

最新珠宝店国庆中秋活动方案(汇总6篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

珠宝店国庆中秋活动方案篇一

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）

四

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。

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”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）

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。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

珠宝店国庆中秋活动方案篇二

篇一

一、活动目标

- 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。

二、活动主题

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。

三、活动时间

x月x日-x月x日（以国庆期间为重点）

四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日x枚价值x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍档射箭”活动

凡购买珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”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[x月x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

五、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）。

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、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。

六、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、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商。

七、活动经费预算

- 1、“喜从天降”活动奖品费用□x元；
- 2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服□x元；
- 3、易拉宝□x元，pop□x元，条幅□x元；
- 4、宣传页□dm□□x元；
- 5、总计□x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）。

篇二

一、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

二、活动目的

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

三、活动内容

活动方案一

开展“珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与或xx大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元首饰一件。

凡获奖者均赠送免费清洗卡1张、优惠卡1张。

或xx大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二

美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

2、反之，凡在珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。

（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

活动方案三

聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的首饰一件，限赠十份。

珠宝店国庆中秋活动方案篇三

9月25日-10月15日

八喜同庆xx燃情

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）。

2、印制活动宣传页20xx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。

珠宝店国庆中秋活动方案篇四

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

珠宝店国庆中秋活动方案篇五

二、活动原则：

本着参与性、发展性、自主性的原则，各班要精心组织学生参加活动，让所有学生全程参与整个活动，让学生在活动中积累知识、提高审美情趣、陶冶道德情操、提高爱国情怀，在活动中培养班级的凝聚力。

三、参赛对象：全体高一学生。

四、活动时间：9月26日(周一)下午第四节课(如有改动另行通知)。

五、比赛内容：各班围绕国庆主题自行选择。

六、活动形式：

1、以班级为单位参加诵读比赛；诵读时最好脱稿；时间控制在5分钟以内。

2、鼓励教师与学生同台诵读。

3、参赛形式以诵读为主，辅以伴奏等其他艺术表现形式，但要注意，舞台艺术表现形式只是辅助手段，不能喧宾夺主。

七、评比办法：

1、为了保证比赛的公平性，评分采取去掉最高分和最低分，

取平均分的形式， 现场打分， 现场公布。

2、以年级为单位取名次。一等奖1名， 二等奖2名， 三等奖3名， 鼓励奖5名。

八、人员分工：

1、评委小组

组 长：

组 员：

工作职责： 主要负责现场的评分工作。统分、计分由、负责。

2、宣传小组

组长：

成员： 、

工作职责： 主要负责海报的制定、活动全程的摄像录影工作和宣传报道工作。

3、后勤保障组

组长：

组员：

工作职责： 主要负责舞台的搭建、音响话筒及话筒支架的准备、会场布置和横幅的悬挂工作。

4、安全小组

组长：

成员：、各班班主任、当天行政值日和当天楼道值日。

工作职责：主要负责维护现场秩序，使之稳定有序。

5、主持：广播站成员。

九、各项标准：

1、主题(1分)：寓意深刻，富有情感能给人以美的享受。

2、内容(1分)：紧扣主题，充实生动，有真情实意。

3、诵读：声音响亮，字音准确，吐字清晰，语调把握好，富有感情，节奏韵律明显，整齐划一。(3分)

4、表情：形体语言得当，表情自然大方，诵读形式有创意。(2分)

5、精神：精神饱满，衣着得体，队形整齐、疏密有致，上、下场整齐有序。(2分)

6、时间：控制在5分钟以内。(1分)

珠宝店国庆中秋活动方案篇六

中秋节是一个隆重的节日，包含了很多商机，下面小编整理了珠宝店中秋节活动方案，欢迎阅读！

一、开业促销

1、百元买钻饰 现金大返利

活动时间：8月3日——8月13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：8月3日——9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+德克士炸鸡店 或

迪欧咖啡连锁店——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：8月3日——8月13日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶

广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为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

二、活动宣传推广策略

1、 开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1.8 688钻石走进寻常百姓家
1. 9百元买钻饰 现金大返利 抽奖活动 即抽即兑 100%中奖
1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张
1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张
- 2、 开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容:

2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场
- 2.2促销内容
3. 爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户
- 3、 开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2
- 4、 开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰 现金大返利”，内容是开业贺词(条幅内容)和以上所有促销内容。

三需准备与沟通工作

- 1、 联系充值卡
- 2、 买一台电脑，联系会员资料联网
- 3、 与金叶联系放鞭炮事宜
- 4、 与民政局联系结婚喜卡事宜

- 5、 与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜
- 6、 哲里木金店之夜
- 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

中秋节到了，珠宝促销也同其它的产品促销一样，早早就做足了准备，准备中珠宝中秋节促销方案自然是重中之重，珠宝中秋节促销方案的好坏决定着珠宝促销活动的成功与否，万不可掉以轻心，因此，为您准备了一篇珠宝中秋节促销方案，供您参考。

一、活动背景

中秋节是下半年来第一个销量高峰，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：——

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元以上消费发票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。