

最新国庆创意珠宝活动方案策划(大全8篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆创意珠宝活动方案策划篇一

国庆偶遇中秋怎一句划算了得！

浪漫婚礼季相约xxx

9月28日—10月8日

一、钻戒“买一送一”

购柜台任意一枚钻戒，只需+299元即可再得一枚钻戒。

二、购xx万纯9999黄金系列，每克直降20元。

满5克再送铸金摆件一个

三、购纯银手镯，享免单5克！

四、旧饰换新颜□xx来买单

1. 黄金“0”元换；

2. 黄、铂金高价免工费换钻石、彩金等系列，并享终身无忧换款服务；

3. 银饰“0”元换新款。

购物抽免单：凡进店购物，不论金额高低，均可挑选同等价位（黄金折半）银饰、玉器标签价产品参与幸运抽免单！到底是几折，由你说了算！

（游戏规则：俩组0-5的卡牌全部打乱，顾客进行俩次抽取后得到的数字就是挑选产品的最终折扣，折扣可享免单）

1. 传单20000份；

2. 录音一份；

3. 车载喷绘2面；

4. 门头玻璃喷绘2份；

5. 门头展架画4份；

6. 地贴15张；

7. 台卡8张；

8. 吊旗120张；

9. 红毯约30米。

国庆创意珠宝活动方案策划篇二

中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强的节日，届此机会，我们不能错过好的品牌宣传、提升销售的好时机。

xx珠宝，四喜贺国庆！

国庆七天乐，珠宝囤货乐，黄金越囤越快乐！

10月1日——7日□xx珠宝黄金特价280元/克，全场298元/克，精品326元/克，囤货集结令！

钻石、翡翠和田玉，全场8折，实付金额满2500元再送3克黄金！

银饰彩宝杂项类：100当做220花。

臻稀铂金月：10月1日—31日，铂金免工费兑换，添金部分正价销售！

凡购物客户，均可参加由xx珠宝旗舰店组织筹办的幸运大抽奖活动，抽奖时间为10月7日下午16：00整，奖品设置为：一等奖1名，价值1598元的纯银保健杯一个；二等奖2名，价值998元的珍珠项链一条；三等奖3名，价值598元的珍珠手链一条，幸运奖10名，价值19.8元的纯棉毛巾一条。

顾客持身份证购物，凡10月1日出生的客户（或身份证上有101连号），购买钻石玉石类，满2500元，折后现场再减101元。

温情重阳节，让我们的爱温暖20xx.10.13□重阳节当天，凡进店60岁以上的老年客户，持身份证到店均可领取精美礼品1份！（珍珠耳钉）

国庆创意珠宝活动方案策划篇三

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活

动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买××首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋

予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

国庆创意珠宝活动方案策划篇四

珠宝xx周年庆浓情献礼诺爱一生系列美钻特价促销，寓意：永恒承诺钟爱你一生一世

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的方法。采纳节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

款式风格：均以经典、名贵、简洁、优雅、大方为主珠宝店新年促销策划方案—策划书。

销售对象：首饰名称寓意特别适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

随着珠宝形象代言人、影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的争论越来越多，这些争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长久的缘由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信守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的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长期，我们通过恒久这一宣扬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珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

1. 活动内容：

(1) 三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后，才可获退款(在购买前协议离婚者不在退款范围之内)。

(2) 牵手十年：

凡签约后十年仍旧相依相守的夫妻将会获得珠宝送出的精致婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝愿及精致礼物，还可常常参与珠宝举办的各种联谊活动等等。

国庆创意珠宝活动方案策划篇五

国庆是一个举国同庆的日子，也是一个销售的旺季，下面小编整理了珠宝店国庆活动方案，欢迎阅读！

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高××珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造××珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动, 活动现场布置如下图所示, 操作方式为一男一女为一组拍档射箭, 女握弓, 男射箭, 每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭), 每组共射10箭。

“排挡射箭”场地布置图(略):

返利说明:

射中红心几次者即返还百分之几的现金,

例如: 某顾客购买××首饰3000元, 参加射箭返还结果如下:

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元;

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元;

依次类推……

(注: 本次活动首饰为亲情一口价, 真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动, 本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套, 10月7日由参与活动新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活

动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

四. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 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。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题：××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2) 宣传页dm□

主题：××珠宝国庆“三大活动 三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

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商。

六. 活动经费预算

1. “喜从天降”活动奖品费用： $200\text{元} \times 3 \times 9 = 5400\text{元}$ ；
2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元；
3. 易拉宝： $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ □pop: 80元，条幅：40元；
4. 宣传页(dm)□ $2\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 2019\text{元}$ ；
5. 总计：10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

1、 抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元限时发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一

张)。

7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

四、活动宣传推广策略

(2) 印制活动宣传页2019份在9月13日起派发；

(4) 9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算(略)

国庆创意珠宝活动方案策划篇六

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 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。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容:

(1)x展架:

主题: ××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容: 本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题: ××珠宝国庆“三大活动 三重惊喜”

内容: 本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

国庆创意珠宝活动方案策划篇七

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰,借此机会开展促销活动,刺激消费者,拉动销量,并加强公司外在形象。

二、活动主题

用心连成全家福,有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间

xxn年xx月

四、活动形式

1、赠送

2、有奖销售

五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费***即可参加中秋大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

国庆创意珠宝活动方案策划篇八

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的.；
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚