

# 珠宝店七夕情人节的话术 七夕情人节珠宝店活动方案(通用18篇)

感恩是一种责任，能够让我们更加关注弱势群体的需求。撰写感恩总结时，要注意积极正面的表达，将感激之情真实地传达出来。感恩总结范文：感恩过去的经历，它们塑造了我独特的人生轨迹。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇一

浓情二月hold我所爱

xx年2月8日~2月14日(情人节)

xx年2月8日~2月19日

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

### 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

### 2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列活动促销：

1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：2月10—14日)注意做好会员卡资料登记工作。

宣传：

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的haface饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物，请看xx推荐的宝贝饰品吧!

店内布置：

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)

b.彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”

c.购买或租用心形气球做店面装饰

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

联合经营：

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxxx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；在xx购xxxx元饰品，赠由xxxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇二

2019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。

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。

#### 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。

略

## 珠宝店七夕情人节的话术篇三

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

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月2—8月6日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“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）

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”

佳瑞钻石特推出“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2—8月6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。

钻石：

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。

1. 珠宝店七夕情人节活动方案

2. 珠宝店520活动方案

3. 珠宝店情人节活动方案

4. 珠宝店七夕节活动方案

5. 五一假期珠宝店促销活动方案策划大全
6. 珠宝店元旦促销活动方案
7. 元旦珠宝店促销活动方案
8. 七夕珠宝店促销活动方案
9. 珠宝店白色情人节活动方案
10. 七夕情人节商场活动方案

## 珠宝店七夕情人节的话术篇四

：8月28月6日

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。

老凤祥银饰全场9折。

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2000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。

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。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇五

xx年xx月xx日（七夕节□—xx月xx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。

- 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。

## 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。

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系,注意做好活动报道工作,以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

## 珠宝店七夕情人节的话术篇六

2016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。

- 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。

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。

略

## 珠宝店七夕情人节的话术篇七

牵手老凤祥吉祥伴一生

8月9—8月13日

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□xx网等宣传。
- 5□dm单宣传。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇八

2016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。

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。

### 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。

略

## 珠宝店七夕情人节的话术篇九

x月xx日是情人节，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

x月x号—x月xx号

爱你一世 真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值xxx元的抵扣卷）

1. “爱你一世 缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节 金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，

翡翠、银饰品买元送元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，

每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每每到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十

2018年8月14日-8月16日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，2018年8月16日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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。

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。

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。

略

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十一

1、促销宣传活动时间□20xx年xx月xx日至xx月xx日；

2、舞台宣传活动时间□20xx年xx月xx日至xx日。

1、活动时间内业绩完成xxx万，珠宝完成xxx万达成目标；

2、活动时间内业绩完成xxx万，珠宝完成xxx万为超越目标。

1、七夕盛惠，惊喜全城；

2、七重惊喜迎七夕；

3、“约惠”七夕，【可3选1】。

1、做幸福情侣，赢心动好礼；

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。(迎新晚会策划书)

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】；

2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】；

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】；

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包；

备注：拍宣传单页正反面，于x月x日前将照片上传微信朋友圈，写祝□xx珠宝xx店生意兴隆!凭记录可另取礼包1个;奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金券一张”。

1、邀请明星xxx模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵；

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

1等奖5000元钻石饰品1名；

2等奖3000元翡翠饰品3名；

3等奖1000元k金饰品5名；

4等奖500元珍珠饰品10名；

5等奖300元彩宝饰品15名；

6等奖100元银饰品20名；

7等奖80元黄金饰品30名；

【钻石象征幸福;翡翠代表平安;k金引领时尚;珍珠彰显美丽;彩宝展现青春;银饰带来健康;黄金增值财富】xx珠宝把的祝愿送给您。

**【指镶嵌宝石类商品】**

活动现场买满988元送高档茶具一套;

活动现场买满2888元送电风扇一台;

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台;

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台;

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台;

活动现场买满58888元送苹果6手机一台;

活动现场金镶和田玉3.8折;活动现场翡翠、银饰4.5折;

活动现场彩金6.8折;活动现场黄金镶宝石8.5折;

活动现场原价1388元金镶玉吊坠,抢购价:380元【限50件】;

活动现场原价1314元钻石饰品,购价:520元【限30件】;

活动现场原价2999元钻石戒子,抢购价:999元【限20件】;

活动现场原价13999元30分钻石戒子,购价:4999元【限5件】;

活动现场原价25999元50分钻石戒子,抢购价:9999元【限2件】;

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】；

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

- 1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天；
- 2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】；
- 3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

- 1、单张a32万份左右；
- 2、活动展架4个；
- 3、大吊旗kt板(6080)需要10个左右；
- 4、品牌珠宝代金券100元面值1000张；
- 5、活动宣传车广告设计；
- 6、微信直播链接广告；
- 7、地贴和举手牌；
- 8、舞台背景广告；
- 9、活动抽奖箱；

重惊喜迎七夕大型惠民活动：

- 1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵；

- 2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；
- 3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；
- 4、现场10万元现金大奖买就抽；
- 5、现场百万元好礼买就送；
- 6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销；
- 7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址：电话：

活动布置建议细节：

- 1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等；
- 2、主办方要在门店布置一个情侣留影区；
- 3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏；

### 【制作表格】

- 2、演出和布置费用【四天】演出、舞台、音响、灯光□dj□舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花；合计成本约为3万元左右。
- 3、广告制作及推广a3宣传单5万份xx0.15元=8000元；宣传车及录音3车4天10000元；吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、2000元；成本合计为20000元；策划方案活动硬性费用成本投入约为63000元。

奖励内容：

2、钻石宝贝奖——珠宝类销售的前三名，分别奖励xxx元、xxx元、xxx元；

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励xxx元、xxx元、xxx元；

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励；

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖xxx元，超越目标奖xxx元；

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消；如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的.广告宣传物料制作完成；

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说；

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发；

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传；

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖；

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车；

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十二

：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的'最佳礼物。

：相约佳瑞浪漫一生

8月2—8月6日

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2000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。

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。

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。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十三

情人节又叫圣瓦伦丁节或圣华伦泰节，即每年的2月14日，是西方国家的传统节日之一，起源于基督教。下面是本站小编为您精心整理的珠宝店情人节促销活动策划方案模板。

### 一、活动主题

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

## 二、活动目的

- 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；

## 三、活动时间

1月23日----2月20日

## 四、活动地点

珠宝华北区各卖点

## 五、主办单位

珠宝有限公司

## 六、活动细节

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。

### 一、活动时间：

20xx年8月14日-8月16日

### 二、活动主题

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

### 三、活动背景：

每逢佳节倍思亲□20xx年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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。

#### 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。

#### 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

### 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，有爱的地方便有爱恒信首饰，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”

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

7个球~8个球

9个球~10个球

11个球以上

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

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十四

“浪漫满屋，幸福七夕，情定xx”

三、活动时间：（2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1. 活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2. 七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；（仅限七夕节当天）

3. 七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；（仅限七夕节当天）

4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品。

五、活动项目：（简单，又能体现节日氛围）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十五

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

2020年x月x日——x月xx日

2020年x月x日——x月xx日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列□x月x日——x月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

(1) 情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

(2) 各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

## 六、“浓情头饰花束”

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

## 七、活动促销

2、会员卡赠送：凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：8月7日—13日注意做好会员卡资料登记工作。）

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十六

上古传说中，农历7月7是天上痴男怨女牛郎、织女一年一度鹊桥相会的日子。引申到现在，特别是近些年来，七夕情人节已成为当代时尚男女追崇时尚、表达爱意的一个特殊节日，和二月十四日情人节有异曲同工之妙。

为作出\*\*俱乐部经营特色，充分体现\*\*“奢糜仙境party盛宴”的经营风格，本部门特依照目前公司经营情况、\*\*娱乐市场变化，针对七夕情人节消费群体，作出如下活动策划。

### 一、活动主题

七夕情人节\*\*全新时尚主题派对活动

## 遂宁太平洋电影城七夕情人节活动\_各大影城

爱情冲击波寻找你心中的女神

### 二、活动时间

8月9日、10日(星期日、星期一)

### 三、活动目的

- 1、通过本次活动，提高\*\*俱乐部在周边同行业市场的品牌号召力；
- 2、提高20%的日均营业额。(例：日平均营业额15万元\*20%=18万元) (活动结束后，由财务部向董事会汇报活动结果)

### 四、活动构想

本次活动综合北京、上海、深圳\*\*、\*\*酒吧已行之有效的促销方法，结合东莞娱乐场所活动经验，针对当前时尚都市男女喜欢寻找激情、寻找新鲜刺激的消费心理来进行策划整合。活动采用大型交友的方法，鼓励来\*\*娱乐的'客人努力同“陌生人说话”，再通过我们对交友活动程序仔细、严正的调配方法控制，相信一定能制造出一种欢快、新鲜的夜吧生活模式。(具体控制方法见策划案第六项爱情冲击第一波)

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十七

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xx 浪漫一生

: 8月9—8月16日

黄铂金:

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻石: 全场9折, 寓之爱情天长地久。

1、“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)

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”

xx钻石特推出“11不舍”特价套餐, 让您体验不一样的爱情。

## 珠宝店七夕情人节的话术篇十八

七夕情人节快到了, 珠宝店等各商家这一阶段的营业就靠七夕情人节了, 今天小编整理了2019珠宝店七夕情人节活动方案, 希望你有所帮助!

一. 活动时间:

2019年8月9日(七夕节)-8月9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

略

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

活动主题：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：8月9—8月13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9—8月13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2019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。