

珠宝店活动 珠宝店活动方案(大全9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

珠宝店活动篇一

5月20日（星期x□—21日（星期x□□

缘定x520狂欢购。

一、购物送浪漫情调

活动期间，凡在x商厦当日累计购物满500元（黄金珠宝/家电/烟酒满1500元），送浓情巧克力一份（价值10、5元）或玫瑰花一枝（价值5元）

当日累计购物满3000（黄金珠宝/家电/烟酒满8000元），送老树咖啡50元现金券一张。（赠品不重复享受，单张发票仅限一份）

二、真情表白，浪漫牵手

活动期间□x内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放□□x广播室就是一个简易录音棚）。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进x□内部广播里播放您平时说不出口的.表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

三、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和x的情人节促销活动，并不时送出x人对天下有情人的祝愿，提醒走进x的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

四、活动宣传

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

五、费用预算

1、赠品费用：预计2、5万元（鲜花/巧克力预计200份/天，套餐预计50份/天）

2、短信费用：2500元

3、其他费用：1000元

珠宝店活动篇二

浪漫的520即将来临，以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的珠宝店520活动策划，希望能够帮到大家。

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。

20xx年5月20日

岁月无声——真爱永恒

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。

店面及周边区域

- 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。

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

5月17日----5月21日

珠宝华北区各卖点

珠宝有限公司

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，只因为爱在我们的中心。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

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”

“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。)

道具准备：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。

“真情宣言大募集”

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。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

珠宝店活动篇三

活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：

20——七夕节

活动主题：

岁月无声——真爱永恒

主题要素：

古典情人节优惠服务

主题阐述：

主题突出了金嘉利借中国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：

金佳美店面及周边区域

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。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。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。

珠宝店活动篇四

一. 活动时间：

20__年12月25日——20__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:

(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□x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元×18=900元;2. 抱枕: 30元×49=1470元;挂历: 30元×31=930元;3.x展架: 65元/个×2=130元, 喷绘海报: 120元;4. 宣传页(dm)□0.5元/张×1000份=500元;5. 广告宣传费约5000元;6. 总计: 9050元。

珠宝店活动篇五

平安夜活动时间:

12月21日—12月25日

平安夜活动主题:

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

平安夜活动说明：

每年的12月25日，是纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

珠宝店活动篇六

5.1-5.7

二. 活动主题：

圆梦钻石超值送

三. 活动内容：

1. 圆梦钻石柜： 设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。
2. 爱心帽买就送： 凡在“五一”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四. 活动宣传与推广：

五. 活动控制与评估：

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；
2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六. 活动经费预算:

1. “太阳帽费用: $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元; 2. 宣传费用约3000元; 3. x展架: 85元; 总计: $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

珠宝店活动篇七

七夕情人节是一个浪漫的节日,现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子,各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动,七夕活动策划更是拼新点拼热点。现在就以某珠宝店的七夕情人节活动策划方案为例,希望给商家七夕情人节活动策划提供参考。

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2—8月6日

活动内容:

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。

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。

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。

[珠宝店七夕活动策划]

珠宝店活动篇八

二. 活动主题：端午节“链”结顾客心

三. 活动内容：

1. “链”结顾客心：

x月10日——x月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

(素金不参与优惠活动)

2. 端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到××珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非××珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

四. 活动宣传与推广

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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的.意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五. 活动控制与评估

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、

购买人数、销售额等做好详细记录；

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六. 活动经费预算

1. 宣传费用约3000元；

展架：85元；

3. 总计：3000+85=3085元。

二. 端午节珠宝促销主题：“端午节”圆梦钻石超值送

二. 活动主题：圆梦钻石超值送

珠宝店活动篇九

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_—8月_日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：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”

佳瑞钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。