

珠宝中秋国庆活动方案 珠宝店中秋节国庆节活动方案(优质5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

珠宝中秋国庆活动方案篇一

首先第一个就是珠宝活动主题的确定：中秋节强调的就是家庭，所以整个活动的主题“用心连成全家福”，有心就幸福。

接下来的就是活动的形式了，无非是赠送礼品，有奖销售之类的。

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动，100一次，__次，依次类推。奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼，老师团圆礼等。

2、双9会员日，大奖等你拿

9月9日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大摇奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费

办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的消费者都有机会获得一次猜灯谜的机会，猜中就可以获得购物减免__元的机会。

中秋节珠宝店活动策划方案（二）

一、活动时间

9月__日---__日

二、活动目的

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小消费下降趋势。

三、活动主题

“金”喜不断“金”彩连连

四、活动内容

1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买__珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

2、给爱人最保值的礼

如半年内到店购买结婚三金可抵200元使用；

如是1年时间内到店可抵300元；

如是2年时间内到店可抵用815元。

3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815元等钻石、黄金□k金系列等限量爆款出售。

4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝□k金代金券。消费满3999元，可免费获得__影楼拍摄全家福照片一张。

五、活动布置

1、外场布置

2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

六、活动宣传

(1) 在led显示屏上加入金秋活动内容。

(2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情。

(3) 邀约新老会员，传达金秋活动。

(4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。

- (5) 针对本次活动制作专属的宣传单页。
- (6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。
- (7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。
- (8) 火车站旁边楼盘的策划。

中秋节珠宝店活动策划方案（三）

一、活动背景

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。

二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间：——

四、活动形式

1、赠送2、有奖销售

五、活动内容

- 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__即可参加中秋大抽奖。

六、活动宣传

- 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。

七、活动预算

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9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9日—9月10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：主推滋补保舰健身器材、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、名牌首饰；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__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（__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：__年9月9日——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。

中秋节期间，各楼层开展丰富多彩的节日促销活动

二、围绕季节特点，重点引导穿类商品新款上市；

三、围绕婚庆、旅游旺季，重点引导金银珠宝、钟表、旅游用品、床品、内衣、休闲食品、数码产品等。

中秋节珠宝店活动策划方案（四）

一、目标：

1、为了迎接20__年中秋节的到来，丰富小区业主的业余生活，为大家在紧张的工作之余能够充分放松，享受节日的快乐。

2、矢志不移地加强精神文明建设，形成健康和谐的'社区风尚，既要管物，更要管人。

3、寓教于乐地建立新型的人际关系，培养住户的自律，发挥群体效能，共同创造亲切和睦的空间。

4、循序渐进地开展社区文化活动，充分发挥社区文化的导向功能、约束功能、凝聚功能、激励功能和辐射功能。有利地促进管理处较好的管理与服务，塑造小区品牌形象，加深物业公司与业主之间的交流和沟通。

二、具体活动方案如下：

（一）、夹弹子：

1、在30秒钟的时间内用游戏指定的筷子从杯中夹出弹子放进酒瓶内，数量越多越好；

3、分值：在规定时间内（30秒）内夹出15颗以上弹子的为获胜

者，将得礼品一份。

（二）、扔飞镖

- 1、在1分钟的时间内，站在3米线外用飞镖向镖靶准心投郑，环数越高越好；
- 2、选手在投郑飞镖时脱靶或未按规定的距离、时间进行投郑的，此次成绩无效；
- 3、分值：在规定距离、时间内得到35环以上者获胜，得礼品一份。

（三）、猜灯谜

- 1、将猜中的灯谜撕下，根据灯谜编号到领奖处进行核实灯谜答案，答案正确后领取相应的礼品。

（四）、飞镖射气球：

- 1、本活动共分为男子组、女子组、少儿组三组进行。
- 2、男子组选手距离泡沫板3米，女子组选手距离泡沫板2、5米，少儿组选手距离泡沫板2米。
- 3、每人可以掷飞镖5次，飞镖击破气球后根据气球里的纸条内容回答一个脑筋急转弯问题，答对者获礼品一份。

（五）、套圈：

- 1、物品摆放在圈定地面上。
- 2、距离最近物品2米远（小孩1米远）抛圈。每人限抛3次。

三、以上活动的比赛成绩必须由此次活动的裁判进行签定，

否则无效，每户家庭最多可派出2名代表参加2个不同的活动，并凭管理处统一发放的“中秋成绩卡”参加，根据签定的成绩至物业客服台前领取奖品。

珠宝中秋国庆活动方案篇二

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“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门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，凡在名门珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。

珠宝中秋国庆活动方案篇三

随着“微凉到秋”的节气渐近，国人又将迎来一年中秋国庆双节假日。作为中国传统节日，中秋和国庆双节不仅勾起游子对家的思念之外，准备礼品，走亲访友，出门旅游也是节日重头戏之一。而偏远农村地区对传统节日重视更是如此，所以基于此，开展双节促销活动。

活动目的

通过中秋国庆热潮、月饼礼盒等节假日需求量大的优势进行促销，有效增加用户量，促进平台销售额。

在为用户提供优惠产品的同时，进一步获取老用户的信任与支持，不仅刺激开发新用户，更可提升品牌知名度。

活动对象

平台会员，中心门店，子门店，网点周边用户

活动涉及类目

礼品（月饼、食品、酒）、季节性商品（床品、服饰）、小家电

促销方式

惠抢购，积分抽奖，满额送

促销活动时间

xx年9月14日早上10:00—xx年10月7日晚上23:59

活动内容介绍（针对惠抢购产品）

1. 积分抽奖：参与双节微信活动，积分抽奖赢取双节活动大奖三星galaxys5更有多重大礼等你拿，抽奖截止至10月7日。
2. 满额送：参与中秋国庆购物狂欢活动，购物满88元即送毛巾一条，购物满168元送食用油一瓶，满268元即送高档红酒一瓶。

备注：

1. 中秋微信抽奖活动，扫码关注官方账号（关注即可获得30积分）或公众号内回复“抽奖”即可参与本次抽奖活动，抽奖每人每天都可抽取一次，抽取一次需2个积分，抽奖领取到的现金券，只需要到中心门店向指定工作人员展示手机中的优惠码然后经由工作人员核销即可（现金券只可购买指定类目商品），实物奖品将在活动结束后的五个工作日内进行发

放。

2. 满额送的赠品将在10月7日由平台统一发货至各家门店（网点中奖用户由门店自行发往辖下网点），奖品领取时间为10月12日—10月17日，用户可凭购物凭证到店领取本次活动奖品，如若未在规定时间内领取赠品，将视为自动放弃。

活动须知

1、每位用户同一购物车仅能兑换一件产品，如购满268元仅能选择一款商品进行兑换，不能同时兑换多个赠品，如没能按要求兑换，责任将由门店自行承担。

2、本次满额送活动仅限平台活动产品参加，即必须此次活动产品必须满额方可赠送，如出现一个购物车内总单满额，活动产品未满额将不予赠送礼品，如没能按要求，责任将由门店自行承担。

3、本次活动所领取现金券仅支持惠抢购下的平台商品，暂不支持本地特供和农资商品，发完即止，现金券返还将在活动结束后二十个工作日内以预付款的形式发往各门店。（现金券仅能在有收银系统的门店使用）

现金券使用须知

现金券仅限拥有收银系统的线下子门店（不包含网点）使用。

每位用户仅可使用1张5元现金券，一人仅能使用一次，不可冒用，代用，不可叠加使用。

本次现金券使用仅限惠抢购页面下的平台活动产品。

活动费用预估

毛巾：1000×3=3000元

金龙鱼大豆油□1.8l□□400×25=10000

南非进口科维拉西拉红酒：200×35=7000

三星s5闪耀白：2300×1=2300

康佳电水壶：35×10=350

“香橙”光控小夜灯：5.86×50=293

现金券5元：5×500=2500（仅限惠抢购的平台商品）

珠宝中秋国庆活动方案篇四

自起中秋节被列为国家法定节假日。国家非常重视非物质文化遗产的保护，5月20日，该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。

一、活动时间

9月15日18日

二、活动目的

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小消费下降趋势。

三、活动主题

“金”喜不断“金”彩连连

四、活动内容

1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买xx珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

2、给爱人最保值的礼

如半年内到店购买结婚三金可抵200元使用；

如是1年时间内到店可抵300元；

如是2年时间内到店可抵用815元。

3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815元等钻石、黄金k金系列等限量爆款限时出售。

4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝k金代金券。消费满3999元，可免费获得**影楼拍摄全家福照片一张。

五、活动布置

1、外场布置

2、内场布置

(1) 设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(3) 在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

六、活动宣传

- (1) 在led显示屏上加入金秋活动内容。
- (2) 在店头滚动屏处，循环播放活动详情。
- (3) 邀约新老会员，传达金秋活动。
- (4) 在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。
- (5) 针对本次活动制作专属的宣传单页。
- (6) 安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。
- (7) 针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。
- (8) 火车站旁边楼盘的策划。
- (9) 媒体宣传内容。
- (10) 金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销。

[中秋节活动珠宝店策划方案]

珠宝中秋国庆活动方案篇五

一、活动时间：

二、活动目的：

xx超市在这美好的秋季与您相约，9月13日“月圆人团圆、送礼礼连礼”与您共度中秋、国庆佳节。感受秋天带来收获与成熟的风韵。

三、活动主题：

月圆人团圆，送礼喜连连

四、卖场陈设：

卖场内专设中秋礼品专卖区，按照月饼的品牌、保健品和酒的类别正气陈列，指定专人负责礼品的促销，策划部负责中秋礼品区的装饰，要求在卖场内醒目，能吸引顾客的目的。

五、活动内容：

一重喜

一次性购物满60元，可抽“仲秋礼券”1张，120元2张，单张小票最多限3张；

a.购指定几种月饼礼盒时，此礼券可抵5元；（此券限活动期间使用）

指定月饼品种有：

b.购保健品或酒（指定商品）可分别抵5元、3元、2元使用。（此券限活动期间使用）；已买断的酒为使用品牌。

a类保健品或酒，此券可抵2元

b类保健品或酒，此券可抵3元

c类保健品或酒，此券可抵5元

二重喜

如果您中秋礼券右下角的文字能拼起“团圆奖”、“喜庆奖”、祝贺您，您又中了我们的第三重奖。中奖条件和奖项设置如下：

- a.团圆奖集齐“团、圆、奖”，3个字奖价值200元的奖品（礼券、现金）
- b.喜庆奖集齐“喜、庆、奖”，3个字奖价值100元的礼品（礼券、现金）
- c.欢乐奖集齐“盛、隆、奖、团、圆、喜、庆”，7个字任意一个奖价值3元月饼小礼包一份（9月28前）奖价值1元的盛隆购物券一张（9月28后）

奖项预设置□a共100个□b共1000个□c共10000个；

六、商场布置：

总店：关于中秋节的吊旗、门口的条幅或者中秋的宣传画（一中秋节的活动内容为主）、陈列区的布置。

连锁店：中秋节条幅、吊旗。

七、费用预算：

条幅：10米×6元/条×26条=1500元

中秋礼券：0.1元/张×10万=1万元

吊旗：2.5元/张×1000张=2500元

dm快讯：待定；广告费用：报纸、电视，待定

八、注意事项

- 1、中秋礼券在外地定做印刷。策划部负责设计与联系印刷；
- 2、中秋礼券的左联由收银员负责收取。

- 3、吊旗□dm快讯策划部负责拍照、设计排版，联系印刷。配送中心和门店组织商品。
- 4、连锁店负责各门店的条幅。
- 5、在超市入口处专门设立奖品兑换专柜。
- 6、各店的中秋礼券由超市专人负责管理、登记，下班收回保管好。