

最新珠宝情人节活动方案策划(实用7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

珠宝情人节活动方案策划篇一

一、活动主题：

人杰地灵营口情星光璀璨“古珀行”

二、活动广告语：

稀有钻饰永恒纯净

三、活动名称：

情动营口戴梦得古珀行品牌推广会

四、主办单位：

北京戴梦得古珀行首饰有限公司

五、地点：

营口xx商场门前

六、时间：

20xx年9月18日下午4：30至5：50分（时长80分钟）

七、背景及目的：

时逢营口xx商场开业，同时戴梦得珠宝第一次亮相营口，借着商场开业的喜庆气氛及旺盛的人气，古珀行钻石正式在营口市场推出，值此机会，古珀行特别推出几套精心设计的钻饰，让顾客完美的呵护自己，表达我们深深的祝福及美好的心愿，特此赠送多重好礼，让顾客倍添惊喜，喜气连连。

八、推广会内容组成：

a□艺术演出60分钟b□知识问答10分钟c□颁奖典礼：10分钟

九、推广会程序设计：

1、艺术演出部分：

- (1) 开场舞
- (2) 主持人介绍参会来宾，介绍产品形式，分店负责人致辞
- (3) 歌曲演唱
- (4) 舞蹈（拉丁舞）
- (5) 模特秀（20分钟）中间穿插产品介绍，男女展示（各6名）
- (6) 舞蹈歌曲
- (7) 武术表演
- (9) 结束语

2、知识问答：

提前派发宣传单页，内容涉及戴古珀行珠宝的各个领域，主持人提供十次抢答机会，每位幸运观众赠送价值1289元的钻石一枚。

3、相关嘉宾为幸运观众颁发礼品，并请代表发言。

十、场景布置：

1、场内部分：舞台（及t型台）结合广场情况，音响、话筒、背景板、烟雾或彩花

2、场外部分：彩虹门、彩旗、警戒线、氢气球、嘉宾席座椅

十一、费用预算：

1、场景布置：6000元（建议委托给当地广告公司）

2、演出：（全部演员为省级行业内获奖人员包括主持人）共计12000元（车费、食宿由甲方负责）

3、其他部分：宣传单页、奖品（甲方负责）

十二、结束语：

古珀行的设计师团队殚精竭虑，巧妙构思，推出了独具创新，寓意吉祥，形式各异的精美饰品，这些饰品设计独具匠心，工艺精湛，融合了一切的完美因素，而且价位适中，无论是自用还是送人，都是物超所值的传世佳品。

古珀行相信：这些独出心裁、优雅别致的饰品，将会给您带来无限的美好与欢乐，会成为伴您一生的好运吉祥物！

珠宝情人节活动方案策划篇二

相濡以沫，最爱2.14

报名时间:2月1日-2月5日

活动时间:2月6日——2月14日

1、2.14节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与服装营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱2.14——“我与我的爱人”大型征集活动(2月6日——2月17日)还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?xxx“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励xxx价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励xxx价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人□xxx

2、相濡以沫，最爱2.14——xxx大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日——7日□xxx广场婚礼秀；

2月9日——14日□xxx广场婚纱秀；

负责人□xx

4、相濡以沫，最爱2.14——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2月9日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，负责人□xx

第一阶段：报名阶段2月3日到2月10日

有意向的人员可以到xxx总服务台、总服务台、市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在xxx举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人□xx

6. 相濡以沫，最爱2.14——拿什么送给我的爱人！

2月3日-2月11日，在xxx购物满100元，送潍坊花店——芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人□xx

7. 相濡以沫，最爱2.14——夫妻恩爱大比拼活动(2月14日晚19:00)

夫妻恩爱大比拼，2.14晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化妆品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折。

珠宝情人节活动方案策划篇三

1) 利用七夕节在销售淡季促进销售

2) 传播xx品牌，强化品牌文化内涵

七夕节期间主打用中国传统方式表达爱情路线。七夕节，又称“乞巧节”。将爱情和对美好未来的期许与七夕节相融合，在中国传统文化的氛围下创造节日氛围。农历七月初七，用特色回馈促销与活动相结合的形式开展主题促销，吸引情侣消费者拉动销售。

情聚七夕，让爱成真

七夕假期

购镶嵌类饰品满666元，直减39元再送节日礼品一份；

购镶嵌类饰品满999元，直减59元再送节日礼品一份；

购镶嵌类饰品满1999元，直减119元再送节日礼品一份；

购镶嵌类饰品满2999元，直减179元再送节日礼品一份；

购镶嵌类饰品满5999元，直减359元再送节日礼品一份；

购镶嵌类饰品满9999元，直减599元再送节日礼品一份。

以此类推，多买多减

注：礼品不折现、不抵扣，活动期间数量有限送完为止。

活动期间，购买镶嵌饰品满3000元，凭此镶嵌饰品购物小票，于活动时间内再次购买其他黄金饰品时，可享受1克黄金现场免单的優惠。

活动1、活动2选择其一，不同时进行

活动期间，凡购xx品牌首饰顾客或进店情侣均可免费参加幸运情人节抽奖活动一次，赢取珠宝券、情侣名表、洁丽雅情侣礼盒等众多好礼，人人有礼！每位顾客限抽一张奖票活动设置如下：

特等奖1名抽中520+520赠价值

一等奖1名抽中3344+3344赠价值

二等奖2名抽中1314+1314赠价值

三等奖6名抽中1573+1573赠价值

四等奖29名抽中2099+2099赠价值

五等奖39名抽中3399+3399赠价值

鼓励奖人人有奖抽中其余组合赠价值

八一建军节当天，军人、公安持有效证件到店购物特享如下优惠：

黄金每克优惠8元；

铂金每克优惠15元；

镶嵌类饰品，在活动的基础上，满1000元再优惠77元。

活动期间，凡在本店购买钻石镶嵌饰品满5777元者，即可享受长寿xx品牌免费送花服务一次（并附上心意卡一张），帮您实现爱的感动，带给爱的人意外惊喜。

搭建鹊桥，让顾客在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念，在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生。

珠宝情人节活动方案策划篇四

5月20日（星期x□—21日（星期x□□

缘定x520狂欢购。

一、购物送浪漫情调

活动期间，凡在x商厦当日累计购物满500元（黄金珠宝/家电/烟酒满1500元），送浓情巧克力一份（价值10、5元）或玫瑰花一枝（价值5元）

当日累计购物满3000（黄金珠宝/家电/烟酒满8000元），送老树咖啡50元现金券一张。（赠品不重复享受，单张发票仅限一份）

二、真情表白，浪漫牵手

活动期间□x内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，

我们可以为您定时播放□□x广播室就是一个简易录音棚)。可以想象,当您与心爱的人,牵手走进x□内部广播里播放您平时说不出口的.表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫,多有情调的一件事。

三、氛围营造

活动期间,店堂内的音乐,全部播放一些情歌和x的情人节促销活动,并不时送出x人对天下有情人的祝愿,提醒走进x的人,情人节到了,该为心爱的人挑一份纪念品,从而促进活动期间的销售。

四、活动宣传

1、电视、广播、报纸、宣传

2、短信宣传

3、活动站牌

五、费用预算

1、赠品费用: 预计2、5万元(鲜花/巧克力预计200份/天,套餐预计50份/天)

2、短信费用: 2500元

3、其他费用: 1000元

珠宝情人节活动方案策划篇五

一. 活动时间:

5.1-5.7

二. 活动主题:

五一“链”结顾客心

三. 活动内容:

1. “链”结顾客心:

5月1日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

5月2日凡购买3000元以上加52元钱即送18k链一条

5月3日凡购买3000元以上加53元钱即送18k链一条

5月4日凡购买3000元以上加54元钱即送18k链一条

5月5日凡购买3000元以上加55元钱即送18k链一条

5月6日凡购买3000元以上加56元钱即送18k链一条

5月7日凡购买3000元以上加57元钱即送18k链一条(素金不参与优惠活动)

2. 五一旧饰换新颜:

在五一期间，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

(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“五一‘链’结顾客心”、“五一旧饰换新颜”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。

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. 宣传费用约3000元；
2. 展架：85元；
3. 总计：3000+85=3085元。

珠宝情人节活动方案策划篇六

1□dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以5.1-5.4、为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a□专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置5.1-5.4树两棵（5.1-5.4树之上均悬挂糖果）、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b□店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置5.1-5.4树两棵（5.1-5.4树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c□专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置5.1-5.4树一棵（5.1-5.4树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以5.1-5.4、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝5.1-5.4、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

5、糖果

xx月xx日、xx月xx日—xx月xx日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购

买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满xx元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的. 优惠。（如原价xx元的首饰五折的基础上再进行八折优惠 $\square xx \times xx\% \times xx\% \square$

8 vip卡

凡在活动期间一次性购物满xx元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。（如原价xx元的首饰五折的基础上再进行xx折优惠 $\square xx \times xx\% \times xx\% \square$

9、凡一次性购物满xx元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

1 dm单页、吊旗

xx元

2、节日形象pop(x架)

xx

xx元

3、形象气球

xx元

4、糖果

xx元

5、小礼品

xx元

6、5.1-5.4树

xx元

7、饰物

xx元

8、不可预测费用xx元

珠宝情人节活动方案策划篇七

过年是人们走亲访友、拜访领导、送老婆、送爱人、奖赏自己的好时候，通过主题活动的推出，促进店铺的销售。

过年礼物哪里找，就去x店(珠宝)购物还有红包送

推出春节送礼篇

送老人(主推黄金和翡翠)

送小孩(主推银器)

送老婆(主推黄金+钻石)

送领导(主推金条、黄金摆件和玉摆件)

送自己(全系列)

所有选购的顾客，除了享受春节特别折扣惊喜外，还有利是红包派送，选购珠宝，还有机会赢得三星数码相机□x品牌50寸液晶彩电等好礼。

即日起至元月月22日

dm单+广告单

汽球广告宣传

店门口海报

海报的制作(送礼篇分类部分，要对应的文字说明和主推的产品)

店内进行节日气氛布置，烘托过年的气氛。

红包要事先准备好，保证只要有购买，就能马上送出。

以上只是一个大概的`促销计划，细节还需要自己细细研究决定。再好的策划也需要细节的执行到位，以及宣传到位。