

七夕情人节珠宝活动创意方案 七夕情人节珠宝促销策划方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

七夕情人节珠宝活动创意方案篇一

“七夕”又是一种数字崇拜现象，古代民间把正月正、三月三、五月五、七月七、九月九再加上预示成双的二月二和三的倍数六月六这“七重”均列为吉庆日。“七”又是算盘每列的珠数，浪漫而又严谨，给人以神秘的美感。“七”与“妻”同音，于是七夕在很大程度上成了与女人相关的节日。在这特别的日子里，本店特地推荐了以下活动来感谢广大顾客。

一. 活动时间:

xx年xx月xx日(七夕节)-xx月xx日

二. 活动主题

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

三. 活动背景:

每逢佳节倍思亲□xx年xx月xx日(七夕节)-xx月xx日好节相连，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，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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高xx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xx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

七. 活动经费预算

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

2. x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。

七夕情人节珠宝活动创意方案篇二

主题： 我的浪漫情人节我作主！

这一天，天神的眼泪结为钻石，原来爱，早有天意

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已为这段感情而落入地心，祝福划落爱神的脸庞，那弧线便是今生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已经注定亿万年，远古大地与浩瀚苍穹，静静包裹着神的那滴眼泪，凝聚成这独一无二的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，已注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石将瞬间凝固成永远。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。8月20日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”意为不可征服的，——— 如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注

定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，——如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧!闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

8月x日，中国浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是

特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！以上内容做成大的展板，通过文字的包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。 活动布置：

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册□x展架、横幅□kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方就有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱

情宝藏。奖项设置如下：

价值***元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的

乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

3个球~4个球 巧克力

5个球~6个球 XXXX

7个球~8个球 XXXX

9个球~10个球 XXXX

11个球以上 XXXX

活动条件：

500——999元 1次

1000——1499元 2次

1500——2499元 3次

2500——3499元 4次

3500——4999元 5次

5000元以上 6次

七夕情人节珠宝活动创意方案篇三

双七双喜，翡翠情意

国内各加盟商

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

- 1、活动要全场进行，以达到最大销售为目标
- 2、活动要做店内氛围布置，要有爱情元素，以增强节日感觉
- 3、要提前媒体抄作，加强节日影响

促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升大唐通宝的知名度和美誉度。

电视、报纸广告、店内x展架（具体宣传方式可根据情况自定）

一、情深意更浓 喜福永相伴

1. 今年新婚的夫妻来店购物凭结婚证可享受双7折优惠，并可获赠玉雕

龙凤配一枚，免费为其铭刻双方姓名、结婚纪念日和爱的誓言。

2. 结婚七年以上夫妻凭结婚证请观音送佛（福）！注：请观音送同等

价位的佛一件。在活动期内，每对夫妻仅限一件产品。

二、活动期间，购物满500元、1000元、1000元以上的顾客均赠送精美礼品。礼品种类，价位、加盟商可均可根据当地经济发展情况和自身销售情况自定。

三、对来店的情侣或夫妻可赠送玉质平安扣、鲜花、巧克力或其它小礼品。赠送礼品时可附带赠送公司日常宣传品

(如dm单页、书签、宣传册等)

四、建议加盟商可精选一部分老顾客(消费额度较高)以电话方式告

知其来店免费领取精美鲜花一束或其它礼品,以表达大唐通宝祝他们夫妻恩爱、白头偕老的美好祝愿。如其购物可享受6折优惠。

五、加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的,可相应推出互动优惠活动。

1、店内所做活动,须提前向员工详细说明,以达到理解一致,口径一致。

2、动员店内员工介绍其亲属、朋友、邻居参与店内活动。

3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。

七夕情人节珠宝活动创意方案篇四

活动背景:中国浪漫情人节,成为男女们表达爱意的时机,而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

活动主题:相约佳瑞 浪漫一生

活动时间:8月22—8月26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”一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”一在爱情结晶出生时，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。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥 吉祥伴一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

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。

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20xx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。

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。

七夕情人节珠宝活动创意方案篇五

二， 主题诠释农历七月初七旧称七夕，也称乞巧节、女儿节，古时民俗要求妇女在七夕夜晚向仙女织女乞一双灵，是为对月穿针。巧的手，因此妇女在月光下“穿七针、引七线”借助七夕中国情人节，渲染无限的感情色彩，盛大推出针对消费者的七夕乞巧穿针活动，用大奖激发节日人气，给消费者奉献一场别开生面的七夕珠宝盛宴。 三， 活动目的 1、提高珠宝店节日人气，促进销售；2、以活动拉近消费者与本品牌的距离。

四， 活动时间7 月 31 日(周日)——8 月 6 日

b□七夕相惠建议：店门口搭建一座简单的鹊桥直通店内，柜台里打折促销的首饰，与顾客在鹊桥上相会约惠，真正实现七夕甜蜜浪漫的节日购物体验。

- 1 凭单打折：持本店 dm 单来店购买黄金可享受 99 折优惠。

2 首饰盒旧换新：本店旧首饰盒换新首饰盒，限量 77 只，换完即止。 3 增值换款：活动期间，增值换款工费 7 折优惠。 4 铂金大放价：素铂金优惠 7 元/克，满 3000 元再打 9.8 折。 5 买满送浪漫礼：钻石，翡翠 k 金折后满 520 元送“我爱你”精美香皂花，满 1314 元送“一生一世”不碎化妆镜，满 2199 元送“爱你久久”戒指水杯。礼赠品选择说明：为还原七夕中国情人节的气氛，不选择市场泛滥的玫瑰花、巧克力等西方情人节常用礼物，而采用蕴含天长地久、一生一世等具有中国忠贞爱情寓意的礼品，给情侣顾客们一个浪漫且特别的节日赠礼。

名称	图片	价格	备注
1 香皂花		5.5	
2 不碎化妆镜		10	
3 戒指水杯		25.4	

六，现场布置 海报，2 个，店内前台醒目处 吊旗，若干，店内天花板 台卡，若干，珠宝柜台 活动背景板，1 个，店内空旷地 易拉宝，1 个，店门口 横幅，1 条，店门头 户外喷绘，1 个，楼体或户外广告位 七，宣传推广 1、5000 份 dm 单，3000 份提前一周夹报邮寄到附近的写字楼和住宅，其余 2000 份于活动开始前三天及活动期间在附近商圈路口发放。 2、在店外悬挂楼体喷绘宣传活动主题。 3、店门头悬挂横幅一条。 4、门店内各区域摆放活动宣传 pop 广告(海报、吊旗、台卡、易拉宝等) 5、会员、老顾客发送活动短信通知。