

2023年珠宝节日活动宣传语 珠宝店春节活动方案珠宝店春节活动(汇总7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

珠宝节日活动宣传语篇一

过年是人们走亲访友、拜访领导、送老婆、送爱人、奖赏自己的好时候，通过主题活动的推出，促进店铺的销售。

活动对象

活动主题

过年礼物哪里找，就去***店(珠宝)购物还有红包送

活动方式/内容

推出春节送礼篇

送老人(主推黄金和翡翠)

送小孩(主推银器)

送老婆(主推黄金+钻石)

送领导(主推金条、黄金摆件和玉摆件)

送自己(全系列)

所有选购的顾客，除了享受春节特别折扣惊喜外，还有利是

红包派送，选购xx珠宝，还有机会赢得三星数码相机□xxx品牌50寸液晶彩电等好礼。

活动时间、地点

即日起至元月月22日

广告配合方式

dm单+广告单

汽球广告宣传

店门口海报

前期准备

海报的制作(送礼篇分类部分，要对应的文字说明和主推的产品)

人员的准备

店内进行节日气氛布置，烘托过年的气氛。

红包要事先准备好，保证只要有购买，就能马上送出。

以上只是一个大概的促销计划，细节还需要自己细细研究决定。再好的策划也需要细节的执行到位，以及宣传到位。

3珠宝首饰20xx年元旦春节促销方案一. 活动时间：

20xx年12月25日——20xx年2月16日

二. 活动主题：

××珠宝“摇钱树”送礼百分百

三. 活动目的:

通过××珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四. 活动形式:

1. 主题活动:

凡在××珠宝全国加盟店/柜购买任何一款××钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动:

摇摇××珠宝专卖店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、××珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下:

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势:

(1)在活动前(约12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“××珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)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。

(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) 店頭pop \times 展架宣传活动, 同时增加热卖场氛围。

五. 活动经费预算

1. “利是包”费用: $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$;
2. 抱枕: $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$; 挂历: $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$;
3. x展架: $65\text{元/个} \times 2 = 130\text{元}$, 喷绘海报: 120元;
4. 宣传页(dm) $\square 0.5\text{元/张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$;
5. 广告宣传费约5000元;
6. 总计: 9050元。

珠宝节日活动宣传语篇二

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。

活动二: “拍挡射箭”活动

凡购买 $\times \times$ 珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”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。

附:

“排挡射箭”场地布置图(略):

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买××首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××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。

活动四：“数字柜台”促销

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

珠宝节日活动宣传语篇三

1□dm宣传单页、掉旗

珠宝店饰品店春节元旦促销方案(本方案只供参考)-如风营销策划-如风营销策划

“折上折、礼尚礼、**珠宝天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a□专卖店

**珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b□店中店

**珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c□专柜

珠宝店饰品店春节元旦促销方案(本方案只供参考)-如风营销策划-如风营销策划
珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、珠宝店广告气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，珠宝圣诞、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

5、糖果

12月24.25日、12月31日—1月1日凡进入**珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠： $1500 \times 50\% \times 80\%$)

8、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8.8折优惠： $1500 \times 50\% \times 88\%$)

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

二、促销预算

1□dm单页、吊旗

a4页面 3000×0.50 元=1500元

2、节日形象pop(x架)

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、珠宝店广告气球

0.15元×10000=1500元

4、糖果

400元

5、小礼品

10.00元×500=500元

6、圣诞树

12棵×100元=1200元

7、饰物

30元×12=360元

8、不可预测费用20xx元

合计：人民币8660元

珠宝节日活动宣传语篇四

一. 活动时间：

20xx年12月25日——20xx年2月16日

二. 活动主题：

××珠宝“摇钱树”送礼百分百

三. 活动目的：

通过××珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四. 活动形式：

1. 主题活动：

凡在××珠宝全国加盟店/柜购买任何一款××钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇××珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、××珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势：

(1) 在活动前(约12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“××珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2) 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。

(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) 店头pop×展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五. 活动经费预算

1. “利是包”费用： $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$ ；

2. 抱枕： $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$ ；挂历： $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$ ；

3. x展架： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ ，喷绘海报：120元；

4. 宣传页(dm) $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$ ；

5. 广告宣传费约5000元；

6. 总计：9050元。

更多热门文章推荐：

1. 春节珠宝店促销方案精选

2. 珠宝店春节促销活动策划书

3. 春节促销活动方案
4. 商场春节促销方案
5. 大型商场春节活动方案
6. 关于2015世界电视日的活动促销方案【详细】(4)
7. 美容院拓客活动方案大全
8. 2017除夕活动方案三篇
9. 除夕活动策划方案【三篇】
10. 春节珠宝店促销活动策划

珠宝节日活动宣传语篇五

活动方案具有很高的技术含量，一个成功的活动方案不仅要求写作者掌握熟练的文字技巧，同时也要对活动的创意和执行有相当的经验。不妨看看相关内容！

活动目的

过年是人们走亲访友、拜访领导、送老婆、送爱人、奖赏自己的好时候，通过主题活动的推出，促进店铺的销售。

活动对象

活动主题

过年礼物哪里找，就去***店(珠宝)购物还有红包送

活动方式/内容

推出春节送礼篇

送老人(主推黄金和翡翠)

送小孩(主推银器)

送老婆(主推黄金+钻石)

送领导(主推金条、黄金摆件和玉摆件)

送自己(全系列)

所有选购的顾客，除了享受春节特别折扣惊喜外，还有利是红包派送，选购xx珠宝，还有机会赢得三星数码相机□xxx品牌50寸液晶彩电等好礼。

选购翠钻20xx元以内(含20xx元)派红包200元(含全场通用代金券和现金)，3000元以上派红包300元(含全场通用代金券和现金)只要购物，无论价格多少，均可没人获赠一份礼品。

【摸奖决定】

活动时间、地点

即日起至元月月22日

广告配合方式

dm单+广告单

汽球广告宣传

店门口海报

前期准备

海报的制作(送礼篇分类部分，要对应的文字说明和主推的产品)

人员的准备

店内进行节日气氛布置，烘托过年的气氛。

红包要事先准备好，保证只要有购买，就能马上送出。

以上只是一个大概的促销计划，细节还需要自己细细研究决定。再好的策划也需要细节的执行到位，以及宣传到位。

珠宝首饰节日活动宣传语篇六

一年一度的中国七夕浪漫情人节，一个值得纪念庆祝的日子，很多商家进行活动促销，珠宝店也不例外。下面本站小编整理了珠宝七夕活动方案，供你参考!

一. 活动时间:

20xx年8月9日(七夕节)-8月9日

二. 活动主题

会说情话的玫瑰--珠宝传递你的爱

三. 活动背景:

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。

四. 活动目的：

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

五. 活动内容：

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。

六. 活动宣传与推广

七. 活动经费预算

略

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月9—8月13日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥吉祥伴一生

活动时间：8月9—8月13日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

活动背景

七夕，这一天无穷柔情和深情尽情开释，真诚的渴看与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

一、活动主题

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 1、终极目的：进步产品销售量；
- 2、直接目的：借活动进步品牌着名度和美誉度；

三、活动时间

1月23日---2月20日

四、活动地点

珠宝华北区各卖点

五、主办单位

珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；
- 2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、 献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、 献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只由于爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，由于它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、 献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到珠宝的

与众不同。)

道具预备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大招募”

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定留意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

(目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此进步品牌的着名度和美誉度。)

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，预备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲身投进箱子内，以备评委评选。

道具预备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新奇、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲看。

要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”

凡在当天购物的所有顾客，均有小礼品赠予。(鲜花)

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

*展架：展现活动各项内容。

珠宝节日活动宣传语篇七

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)。

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。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上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：××珠宝国庆“××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××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题：××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)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。