

最新珠宝店情人节活动促销方案(优质7篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

珠宝店情人节活动促销方案篇一

20xx年2月10日（正月初四）—2月14日（情人节）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰——××珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日（情人节，正月初八）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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。

3进一步提高××珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

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××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、元宵节、三八妇女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。

2x展架：65元×2=130元；

4广告宣传费：5000元；

5总计：8630元。

珠宝店情人节活动促销方案篇二

20xx年2月10日（正月初四）—2月14日（情人节）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰——××珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日（情人节，正月初八）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）好节相连，情人

节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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。

- 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。

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××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、元宵节、三八妇女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。

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

2、展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；

3、宣传页dm： $0.5 \text{元} \times 2000 = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

珠宝店情人节活动促销方案篇三

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝首饰是表达爱意的最佳礼物。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

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。

2、“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）

3、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。

4、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。

珠宝店情人节活动促销方案篇四

20xx年8月9日(七夕节)-8月9日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日(七夕节)-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳时机，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时分最多想到的就是本人的爱人或情人，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)，所以我们就投合了这种心思，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激等情话，使xx珠宝附着下情感的含义，以情感诉求感动广阔消费者的心，以情感营销取胜。

经过此次活动添加情人节时期卖场人气；

进步xx珠宝品牌在外地知名度，抢占市场份额；

进一步进步xx珠宝的品牌佳誉度，以利于临时推行销售。

造势活动：

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金工夫以字幕的方式在电视台上做活动意义、参与细那么、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

柜台促销：

凡在xx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激等，次要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平常不好意思对爱人或情人说出口的情话和感激的甜言蜜语，之后连同珠宝一同送出，使爱人或情人取得尊贵的钻石的同时又失掉一份情感的肉体馈赠。

新款上市：

总部将有一系列的感动人们深层情感的新款钻饰(次要是在“信守”、“善美”系列)同时出售，与本次活动一同在情感上感动顾客，与活动一同相得益彰的使本次“情感营销”获得片面的成功。

略

珠宝店情人节活动促销方案篇五

“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；

1月23日———2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度2。14情人节的情人们；
- 2、献给不能共度2。14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2。14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2。14情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。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”

活动亮点一

“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。

珠宝店情人节活动促销方案篇六

20xx年2月10日（正月初四）—2月14日（情人节）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰——××珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日（情人节，正月初八）—2月21日（元宵节）—3月8日（三八妇女节）好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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。

- 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。

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、元宵节、三八妇女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。

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

2、展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；

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

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

珠宝店情人节活动促销方案篇七

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来，一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过2.14情人节吧，每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

“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；

1月23日———2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度2.14情人节的情人们；

2、献给不能共度2.14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2.14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2.14情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中，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”

活动亮点一“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。