

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案 中秋国庆 活动方案(精选5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？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案篇一

在教师节、国庆节和中秋节来临之际，学校工会为丰富教职工的业余化生活，活跃教工身心，加强教师间的交流，不断增强学校的'凝聚力，工会拟组织开展如下活动：

1、时间：9月10日下午第二节开始

2、地点：（1）水果拼盘：本科综合部、经贸管理部、后勤管理部在学生二食堂；机电部、机械部、信息部在学生四食堂。（2）包饺子：本科综合部、经贸管理部、后勤管理部在北教工食堂；机电部、机械部、信息部在南教工食堂。

3、活动内容：（1）水果拼盘：学校统一为各部提供相关水果，各部将本部教师分成若干小组，每组的十五位教师，各小组发挥自己的创造力和动手能力，拼搭出美观，形态各异的水果造型。（2）包饺子：工会为各部准备好菜馅、肉馅、水饺皮和各种调料，各部组织教师自己拌馅和包水饺，并委托教工食堂食代下饺子。

1、时间：9月11---14日

2、地点：校体育馆前篮球场

3、活动内容：（1）组队：机电部、机械部、综合部单独组

队，信息部和经贸部联合组队；（2）队员构成：各队队员十名，可由教师和学生共同组队，原则上每队五名教师五名学生。（3）比赛规则：每场比赛上场队员五名，其中教师不得少于二名。（4）比赛方式：采用淘汰赛，对阵球队由抽签决定。

1、时间：9月1日下午第四节

2、地点：联通楼底楼会议室

3、与会人员：退休教师、学校教师代表、学校和工会相关老师。

4、活动内容：（1）合影；

（2）学校领导向退休教师赠送纪念品；

（3）老师代表、学校领导和退休教师座谈。

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案篇二

中秋有礼国庆同乐

a□中秋国庆，普天同庆，增加节日卖场人气

c□弘扬卓尔珠宝品牌文化，提升品牌价值

9月17日—23日中秋节活动

9月28日—10月7日国庆黄金周

卓尔珠宝全国经销商及各专卖店

活动时间9月17日—23日中秋节活动

主题：卓尔迎佳节，好礼送佳人

（一）明月当空照，美钻更闪耀

中秋活活动期间，购买妙曼系列任意价值均获得卓尔时尚银饰或美人伞1把（仅提供参考）

（操作注意事项促进消费特色，加强对系列产品认识，适当送礼，保持品牌价值）

（二）猜灯谜、过中秋、有好礼

节日活动期间，凡是购买满1000元以上，均有机会获得一次猜灯谜的机会，猜中即获得购物减免38元机会。

（另附灯谜稿件，通常将灯谜挂在灯笼上岛柜的灯带上，由客人任挑选猜测）

（三）月圆美满大抢购（每天限10个）（货源在店内的现货中挑选适当价格的产品，如需购买可与卓尔龙玉缘翡翠部联系）

美钻传情原价2618元/个，现价1314元/个

平安玉坠原价398元/个，现价98元/个，

观音佛公原价398元/个，现价98元/个

传世手镯原价398元/个，现价98元/个

（特价商品限量发售，售完即止，欲购从速）

（四）月伴良宵庆佳节、舞月当空激情月（根据当地的实际情况来操作）

（操作注意事项此项目结合珠宝秀、中秋气氛进行，演示良辰美景、难忘今宵的舞台活动需联系当地广告公司来操作）

9月28日—10月7日国庆黄金周

（一）又到丰收迎国庆，再鼓干劲展宏图

节日活动期间，凡是购买钻石玉器满3000元以上，立减100！（根据自身情况确定立减数额）

（二）祖国花好人同乐，卓尔与你共欢乐

节日活动期间，凡是购买黄铂金满1500元以上，送丽人香水一瓶。（赠送礼品可另选其他礼品）

（三）百族共繁荣，全家乐融融

金饰、永恒团购钻石首饰+黄金、铂金，超值特惠价

祝福、永恒团购钻石首饰+玉器、挂件，超值特惠价

（操作注意事项满足儿女购钻石，送父母传统首饰的需求，采取刺激购买手段，在总价的基础上，适当优惠，建议做好套装和素金柜促销专柜销售）

注以上活动内容，对应促销优惠事项不重复、不叠加，不重复送礼。所有礼品以商店实际送出的为准。活动最终解释权归卓尔珠宝各连锁店所有。

节日期间特别奉献

1、秋蝉邀明月，卓尔送真情9月18—23日

a□店面根据自身情况适当增加店面装饰（红灯笼或宫廷灯若干个）

b□店头准备一个大月饼，以用于招待来店宾客，增加节日气氛

注店头月饼按经销商实际客流情况确定尺寸提前预定（当地有名餅家为佳，保证其品质及品牌价值）

2、国富民强显龙威，才气飘扬迎国庆10月1—7日

b□大型卓尔珠宝婚纱show□有条件者根据地形与婚纱公司合作，时间根据客流情况自定，细节可与当地广告公司商谈（可以适当加入有奖问答、派发号码牌现场抽奖等活动）。

1、在报纸、广播等媒体详细介绍本次活动参与细则和奖品，提起消费者的参与热情

2、在店门口要有活动的告知（比如海报或x架），在柜台安排咨询活动咨询员，可设立

3、店内的要尽可能贴上活动海报，彰显活动气氛

4、店内柜台要摆放活动宣传单页，以便顾客取阅

1、宣传海报1—3幅

2□x架1个

3、宣传单张3000张

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案篇三

x月x日-x月x日，时间为x周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公

司最新的推出的“xxxx”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

活动方案一开展“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与xx或xx大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“xx珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元xx钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元xx首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元xx首饰一件。

凡获奖者均赠送xx免费清洗卡1张、优惠卡1张。

xx或xx大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“xx珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与xx珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在xx珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在xx珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中

享受打折优惠。

（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

活动方案三

聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢

的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“xx”首饰一件，限赠十份。

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案篇四

一、活动主题：

x月的故乡欢迎您！

二、活动时间：

20xx年10月1日至7日(共7天)。

三、活动内容

1. 寨门入口景区:景区主入口,包括停车场、公厕、游客休息中心、售票厅□xx寨门。热情好客的阿细人民,在山寨大门举行浓重朴实的迎宾仪式,吹唢呐、跨火盆、迎客敬酒、载歌载舞。

3.xxx林景区:位于进入可xx村道路的左侧山顶□18.2x7.2x17米高的巨大威猛石虎、傲视远方、守卫山寨,宽大的基座四周雕刻着虎的图腾传说。

5. 新村景区:“美丽家园”的新村.

四、活动地点

xx市xx镇xx村, 门票80元/人(开业优惠期60元/人)。

迎中秋庆国庆珠宝店活动方案篇五

4□20xx年,公司给分店推广的重点内容之一,就是微信营销,藉此增加分店的顾客基数、顾客与分店的粘性,因此,本次的活动方案,也会围绕此来策划。

2、五套方案中,形式分别是折扣、买赠、立减、抽奖、指定款9折;

3、五套方案中,除了让利的形式有变化外,其他嵌套的内容都不变,其他嵌套内容包括3个:第一、扫码有礼;第二、分享链接即可参加官方组织的线上抽奖活动;第三、储值活动。

20xx年9月17日——10月7日

1、拉动双节销量;

2、促进指定产品的快速收尾；

3、培养分店微信营销的意识、锻炼微信营销水平、增加分店的微粉。

一)氛围营造：(无论是否有让利活动，双节的气氛促销必须做)

1□led屏或条幅宣传活动内容，不做活动的换成节日祝福语(后附)；

2、门口摆放x展架或张贴橱窗海报，海报内容是活动海报或节日主题海报；

3、在国庆前三天，门上插上大国旗，如果城管干涉，也可以在店内橱窗、高架、吧台处插上小国旗；(如下图，小国旗可从淘宝订购，元)

4、橱窗上用中秋、国庆玻璃贴纸来装饰；(见附图)

5、双节期间，店面要播放中秋节、国庆节的节日音乐；(见附件)

6、如果分店做送礼品活动，那橱窗要做出礼品的堆头，加上礼品区台卡；

7、导购的迎宾语改成：“欢迎光临百圆裤业，中秋快乐”，“您好，中秋快乐”，送宾语改成：“您慢走，祝您百事百圆”、“您慢走，祝您节日快乐”等，国庆也一样调整迎宾、送宾语。

二)微信宣传/互动

提示：微信营销的前提是，第一，员工要将顾客添加为自己

的微信好友;第二,微信公众平台上,至少要有500人以上用户;第三,有顾客微信群;微信营销是趋势,从现在开始,必须去做。

1、朋友圈:

2)每天在朋友圈里发送三次,每天发送的时候体现活动倒计时;

2、微信平台:

1)双节前一周,开始推送与中秋,国庆有关的图文,开始为烘托节日氛围;

2)活动前3天开始推送活动内容,每天推送一次,并将推送的内容在朋友圈转发;

3、顾客微信群:

1)活动前一周,开始在群里发布双节活动内容,调动大家对活动的参与度;

2)双节前三天,开始在群内给顾客发节日祝福,烘托节日氛围。

4、微店:

1)已开设微店的分店,双节前一周,将微店的招牌、封面,换成活动海报的图片;

2)将活动内容标注到每个商品描述里面,之后分享出去;