

最新珠宝七夕节的活动方案 珠宝七夕节的活动方案(通用15篇)

婚礼策划是一项多方面的工作，包括场地选择、主题设计、婚纱礼服、音乐表演、婚礼文案等，每一个环节都需要精心安排。请大家在阅读以下范文时，结合自己的产品和市场情况进行思考和创新。

珠宝七夕节的活动方案篇一

活动时间：

20xx年x月xx号-20xx年x月xx日

活动地点□xxxxxxxx

活动内容：

一：凡活动期间用微信加关注的顾客均可领取礼品一份(每天限量、领完为止)

二：黄金每克优惠5元

工费8折优惠

钻石、金镶玉、翡翠□k金8折优惠

三：超值商品回馈老顾客

钻石吊坠660起

金镶玉吊坠特价360元起

a货飘蓝花翡翠手镯特价1299起

银项链特价60起

四：物满额送惊喜(黄金不参加此活动)

活动期间购物满1000元可享受+30元购100元的商品

活动期间购物满2000元可享受+60元购200元的商品

以此类推

下一页更多关于“珠宝活动方案范文”

珠宝七夕节的活动方案篇二

一. 活动时间:

x年x月x日(七夕节)-x月x日

二. 活动主题

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

三. 活动背景:

每逢佳节倍思亲，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x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x珠宝品牌在当地知名度, 抢占市场份额;
3. 进一步提高x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x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"□25x100=2500元;

2.x展架: 65元x2=130元;

3. 宣传页(dm)□0.5元x20xx=1000元;

4. 广告宣传费: 5000元;

5. 总计: 8630元。

珠宝七夕节的活动方案篇三

活动主题:

约惠春天、珠宝盛艳

活动时间: 4月9日—4月17日

活动地点: 荣昌\\大足\\南充区域门店

活动内容:

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xx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。

活动政策：

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

活动规则：

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。

珠宝七夕节的活动方案篇四

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优质服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金佳美店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

珠宝七夕节的活动方案篇五

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻饰：全场x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□“xx不舍“

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

珠宝七夕节的活动方案篇六

一. 活动时间：

x年x月x日(七夕节)-x月x日

二. 活动主题

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

三. 活动背景：

每逢佳节倍思亲，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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高x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x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： $65 \times 2 = 130$ 元；

3. 宣传页(dm) $0.5 \times 20 = 1000$ 元；

4. 广告宣传费：5000元；

5. 总计：8630元。

珠宝七夕节的活动方案篇七

20xx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□20xx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xx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xxxx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xxxx珠宝专店/柜买满xx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。

1、“会说情话的玫瑰花”□xx元；

2□xx展架□xx元；

3、宣传页□dm□□xx元；

4、广告宣传费□xx元；

5、总计□xx元。

珠宝七夕节的活动方案篇八

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。

相约佳瑞浪漫一生

8月22—8月26日

黄铂金：

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”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱

情。

珠宝七夕节的活动方案篇九

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3: 女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项： 最佳默契情人奖

责任人： 现场主持

比赛监督： 现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间： 7月22日

宣传形式： 报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容： 传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排： 以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：8月2日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目数量单价合计

68元彩金戒指100枚

钻戒(688元)13枚

乒乓球30个

dm单10000份

x展架2个

玫瑰花300枝

领带12条

5米x2.5米舞台1个

珠宝七夕节的活动方案篇十

20xx年xx月xx日(七夕节)-x月x日

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高x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x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。

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) $0.5 \text{元} \times 20 \times \text{xx} = 1000$ 元；

4. 广告宣传费：5000元；

5. 总计：8630元。

珠宝七夕节的活动方案篇十一

缘定今生，爱在七夕

xx20xx年xx月xx日——xx20xx年xx月xx日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1、将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2、在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商

家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3、活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1、大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2、联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受周边商家优惠活动。

3、许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

七夕节珠宝活动方案6

缘定今生，爱在七夕

xx20xx年xx月xx日——xx20xx年xx月xx日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1、将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的'具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2、在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3、活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1、大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2、联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3、许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

珠宝七夕节的活动方案篇十二

20xx年xx月xx日（七夕节□-xx月xx日

每逢佳节倍思亲□20xx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xx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。

1、 " 会说情话的玫瑰花 " xx元；

2、xx展架 xx元；

3、宣传页 dm xx元；

4、广告宣传费 xx元；

5、总计 xx元。

珠宝七夕节的活动方案篇十三

20xx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□20xx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xxxx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。

1、“会说情话的玫瑰花”□□xxxx元；

2□x展架□xxx元；

3、宣传页□dm□□xxxx元；

4、广告宣传费□xxx元；

5、总计□xxx元。

珠宝七夕节的活动方案篇十四

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优质服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金佳美店面及周边区域

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

珠宝七夕节的活动方案篇十五

助力2016、拼搏2017、为高考加油！

快闪概念：快闪是“快闪影片”或“快闪行动”的简称，也称“聪明暴民”、“快闪族”等等。“快闪行动”是新近在国际流行开的一种嬉皮行为，可视为一种短暂的行为艺术。简单地说就是：许多利用网络联系的人，透过信息或bbs约定一个指定的地点，在明确指定的时间同时做一个指定的不犯法却很引人注意的动作，然后赶快走人。“快闪行动”除了活动现场的影响力外，当“快闪行动”被制作为专业的“快闪影片”之后，在网络有很大的传播影响力，在公益、商业等各个领域充分的发挥了不少正面作用。

合唱励志歌、齐跳健身舞

2016年4月26日星期二（初定）

国旗台前操场

丰富我校学生课余文化生活，展示高中学生的精神面貌、青春风采，透过学生的亲身参与，到达寓教于乐和传递正能量的效果。

高二（1、7、8、13）班全体学生，高二教师

高二年段、体育组

（一）、前期准备：

1、策划活动全部资料，制作剪辑活动音乐，联系音响及摄影，联系活动人员。组织活动人员利用体育课排练健身操动作。

2、在qq群发布活动音乐、合唱歌词、健身操动作视频，发布活动时人员站位图、活动流程及活动其它相关要求。

（二）活动规则：

以突然出现，突然集合唱跳，突然不见的原则，在活动结束后切忌逗留（聚集者务必在极短的时间内迅速撤离活动现场）。

（三）活动要求：

参与者有十足的勇气，注重团队的团结性，要全力以赴，认真投入到这次活动中。这也是对参与者心理潜力的锻炼，克服羞涩心理，放开不必要的思想束缚。

（四）、快闪活动具体步骤：

1、活动当天第二节课下课前摄影及音响人员须提前到位，摄影人员布好摄像机，音响人员调好音响，在旗台搭好无线话筒。

2、第二节课一下课，音响人员利用校广播开始播放活动音乐，即为活动开始进行的信号，在下课后3—5分钟内所有快闪人员到齐，所有快闪人员按照原先预定的动作开始各就各位，所有人员佯装在路上各干各事（例如：行走、聊天、捡垃圾、

扫地、倒垃圾、拔杂草、拎水杯行走、抱着书行走、背书包行走等等），（高二全体教师也同时到位，在身旁围观）

3、第四首串烧歌曲《阳光总在风雨后》音乐响起，领唱者出现，开始在旗台台阶上拿下话筒，随着音乐唱起歌。所有快闪人员将手中的东西就近放下，快速集聚到领唱者身边，并随着音乐打节拍（拍掌）。之后一齐合唱《不要认为自己没有用》、《相信自己》、《我的未来不是梦》这3首歌；随后跑队形节奏音乐开始，全体快闪人员跑到健身操队形位置站好，同时将外套脱掉绑在腰间，绑好衣服后随音乐节奏拍掌；当第九首串烧歌曲《健身操主题曲》开始时，在“过门”音乐（前15秒左右）时随着音乐在胸前拍掌，音乐的第16秒左右开始跳健身操（健身操1个方向为1段，先向前、再右、再后、再左、再前，一共跳5段，即5个相同的4x8拍动作）。音乐结束，所有快闪人员（含围观的高二全体教师）快速集聚到旗台前（其中指定的两人在最前面拉开提早准备好的助力高考横幅），齐声大喊助力高考的口号（指定领唱者起头，口令“预备齐”），口号资料为：“助力2016、拼搏2017、为高考加油！高三学长学姐们，不要再犹豫，阳光总在风雨后，不要认为自己没有用，相信自己，我们的未来不是梦！”喊完口号后，所有快闪人员解散，回归原位，继续做自己的事并慢慢离开。

（五）后期工作：

1、活动进行中维持公共秩序，活动结束后将活动器材归回原位。

2、剪辑制作视频发布到网上。

3、参与活动者谈心得、提推荐、做活动总结，为下次活动出谋划策。

1、鼓励大家团结协作、努力做好展示；

- 2、要协调好，并负责好现场秩序，做好安全防范；
- 3、快闪活动进行前要确保器材、音乐等的质量和效果；
- 4、快闪结束后迅速有序散场，避免出现混乱局面。