# 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,每组约十五位教师,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。()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;
  - ()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。活动最终解析权 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1一3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:爱一个人是拔通电话时,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,双节的氛围促销必须做)

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;