

# 最新珠宝店周年庆活动方案 小型珠宝店 活动方案(通用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 珠宝店周年庆活动方案篇一

活动目的：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。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。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动时间□20xx年5月20日

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题阐述：主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动地点：店面及周边区域

主题传达表现：

- 贯穿于活动，形成主体表现。
- 有效地互动演绎及内容传达。
- 所有用品标示。

- 所有宣传表现。

- 社会影响与口碑传播。

## 第二部分：具体活动方案

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝。

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

## 珠宝店周年庆活动方案篇二

活动主题：

《戴蓝欧珠宝 送吉祥大礼》

活动内容：

一、购买蓝欧珠宝5000元以上赠送“金水晶”吊坠一个

二、购买蓝欧珠宝10000元以上赠送“皇家祈福”手串一个

三、购买蓝欧珠宝30000元以上赠送“马年贺岁金条”10克一个

店内辅助活动：

### 一、购物赠送500元现金券

活动形式：凡有消费意向顾客都可在消费者购买前赠送500元现金券促进达成销售。

### 二、《有奖猜一猜》

活动形式：在门口立广告牌一个每日更新10道有奖竞猜题目，题目以蓝欧店内珠宝知识为主，每天10个题目答完为止，活动期间每人只限答一题，展板每天标示答出题目和未答出题目。

### 三、店长特权专柜

活动形式：选出促销商品，放入明确标示“店长特权专柜”中，只有店长在得到店长授权时才可以以8折销售。

统一口径：店长特权专柜商品为每季特许促销商品，限量发售。

宣传媒体：

#### 一、盘锦图文台：

#### 二、dm单：

#### 三、杂志：（爱尚杂志）

四、水游城所有店内布置（柱子、大条幅、南侧楼体广告位、橱窗电视内容、门口展架、楼体报刊架）

#### 五、四店联动\_展架宣传

## 六、手机短信

## 七、小区电梯广告

宣传媒体内容：

### 一、广播

1、老公：过年，送我个珠宝首饰呗！

2、想要什么珠宝

1、我就要蓝欧珠宝

2、蓝欧珠宝，在哪

1、就在水游城，是一个专门卖国际高端珠宝专营店

2、没问题，听老婆，咱就去蓝欧珠宝，选个好首饰羡慕死你那些朋友

3、戴蓝欧珠宝 送吉祥大礼 过幸福新年

### 二、dm单

主题、内容、店面形象、赠品图片、情谊礼品区、我要魅力过春节

### 三、四店联动\_展架

高档首饰、活动简介、店面形象

### 四、其他媒体

全部以活动主题、礼品为主，突出春节送礼

## 珠宝店周年庆活动方案篇三

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去青年男女最为重视的日子。举办这次七夕节传统文化节日活动，主要为了继承和弘扬中华民族的优秀传统文化精神，积极营造和谐社区、家庭幸福的生活环境，并且树立广大青年正确的爱情观、人生观。开展的活动总结如下：

围绕“我们的节日七夕”为主题，组织了部分青年男女参与此次活动，活动内容有：诗朗诵、情歌对唱、观看古代七夕爱情电影片《梁山伯与祝英台》《牛郎织女》等。大力宣传古代青年男女对“爱情忠贞”、传承中华情爱文明，讴歌纯洁爱情、诠释爱情续写、现代青年男女的爱情故事。

通过本次活动，达到了弘扬传统文化的底蕴，营造和谐的社会环境，让广大青年认识了什么是正确的爱情观和人生价值观，更重要的是让社区青年认识到面对新的发展形势我们该做什么？希望能再下次的活动中，社区广大青年在各领域能作出更加重要贡献。

本次活动从销量上是不理想的。没有达到预期的指标和目的。三天总销量比没有活动是增长的，但却没有达到预期的指标。但这个活动从中暴露的问题，却对我们有着更深层次的意义。

首先，它肯定了我们活动的信心。活动是必须要搞得，只有不断的活动的冲击，才能达到一个理想的高度。

同时，活动在锻炼公司后台的协调能力和前台的队伍凝聚力上的作用是毋庸置疑的，所以活动必须要搞，而且要常搞。这次活动搞得不成功，还有个主要的原因就是我们没有借上力量，单靠我们的力量去硬拼，这才是这次活动没有搞好的根本原因。活动为什么没有主题，道具为什么花费大但还显简陋，主要的原因是我们缺少厂方的强力支撑，从而使我们

在以己之短，克敌之长。

## 珠宝店周年庆活动方案篇四

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

用心连成全家福，有心就幸福。强调对家庭的重视。

x月x日至x月x日

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店2880元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费xx即可参加国庆大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

## 珠宝店周年庆活动方案篇五

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

20xx年xx月xx日

1、赠送

2、有奖销售

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的`父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费xxx即可参加中秋大抽奖。

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

**【活动内容一】**购物百元大摸奖，团圆大礼喜无限



老师团圆礼——送恩师;兴隆中秋礼——纪念礼品若干。

### 【活动内容二】9月8日会员日，111个大奖送给你

9月9日会员日，积分双倍送;幸运大摇奖，大奖送不停，111个大奖送给你;会员日会员独享会员价。奖项设置：一等奖1名，奖价值11988元多功能洗衣机;二等奖10名，奖价值1030元诺基亚3120手机;三等奖100名，奖价值346元美的电脑版电饭煲。

### 【活动内容三】感恩教师节，免费成会员

免费成会员：9月1日-9月10日日，教师持教师证和身份证等有效身份证明到兴隆大厦即可免费办理会员卡一张，成为兴隆大厦正式会员，享受会员尊贵待遇。

盘锦市首届兴隆杯“老师我爱你”有奖征文朗诵大赛：9月10日上午9：30，兴隆大厦在楼外举办盘锦市首届兴隆杯“老师我爱你”有奖征文朗诵大赛，盘锦市所有在校学生均可报名参加。

感谢老师感谢礼：送老师送健康：主推滋补保健、健身器材、精品皮鞋;送老师送时尚：主推数码相机、数码照相机mp3等数码产品;送老师送品位：主推纹胸内衣、名表、首饰;送老师送美丽：主推丝巾、化妆品。活动期间，品类营销活动丰富多彩，特别买送精彩纷呈。

### 【活动内容四】喜迎乔迁一周年，家电全场好礼献

买家电，可能不花钱：凡在家电商场购买家电产品单张信誉卡满200元，顾客凭借信誉卡可以抽取奖券一张，单张信誉卡满1000元抽两张，单张信誉卡满1000元以上每张信誉卡最多抽取三张。奖项设置：一等奖1名，奖礼券xx元;二等奖2名，奖礼券1000元;三等奖5名，奖礼券500元;四等奖10名，奖礼

券200元;五等奖50名, 奖礼券100元;纪念奖500名, 奖礼券10元。礼券仅限家电商场使用。

庆乔迁, 送回报: 凡在一年前(xx年9月15日——20日期间)购买家电的顾客, 凭户口本此次再购买家电产品, 累计购买金额达1000——3000元每人将得到饮料一箱;累计购买金额达3001——5000元每人将得到饮料两箱;累计购买金额达5001——8000元每人将得到饮料三箱;累计购买金额达8001——10000元每人将得到电磁炉一个;累计购买金额达10000元以上每人将得到饮料三箱+mp3一个。

手机中秋传情义, 喜庆乔迁送好礼□xx年9月9日到-9月18日顾客在家电商场电讯部购买手机即可凭信誉卡参加现场抽奖活动, 一张信誉卡可抽奖一次(特价手机除外)。一等奖2名, 奖洗衣机1台;二等奖5名, 奖微波炉1台;三等奖8名, 奖电磁炉1台;四等奖50名, 奖精美月饼1盒;五等奖100名, 奖非常可乐1箱。

## 珠宝店周年庆活动方案篇六

9月25日x10月15日

八喜同庆, 燃情

### 1、抢购一重喜:

活动期间每天上午9点到12点, 数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元限时发售, 每人限购一款, 12点后回复原价销售。

### 2、红包二重喜:

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动, 即可当场获得抽取的红包中卡片的’

现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

### 3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物（数量可调整）。

### 4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

### 5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

### 6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套（或指定婚纱影楼888元摄影券一张）。

### 7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡

翠时冲抵现金。

#### 8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

#### 四、活动宣传推广策略

（2）印制活动宣传页20xx份在9月13日起派发；

（4）9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

#### 五、经费预算（略）

#### 珠宝店20xx端午节活动方案