

最新珠宝营销策划方案参考 珠宝店营销策划活动方案(通用10篇)

婚礼策划的成功与否在很大程度上取决于策划者的专业素养和经验。以下是小编为大家整理的一些调研方案范文，供大家参考和借鉴。

珠宝营销策划方案参考篇一

端午节珠宝促销主题：

“端午节”圆梦钻石超值送

一、活动时间：

6月10日—6月18日

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xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx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

(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“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。

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。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用： $15\text{元} \times 18 \times 5 = 1350\text{元}$ ；

2、宣传费用约3000元；

3□xx展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435\text{元}$ 。

珠宝营销策划方案参考篇二

端午节珠宝促销主题：

我最喜欢的定情信物

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）

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“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。

五、活动经费预算

1、宣传费用约3000元；

2□xx展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

珠宝营销策划方案参考篇三

约惠春天、珠宝盛艳

20xx年4月9日—4月17日

荣昌大足南充区域门店

1、基础折扣活动:购珠宝类产品满2000元省300元!

2、黄金优惠:黄金优惠30元/克,以旧换新本品牌工费全免,外品牌5折(精工费另算)。

3、会员优惠:活动期间,周大生珠宝会员到店更享折上折!

4、特色活动:

1.准点秒杀!

内容:4月17日,上午十一点整设置准时秒杀点,十一点整开始,前十名成交客户享受本店最低折扣折。(注:以收银台开单顺序为准。)

2.全新iphone等你来拿!(iphone6splus)

内容:活动期间,凡购满两千元可获得抽奖券一张,四千元两张,以此类推,多买多得。最高可中iphone6splus大奖,抽奖时间:4月17日下午3点整。

3.幸运骰子免费掷!

内容:4月17日上午,门店举行免费掷骰子活动。两人配合,一轮游戏中到达“终点”者,可领取通关大奖一份,超出“终点”者无奖品,未到达者无奖品。

物料准备:

1、广告物料;包柱、吊旗、水牌、展架、台卡统一更换,以“店庆”基调。骰子、抽奖箱、抽奖券、骰子地图。

2、其他物料:主持人、舞台(根据实际情况)、音响设备。

奖项设置：

幸运骰子免费掷样图：

备注：样板图中涉及的小礼品可用环保袋、大米、食用油、洗衣液、洗洁精等生活小用品等。

掷骰子规则

参与方式：免费参与

1. 游戏以掷骰子走棋盘的. 方式进行。
2. 在比赛过程中始终保持两名参与者。
3. 游戏参与者掷出骰子的数字来决定前进的步数。
4. 到达指定的步数时，参与者按规定完成框内表明的任务。
5. 一轮游戏中到达终点者可领取通关大奖，超出终点者领取参与奖，未到终点者直接淘汰。

珠宝营销策划方案参考篇四

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

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

珠宝营销策划方案参考篇五

“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。

2月x日——2月x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。

珠宝营销策划方案参考篇六

5.1—5.

圆梦钻石超值送

1、圆梦钻石柜：设立“xx”即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达xx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xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx珠宝爱心太阳帽，每日限送xx顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/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。

1、“太阳帽费用□xx元；

2、宣传费用约xx元；

3□xx展架□xx元；总计□xx元。

珠宝营销策划方案参考篇七

感恩心·珠宝情·女人节。在三·八妇女节来临之际，金中皇银世界祝各界女士节日快乐！

三月女人天，亮丽伊人节。3月8日购黄金饰品每克立减20元再送康乃馨，并可享受购银饰品最底6.5折优惠。选金中皇珠宝做幸福女人。

惊喜一：

凡是在3月8日当天，购买黄金饰品，每克优惠20元；

惊喜二：

凡是在3月8日当天，购买黄金饰品，并可获赠康乃馨一枝；

惊喜三：

购买黄金饰品15克以上的凭票购买银饰品可享受7折优惠；

购买黄金饰品20克以上的凭票购买银饰品可享受6.5折优惠；

金中皇展销厅、金中皇银世界

20xx年3月8日

短信群发

策划部

20xx年3月2日

三·八节短信

迎三八送真情，三重惊喜让您度过这一天。

三月女人天，亮丽伊人节，3月8日金中皇珠宝购黄金饰品每克立减20元，购物送康乃馨，凭当日消费票据购买银饰品最底可享6.5折优惠。过美丽人生，做幸福女人，选金中皇珠宝。

三月女人天，亮丽伊人节。3月8日购黄金饰品每克立减20元再送康乃馨，并可享受购银饰品最底6.5折优惠。选金中皇珠宝做幸福女人。

金中皇珠宝公司十六载征程携手今天感谢有您，在这里向一直关心和支持金中皇公司发展的朋友表示感谢!同时金中皇银世界试营业期间纯银饰品八折优惠，所售产品款式新颖、种类齐全、品质卓越，更多纯银礼品欢迎您的光临和订购!

珠宝营销策划方案参考篇八

- 1、提升五月份的销售额，为第二季度的的业绩提高打好基础;
- 2、以五一为平台，针对夏天这个季节与结婚的群体，将20xx年的新款推广出去;
- 3、以金伯利五一的活动宣传，来渲染金夫人这个婚纱品牌，提高其品牌知名度;
- 4、以五一黄金周为一个调查时间段，调查广告媒体、礼品满意度、活动认可度等一些总结。

主要针xx年以后出生的结婚群体和时尚爱美一族。

5月xx日至5月xx日。

以“繁花似锦五月天欢乐畅游嘉年华”为主题，凭借嘉年华在郑州开幕来做为五一活动的一个亮点。

绽放无限光彩“链”结你我情怀

活动期间凡在金伯利黄金珠宝广场购买钻石饰品，只需再加xx元，便可获赠精美钯金项链一条，超值的好礼就是我们五一对您的深深的祝福。

留下精彩瞬间尽显个人魅力

活动期间凡在金伯利黄金珠宝广场购物满xx元，凭借您的购物票据领取购物金额xx%的xx婚纱摄影卡，便可在金夫人婚纱摄影楼折合现金使用。就让我们用金伯利的绚丽珠宝与金夫人的卓越品质来共同留下您永恒的回忆。

情定金伯利畅游嘉年华

5月xx日国际嘉年华在xx隆重开幕，活动期间xx黄金珠宝广场购物满xx元，均可参加次日上午xx-xx的“情定金伯利畅游嘉年华”的现场抽奖活动，每次将产生xx名幸运顾客，来畅游嘉年华的无穷乐趣。（当日消费满xx元的顾客可直接参加此活动）

因为有爱弥足珍贵

璀璨夺目的钻石、雍容华贵的黄金、时尚流行的铂金、“饰界”前沿的k金，在这阳光明媚的五月，xx黄金珠宝广场万余款全新饰品交相辉映，光彩照人。结婚钻戒xx铂金系列、xx系列等20xx年新款将与您共同演绎这浪漫典雅的五一。

珠宝营销策划方案参考篇九

一. 活动时间：6月10日-6月18日

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

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/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. “太阳帽费用：15元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元；

3. 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

珠宝营销策划方案参考篇十

爱在有情天——珠宝圣诞特惠酬宾

12月21日-25日，共计五天

以圣诞节为契机，以所有的品牌专卖店为推广平台，借助产品手册、抽奖酬宾、珠宝鉴定、特价产品、vip贵宾计划等多样化的形式内容聚集人气，提高品牌关注度及拉动销售，为品牌的持续经营收集潜在客源信息。

1、以圣诞节为契机，将潜在客群转变为实际消费客群拉动产品的销售，提升销售额；

2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；

3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物(戒指、耳环、链坠等)，公司纪念品(台历、钥匙扣、名片夹等)，也可以购物代金券或折扣券充当。

2、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

3、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与圣诞的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品(主打产品)后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品(小饰品为主，如戒指、)。

4vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在

所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

1、媒体的广告支持：

活动开始前连续三天，选择优势平面媒体，借助其广泛的覆盖面，推出活动主题并预告活动内容，使更多的消费者获知我们的圣诞特惠信息。版面简洁，画面温馨，突出品牌形象。

平面媒体的选择：

(1) 当地的dm杂志或是报纸连续三天，每天半版硬广；

(2) 圣诞节当期的电视报一期，半版硬广。

如有可能，可选配一篇千字左右的软文，围绕主题介绍针对不同人群选购珠宝的技巧，及简易的珠宝辨别方法。

2、产品手册支持：

制作一批精美的产品手册，全方位介绍公司产品信息，圣诞节活动内容，特价产品信息等详细信息，提前五天放置于各个门店的显眼位置，便于顾客取阅。产品手册的制作需要注重可读性和实用性，使顾客能够长久保留。

同时，还可以将产品册放置于部分报刊亭、商场或是超市门店，扩大发行覆盖面。

3□pop海报

提前一周制作好一批精美的pop海报，张贴于各门店显眼位置，

及各主要街道、超市、商场、小区门口等人流量集中的区域。海报强调视觉冲击力，突出主题。

4、其他物件支持：

x展架4个、横幅4条、抽奖箱4个、抽奖券1000张、签到簿4本□pop海报40张左右，奖品若干，音响、话筒及音乐光碟每个店面一套，圣诞装饰物品4套，纸笔，剪刀、透明胶布，礼品袋，玫瑰花，桌椅等相应必备工具。

各门店的装饰应在20日前完成，活动期间如有破损，应在第一时间修补整齐，并保持其完好至活动结束：

利用圣诞装饰物品装饰门店，要求突出圣诞的氛围；

x展架放置于门店门口；

横幅悬挂于门店门头；

产品手册，放置于门店最显眼处，以便于顾客可以方便的取阅；

抽奖箱放置于产品手册旁边；

25日当天，在规定时间内将抽奖箱放置于门店前空地，进行现场抽奖；

3、做好顾客的资料收集，尽可能的留下顾客的姓名、工作单位、手机号码等基本资料，在活动结束后整理完整并上交公司，为公司的长久经营累积资源。

4、耐心解答顾客的每一个询问，如不能马上回复，应留下顾客联系方式，待获得正确回答后第一时间内回复客户。