

珠宝端午节活动文案 端午节的珠宝活动方案汇编(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

珠宝端午节活动文案篇一

1、活动主题： 关爱父母行孝心，好礼献真情，我是你的骄傲，你是我的太阳。

2、活动时间[]20xx年6月xx日--xx日

3、活动目的：唤醒人们心中的敬老思想，提醒人们节日的到来，同时抓住相关的节日热点商品，全力促进销售。

4、 活动宣传语：父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富，在父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲五、互动活动：

5、主题： " 爸爸，我想对你说。

时间：6月xx-xx日活动期间，来店的顾客，均可在大厅的留言板上写下自己想对父亲说的话。（员工均可以参加）。展板放在seprit的位置，展览2-3天。

6、迎大运、行好运、趣味运球赛活动方法：在20米的直线跑道上进行，跑道一端为起点，另一端为终点。比赛开始，两组父子/父女在起点用一根木棍拨动大小两球（篮球和排球），将"球"赶向"球栏"，在第二个球进"球栏"一瞬间停表。

比赛规则：1、在赶"球"途中，只要有任何一球滚出跑道，当即淘汰。

7、比赛中，只能用棍赶，不能用手脚配合。

8、以时间多少排列名次，时间少者名次列前。

报名时间：6月xx-6月xx日

报名地点：商场服务台 比赛时间：6月xx日 下午xx

9、百货门口大展板、超市玻璃贴、短信。

费用预估：

10、奖品费用xx元（由男装供应商赞助）、宣传费用xx元效果评估与预测、拉动xx的家庭消费，提高男装的销售额。

11、、活动具有很强的联动性，用过游戏，赠品等促销方法，联合超市，把超市旺盛的客流引导到百货消费，提升三楼，提升百货的整体销售。

12、、活动具有吸引孩子的卖点，以此带动家长来龙华地区消费，提高在同行业中的竞争力。

13、活动具有连续性和持久的影响力，可在暑假和寒假继续推广并扩大规模，形成xx商圈独具特色的商场。

珠宝端午节活动文案篇二

1. 借助端午节三天小长假进行促销活动提高品牌知名度。

2. 提高目标消费者心目中的形象。

1. __ “金粽” 钜惠(省市):

5月31日-6月2日凡购买()元以上, 加()元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2. 端午节旧饰换新颜:

5月31日-6月2日, 顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰, 只收取加工费()元/克, 同时免费提供清洗服务(非凯福品牌换金也可参加), 使所有首饰“旧貌换新颜”。

(仅限有以旧换新门店)

3. 端午节黄金大放价:

5月31日-6月2日, 黄金放价三天, 全城超低价, 每克直降()元。

4. 圆梦钻石柜:

(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__“金粽”钜惠(省市)、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、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凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结, 以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. 活动期间各加盟商需自行计算满()元加()元送绒沙金粽摆件一个。(绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加)

2. 活动期间端午节旧饰换新颜工费()元, 需要各加盟店自行

制定。(没有以旧换新的商家可以不参加)

3. 黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降()元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。(详见附件黄金标价牌)4. 圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

(详见附件特价牌)

1、活动策划5月7-8日;

5、方案及物料设计稿件发各部门5月17日;

1. 黄金标价牌

2. 促销台卡

3. 促销展架

4. 圆梦钻石柜台卡

5. 促销吊旗

备注：以上设计物料均在附件压缩包中需自行修改其中包扩：

1、黄金标价牌pp纸印刷用笔直接描写数字

2、促销台卡需在psd文件内填写价格信息

3、促销展架需在psd文件内填写价格信息

4、圆梦钻石柜台卡需用笔直接描写数字

5、吊旗有需要的店面自行印刷使用

珠宝端午节活动文案篇三

端午节“链”结顾客心

6月10日-6月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

(素金不参与优惠活动)

在端午节期间，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”。

(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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”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。

珠宝端午节活动文案篇四

八喜同庆

xx燃情

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。

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。

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)。

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。

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。

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)。

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。

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)。

xx燃情》，介绍所有促销优惠内容；

(2) 印制活动宣传页2000份在9月13日起派发；

(3) 在店内设活动宣传的x展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆

xx燃情》，介绍所有促销优惠内容；

(4) 9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

珠宝端午节活动文案篇五

5月xx日-6月xx日

xx“金粽”钜惠（省市）

xx一楼、直营店、加盟店

1. 借助端午节三天小长假进行促销活动 提高品牌知名度。

2. 提高目标消费者心目中的形象。

1. xx“金粽”钜惠（省市）：

5月xx日-6月xx日凡购买xx元以上，加xx元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2. 端午节旧饰换新颜：

5月31日-6月2日，顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/

柜换取新的首饰，只收取加工费（ ）元/克，同时免费提供清洗服务（非凯福品牌换金也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。（仅限有以旧换新门店）

3. 端午节黄金大放价：

5月xx日-6月xx日，黄金放价三天，全城超低价，每克直降xx元。

4. 圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价xx元，圆顾客一个超值钻石梦。

（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凯福“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、各地专卖店/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凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. 活动期间各加盟商需自行计算满xx元加xx元送绒沙金粽摆件一个。（绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加）

2. 活动期间端午节旧饰换新颜工费xx元，需要各加盟店自行制定。（没有以旧换新的商家可以不参加）

3. 黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降xx元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。

4. 圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

- 1、活动策划5月xx-xx日；
- 2、各部门沟通意见请于5月xx-xx日反馈与品牌部xx□
- 3、活动方案修改5月xx日完成；
- 4、物料设计5月xx日完成；
- 5、方案及物料设计稿件发各部门5月xx日；
- 6、各部门通知客户情况确定各店均已落实5月xx日完成；

备注：以上设计物料均在附件压缩包中需自行修改其中包扩：

- 1、黄金标价牌pp纸印刷用笔直接描写数字。
- 2、促销台卡需在psd文件内填写价格信息。
- 3、促销展架需在psd文件内填写价格信息。
- 4、圆梦钻石柜台卡需用笔直接描写数字。
- 5、吊旗有需要的店面自行印刷使用。