

珠宝双十一活动宣传语 珠宝店双十一活动方案(优质5篇)

总结范文可以帮助我们找出问题与不足，并制定下一步的改进计划。在写一篇完美的总结时，首先要对要总结的内容进行充分的了解和把握。总结是在一段时间内对某一事件或某一主题进行归纳和概括的一种书面材料，通过总结，我们可以更好地反思自己的学习和工作生活等方面的表现。写一篇较为完美的总结需要我们对所总结的内容有全面深入的了解。以下是小编为大家推荐的一些总结写作技巧和方法，希望能对大家有所启发。

珠宝双十一活动宣传语篇一

：双十一好运“与日俱增”

1、关爱“双十一”幸运者：凡11日、11月、身份证中有“11”（连号）、手机号码中有数字“11”的顾客来××珠宝购买钻饰或翡翠即优惠111元（素金不参与优惠活动）。

2、好运“与日俱增”：

11月1日至11月5日凡购买钻饰或翡翠即优惠66元

11月5日至11月10日凡购买钻饰或翡翠即优惠88元

11月11日至11月15日凡购买钻饰或翡翠即优惠111元

（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“关爱‘双十一’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××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：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

珠宝双十一活动宣传语篇二

20**年**月**日——20**年**月**日

珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过珠宝双十一“摇钱树”活动活跃元旦及双十一欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

1. 主题活动：

凡在珠宝全国加盟店/柜购买任何一款钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势：

(1)在活动前(约10月24日)和活动中(11月01日、11月11日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头pop展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1. “利是包”费用： $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$ ；

2. 抱枕： $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$ ；挂历： $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$ ；

3. x展架： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ ，喷绘海报：120元；

4. 宣传页(dm) $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$ ；

5. 广告宣传费约5000元；

6. 总计：9050元。

珠宝双十一活动宣传语篇三

2021年11月x日——2021年11月x日。

xx珠宝全国各地专卖店。

“xxx”□

随着xx珠宝形象代言人、著名影星xx主演的电视剧[]xx[]的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“xx”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“xx”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容。

[]1[]x年之约：我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“xx”系列新款钻饰的顾客在以后的x年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“x年之约”。

如果顾客在购买后x年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

（2）牵手x年。

凡签约后x年仍然相依相守的夫妻将会获得xx珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得xx珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加xx珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传。

（1）2021年11月x日（元旦）主题是[]“xx”[]在活动开始后x日左右以新闻的形式报道此次活动以宣传造势。

(2) 活动期间不定期在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。

珠宝双十一活动宣传语篇四

用玉文化引导消费

20xx年x月x日——20xx年x月x日

中国玉文化的内涵与鉴赏消费

文化消费服务

主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

xx路xx珠宝店面及周边区域

贯穿于整个活动，形成活动的'主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标二：使珠宝店在活动当地的市场认知率有进一步的提高。

活动地点区域年龄在x—x岁的人群。

认知与消费

以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。

门口用玉文化相关饰品装饰。

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传。

向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。

1、自x月x日起（活动之前一周）凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。

2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。

3、凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。

2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的logo和品牌过目不忘。

珠宝双十一活动宣传语篇五

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过珠宝双十一“摇钱树”活动活跃元旦及双十一欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

1. 主题活动：

凡在珠宝全国加盟店/柜购买任何一款钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(装扮而成),即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住100个幸运号码),以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、珠宝的精美挂历、抱枕等,保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下:

1-18号兑换利是包

2. 宣传造势:

(1)在活动前(约10月24日)和活动中(11月01日、11月115日)在各大报纸予以活动宣传报道,主题是“珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版),介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发),扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报,在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头pop展架宣传活动,同时增加热卖场氛围。

1. “利是包”费用: $50\text{元} \times 18 = 900\text{元}$;

2. 抱枕: $30\text{元} \times 49 = 1470\text{元}$;挂历: $30\text{元} \times 31 = 930\text{元}$;

3.x展架: $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$, 喷绘海报: 120元;

4. 宣传页(dm) $0.5\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 500\text{元}$;

5. 广告宣传费约5000元;

6. 总计: 9050元。