

小学班主任家长会发言稿老师 小学家长会班主任发言稿(优质5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

珠宝店七夕活动策划方案篇一

你说：你爱我，真的吗？能爱多久？你敢承诺吗？

或许你会说：不在乎天长地久，只要曾经拥有。

具体：凡农历七月来店购结婚对戒、订婚对戒、或者其他相关产品 5000 元以上者（含 5000），均可参与活动。填写爱情承诺书，写爱情誓言。并鉴下双方的真实姓名及盖上手印。

***珠宝公司承诺：三年以后参与者可凭相关证件来店，公司可按原价回收当时所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值(?元)饰品。或再鉴下一份承诺书，五年以后再来店，可得到与原产品价格一半的钻饰。

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。宣传时间可扩展到前一个月。

宣传方式：

- 1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。

2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸 给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成才销售。后期延续各大媒体适当的后期报道。

【珠宝店七夕活动策划二】

珠宝店七夕活动策划方案篇二

一、活动时间：

20__年8月14日x8月16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，20__年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，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

(3) 各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

珠宝店七夕活动策划方案篇三

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。

xxx年x月x日——xx月xx日

xxx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，让销费者感到真正实惠。

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，可以充分利用橱窗摆放，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xx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xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx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。（时间□x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

九、店内布置

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。

十、联合经营

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。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

珠宝店七夕活动策划方案篇四

一、活动时间：

20xx年x月x日（七夕节□—x月x日

二、活动主题

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/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。

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

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2 \times 展架：65元 $\times 2 = 130$ 元；

3、宣传页 dm 0.5 元 $\times 2000 = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

七夕节珠宝店活动策划6

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

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。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：8月2日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目数量单价合计

68元彩金戒指100枚

钻戒(688元)13枚

乒乓球30个

dm单10000份

x展架2个

玫瑰花300枝

领带12条

5米x2.5米舞台1个

珠宝店七夕活动策划方案篇五

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□x月x日—x月x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。

【珠宝店七夕活动策划五】