我们的xx特惠信息。版面简洁，画面温馨，突出品牌形象。

平面媒体的选择：

(1) 当地的dm杂志或是报纸连续三天，每天半版硬广；

□2□xx节当期的电视报一期，半版硬广。

如有可能，可选配一篇千字左右的软文，围绕主题介绍针对不同人群选购珠宝的技巧，及简易的珠宝辨别方法。

2、产品手册支持：

制作一批精美的产品手册，全方位介绍公司产品信息□xx节活动内容，特价产品信息等详细信息，提前五天放置于各个门店的`显眼位置，便于顾客取阅。产品手册的制作需要注重可读性和实用性，使顾客能够长久保留。

同时，还可以将产品册放置于部分报刊亭、商场或是超市门店，扩大发行覆盖面。

3□pop海报

提前一周制作好一批精美的pop海报，张贴于各门店显眼位置，及各主要街道、超市、商场、小区门口等人流量集中的区域。海报强调视觉冲击力，突出主题。

4、其他物件支持：

x展架4个、横幅4条、抽奖箱4个、抽奖券1000张、签到簿4本□pop海报40张左右，奖品若干，音响、话筒及音乐光碟每个店面一套□xx装饰物品4套，纸笔，剪刀、透明胶布，礼品袋，玫瑰花，桌椅等相应必备工具。

各门店的装饰应在20日前完成，活动期间如有破损，应在第一时间修补整齐，并保持其完好至活动结束：

利用xx装饰物品装饰门店，要求突出xx的氛围；

x展架放置于门店门口；

横幅悬挂于门店门头；

产品手册，放置于门店最显眼处，以便于顾客可以方便的取阅；

抽奖箱放置于产品手册旁边；

xx日当天，在规定时间内将抽奖箱放置于门店前空地，进行现场抽奖；

3、做好顾客的资料收集，尽可能的留下顾客的姓名、工作单位、手机号码等基本资料，在活动结束后整理完整并上交公司，为公司的长久经营累积资源。

4、耐心解答顾客的每一个询问，如不能马上回复，应留下顾客联系方式，待获得正确回答后第一时间内回复客户。