

# 2023年珠宝店活动策划方案(实用7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 珠宝店活动策划方案篇一

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”。

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;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。

宣传费用约3000元;

2.x展架：85元;3. 总计：3000+85=3085元。

## 珠宝店活动策划方案篇二

一. 活动时间:

5.1-5.7

二. 活动主题:

五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者

### 三. 活动内容:

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售(素金不参与优惠活动)

### 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“钻石代表我的’心”——超值回报消费者”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. x展架：85元；
3. 总计：3000+85=3085元。

## 珠宝店活动策划方案篇三

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过xx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xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇xx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□xx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12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx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。

## 珠宝店活动策划方案篇四

造人气, 吸引顾客的'眼球, 促进店面的销售和业绩。营造一个激情, 幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌!

店铺活动时间□xxxx年04月28日——05月03日

店铺活动内容:

店铺活动内容;

2、“寻宝”店铺活动;本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二): 凡是在店铺活动期间购物都有好礼送。

1、凡店铺活动期间购买钻石满1951元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送1999元钻石吊坠。

凡在店铺活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

(特价商品除外)本次店铺活动最终解释归金叶珠宝所有:

## 珠宝店活动策划方案篇五

### 二、活动主题

圆梦钻石超值送

### 三、活动内容

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

2、爱心帽买就送: 凡在“五一”期间购买xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx珠宝爱心太阳帽，每日限送xx顶爱心太阳帽，先到

先得，送完即止。

#### 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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”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、“太阳帽费用□xx元；

2、宣传费用约xx元；

3□xx展架□xx元；总计□xx元。

### 珠宝店活动策划方案篇六

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，珠宝十一国庆月活动方案。

**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，规划方案《珠宝十一国庆月活动方案》。

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xx.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）

现货部

## 珠宝店活动策划方案篇七

### 1、百元买钻饰现金大返利

活动时间：

5月1日——5月4日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

## 2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：5月1日——5月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900□pt950□pt990换钻石饰品，

免收加工费+xxx炸鸡店或xx咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

## 3、大礼送会员好事与您享

活动时间：5月1日——5月4日

活动内容：

凡xxx金店xx会员，累计积分超5000元者，皆可到xx广场xxx金店专柜领取xx咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4□688



## 钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

### 5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的`钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货(能否做到?)。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

略

1、联系充值卡

2、买一台电脑，联系会员资料联网

3、与xx联系放鞭炮事宜

4、与民政局联系结婚喜卡事宜

5、与xxx□xx联系宣传册事宜

6□xxx金店之夜

7、与影楼联系互动互惠

8、开业场地布置和店面布置专人负责