

# 2023年十一珠宝店活动 双十一珠宝活动 策划方案(模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 十一珠宝店活动篇一

一、活动时间：

—

二、活动主题：

“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三、活动内容：

x月1日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月2日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月3日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月4日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月x日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月6日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售

x月7日钻石吊坠及戒指超值回报价\_\_元发售(素金不参与优惠)

活动)

#### 四、活动宣传与推广

(2)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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

#### 五、活动控制与评估

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；

2□x展架□8x元；

3、总计□3000+8x=308x元。

## 十一珠宝店活动篇二

### 一、消费需求分析

十一期间现在的年轻人选择结婚最多的时候，且这段时间结婚的多为工薪阶层，有一定的消费能力。所以本策划将以婚庆首饰套装为突破口配以赠送婚纱照为业绩提升来完成本次营销任务。

另外十一期间的主题休整和放松，年过一半，基本上事业和家

庭也达到了一定程度,正好是慰劳自己以及表达对爱人爱意的最好机会,为此附带推出“您买珠宝,我送全家福”的活动.

## 二、活动内容

1、活动一、“您的婚礼、我的祝福”:针对十一期间结婚的新婚人士推出买珠宝首饰套装(可设计一些套装,如高、中、低三档首饰套装)送婚纱摄影的活动.套装可适当的比标价优惠,如果客人不喜欢套装可换其他款式,但是优惠额要减低.

活动优势分析:可在套装里放入积压难卖的产品,盘活资金流;结婚买首饰和去摄影楼拍结婚照已经成为流行和必须事项,而本活动有机的把这两项内容联系起来,一可以使客人觉得得了便宜,二也省去客人为找合适影楼摄影的烦恼,三也给合作影楼突破量的`生意,首次合作能拿到多点的优惠政策.

2、活动二、“团圆的家、团圆国庆”:针对在十一期间的一些成功人士为自己的事业或家庭圆满而庆祝的人设计的方案.这部分人在事业上取的成就,有很大的消费能力,但是消费需求不是很明显,往往选择外出旅游,但是黄金周旅游的客流量又特别大,可是不消费又觉得对不起自己或家人或事后朋友自己闲谈觉得没面子.为此推出买珠宝首饰送全家福摄影活动.

优点:为筹划好本次活动必须与本市最好的一家或几家高档摄影楼签定长期合作伙伴协议.这样的话活动二的内容等于充分利用活动一定有利资源,对与成本没多大的增加.(另注:本店提供免费摄影证明,至于客人的摄影时间可自由选择,这样有些客人在十一期间并不能全家团聚,要到过年的时候才行,这样的话只要客人保留好单据就行.这要在与摄影楼签定合同的时候注明).

3、活动三、辅助的开展一些送礼品的活动,抽奖活动,老顾客优惠活动以及其他的一些活动内容.以喜庆的场面带动其他类型的客户销售.

### 三、活动配备

- 1、与摄影楼签定长期合作关系合同（可谈到相对较低的折扣价, 并且有月结或季结款的付款方式而不影响现金流的优点）。谈判时可考虑合同上注明该影楼和珠宝类企业门店合作只能和本店一家的条款, 可多选择几家高档影楼不给对手机会. 这样的话就不怕被抄袭. 可以提前一点做好宣传工作.
- 2、海报10000份准备, 在节前派发.
- 3、媒体准备, 半版广告投入（9月29日至10月3日）时间要把握好, 既要达到大力宣传, 众所周知的效果, 又要防止被人抄袭.
- 4、人员配备, 充分考虑到可能的爆客场面, 要坐到人手足够, 有序经营.
- 5、安全准备, 要做好安全隐患考虑.

### 四、活动辅助内容补充

活动抓住店庆两周年的喜庆气氛, 贴近婚庆和国庆黄金周的喜庆主题. 容易使客人接受各种优惠活动, 而不是简单的折扣活动, 使活动有新意.

最好把店面装饰成婚庆现场, 增加喜庆气氛.

女营业员穿大红的喜庆店服（以宾馆举办婚礼的款式为样）, 男营业员最好使黑色西服白衬衫领结.

欢迎词改为: 欢迎光临, 恭喜您!

把饮水机换成可乐、雪碧机, 给客人更高档的服务.

### 五、活动资金配备

略

## 六、活动经验总结

1、与影楼签定长期合作合同,使活动的时间得到无期限延长,有利于活动的连续性和品牌价值的提升.

## 十一珠宝店活动篇三

XX

“钻石代表我的心”——超值回报消费者

x月1日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月2日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月3日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月4日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月x日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月6日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售

x月7日钻石吊坠及戒指超值回报价xx元发售（素金不参与优惠活动）

（2）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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

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

反馈意见等收集至xx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。

1、宣传费用约3000元；

2□x展架□8x元；

3、总计□ $3000+8x=308x$ 元。

## 十一珠宝店活动篇四

整个双十一营销计划表中我们可以把活动分成三个部分：

第一部分是打基础、增销售的部分，时间节点是在10月10日至10月31日，这部分主要活动是聚划算活动和店铺优惠券发送活动，当然这段时间也不局限于只是聚划算的商品团和品牌团，如果开通淘金币权限的，淘金币活动同样是可以参加的，另外像品牌特卖也是可以的，只要是一切能上的店铺活动，都可以申请参加。

第二部分是预热。预热活动也是直接影响到双十一当天业绩的关键部分，预热是双十一的前奏，预热的'时间节点是11月1日至11月10日，活动内容主要包括双十一当天使用的店铺优惠券推送、提醒消费者提前加入购物车、参加官方预热活动□crm维护和营销□sns推广。

对于卖家来说，预热这十天除了通过合作预热活动拉新会员之外，对于用户群基数较大大卖家，预热期间最最重要的事情是crm维护和营销。具体分成几步，每一步采用什么样的手段来激活、维护已有的老会员，吸引老会员领取双十一优惠券，提前把目标商品加进购物车，双十一当天能回来下单购买，是值得各位卖家要深思的问题。

第三部分就是双十一当天。双十一当天的营销活动主要是根

据当天官方赛马时间点和规则来定，不同时间段有不同时间段的玩法，当然全场1-5折是必须要有，满就减也是不可缺少的。但是除了这些常规款外，我们是不是可以进行一些玩法的创新呢?以下是两个活动设计思路，可以作为参考：

刺激用户购买：

第1、88、888、1888……用户的激励

限量购产品销售(稀缺感)

售罄产品公布(紧迫感)

赠送礼品

vip会员包装

提高客单价：

关联营销满额就减、买多折上折对高客单价用户进行奖励提高单包件数买多件享优惠

## 十一珠宝店活动篇五

二. 活动主题：端午节“链”结顾客心

三. 活动内容：

1. “链”结顾客心：

6月10日-6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

### 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“端午节”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

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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/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

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元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元;

3.x展架: 85元;

总计:  $1350+3000+85=4435$ 元。

二. 端午节珠宝促销主题: 我最喜欢的定情信物

三. 一. 活动时间: 6月10日-6月18日

二. 活动主题: 端午节大团购

三. 活动内容:

6月10日-6月18日凡购买钻饰或翡翠即优惠100元

(素金不参与优惠活动) 《1》 《2》

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“关爱‘端午

节’幸运者”、“好运与日俱增”活动的意义、参与细则、各地专卖店/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

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;

2.x展架: 85元;

3. 总计:  $3000+85=3085$ 元。

## 四. 端午节珠宝促销主题: 钻石代表我的心

一. 活动时间:

二. 活动主题: 端午节“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三. 活动内容:

6月10日-6月18日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

(素金不参与优惠活动)

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“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/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

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。