

2023年春节纹绣活动方案(优秀9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

春节纹绣活动方案篇一

激情绽放，时代有爱

(一)情歌对唱真情表白

10:00~x:00在6楼儿童区一侧开辟出专门区域，现场麦克风于商场广播室相连，情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式，对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二)浪漫情人玫瑰芬芳(2.14)

正常营业时间内，顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满x0元，加送精美巧克力一盒。

提示说明：消费金额不累计，单张收银机制小票(现金购物满x0元)限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

- 1、媒体选择《xx晚报》
- 2、版面规格《xx晚报》1/3版套红
- 3、投放日期：2月14日
- 4、费用支出139x.00元

- 1、展板2块□100.00×2□x0.00元
- 2、门楣2块：700.00×2，1400.00元
- 3、平面广告□139x.00元
- 4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责
- 5、音响费用：400.00元
- 6、其他杂项支出：1000.00元

合计：约190x.00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

提示：本档活动□vip卡可以使用折扣功能。

春节纹绣活动方案篇二

活动时间□xx月xx日——xx月xx日

活动目的：

(2) 活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度；

(3) 增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

活动内容：

(1) 活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满xx元，则可以免费得到美容院赠送的价值xx元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2) 举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期间从中抽出x对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3) 联合当地附近的. 各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院消费满xx元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动宣传：

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传；当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的’宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1) 促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等；

(2) 美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等；

(3) 联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。

春节纹绣活动方案篇三

龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏河

甲午年七月初七、初八

龙里县河镇走马村孔雀布依风情园

主办：河镇走马村委会

承办：省雀跃旅游有限公司

1、开幕式(8月2日10：00—11：30)

(1)河镇领导致欢迎词；

(2)领导、嘉宾致讲话；

(3)活动介绍

(4)宣布开幕；

(5)文艺节目表演；

2、布依民歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛(8月2日—8月3日)

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡拉赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

6、抓鱼抓鸭比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

9、游泳比赛

地点：河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

顾问：陈(县政协副主席)

罗(县委宣传部常务副部长、县文联主席)韩(县旅游局局长)

陈(河镇党委副书记、镇长)

肖(河镇党委副书记)

主任:

副主任:

成员:

春节纹绣活动方案篇四

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度;提升业绩和珠宝货品比例;提升消费者满意度和忠诚度;提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况,利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播,本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

1、促销宣传活动时间□20xx年8月6日至8月23日;

2、舞台宣传活动时间□20xx年8月20日至23日。

三、

1、活动时间内业绩完成(xx)万,珠宝完成(xx)万达成目标;

2、活动时间内业绩完成(xx)万,珠宝完成(xx)万为超越目标。

四、

1、七夕盛惠,惊喜全城;

2、七重惊喜迎七夕；

3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

1、做幸福情侣，赢心动好礼；

2、情侣游戏大闯关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】；

2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】；

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】；

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包；

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝xxx珠宝xxx店生意兴隆！凭记录可另取礼包1个；奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星(刘德华)模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵；

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名；

2等奖3000元翡翠饰品3名；

3等奖1000元k金饰品5名；

4等奖500元珍珠饰品10名；

5等奖300元彩宝饰品15名；

6等奖100元银饰品20名；

7等奖80元黄金饰品30名；

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套；

活动现场买满2888元送电风扇一台；

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台；

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台；

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台；

活动现场买满58888元送苹果6手机一台；

6、现场千万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3.8折；

活动现场翡翠、银饰4.5折；

活动现场彩金6.8折；

活动现场黄金镶宝石8.5折；

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】；

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】；

活动现场原价2999元钻石戒子，抢购价：999元【限20件】；

活动现场原价13999元30分钻石戒子，购价：4999元【限5件】；

活动现场原价25999元50分钻石戒子，抢购价：9999元【限2件】；

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】；

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

八、

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天；

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】；

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

九、

1、单张a32万份左右；

- 2、活动展架4个；
- 3、大吊旗kt板(60*80)需要10个左右；
- 4、品牌珠宝代金100元面值1000张；
- 5、活动宣传车广告设计；
- 6、微信直播链接广告；
- 7、地贴和举手牌；
- 8、舞台背景广告；
- 9、活动抽奖箱；

重点推出7重惊喜迎七夕大型惠民活动：

- 1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵；
- 2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000元现金大奖免费拿；
- 3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；
- 4、现场10万元现金大奖买就抽；
- 5、现场百万元好礼买就送；
- 6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销；
- 7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址□XXXXXXXXXX电话□XXXXXXXXXX

- 1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、

广告音响配套设备等；

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区；

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏；

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元；

奖品价值：5000元；

互动礼品：3000元；合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光□dj□舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花；合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

3、广告制作及推广

a3宣传单5万份*0.15元=8000元；

宣传车及录音3车4天10000元；

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、2000元；成本合计为20000元；

活动硬性费用成本投入约为63000元。

□

奖励内容：

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元；

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励；

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖(xx)元，超越目标奖(xx)元；

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消；如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的`广告宣传物料制作完成；

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说；

3、活动时，要留下3分之1的单张请人定点派发；

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传；

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖；

8、活动时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车；

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。

春节纹绣活动方案篇五

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx年7月29日

岁月无声——真爱永恒

古典情人节优惠服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

金嘉利店面及周边区域

贯穿于活动，形成主体表现。有效地互动演绎及内容传达。所有用品标示。所有宣传表现。社会影响与口碑传播。

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

具体活动方案

进门有喜

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的’时候。随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：第一阶段活动前宣传

宣传时间□20xx年7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来

参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间□20xx年7月30日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目

数量

单价

合计

68元彩金戒指100枚钻戒(688元)

13枚乒乓球30个dm单10000份x展架2个

玫瑰花300枝领带12条5米x2.5米舞台1个

春节纹绣活动方案篇六

七夕作为中国特有的情人节，对于当下的年轻人来说是一个必过的节日。本次商场七夕活动方案主要大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，打造一个浓郁的情人节的促销气氛。

由于黄金珠宝是情人节必备的商品，所以商家主力商品是以黄金珠宝为主。

20xx.8.16(周四)-20xx.8.19(周日)

由于七夕是牛郎和织女一年一次通过鹊桥而相遇的，因此在商场卖场商设一个鹊桥，主要的门柱用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造情人节烂漫的气氛。

百年老店，百年好合——20xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为(超市周年庆活动方案2018)“百年老店;百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

浪漫七夕，幸运77——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

在相应的类品在购买满77元以上，凭购物小票即可获得小礼品一份。

春节纹绣活动方案篇七

龙里孔雀布依风情园第六届“七夕”情人节

七夕布依情人节浪漫消夏河

甲午年七月初七、初八

龙里县河镇走马村孔雀布依风情园

主办：河镇走马村委会

承办：省雀跃旅游有限公司

1、开幕式（8月2日10：00—11：30）

（1）河镇领导致欢迎词；

（2）领导、嘉宾致讲话；

（3）活动介绍

（4）宣布开幕；

（5）文艺节目表演；

2、布依民歌比赛（8月2日—8月3日）

地点：河白鹭洲

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

3、布依族土歌比赛（8月2日—8月3日）

地点：孔雀寨文化广场

时间：8月2日、8月3日每天13：00—17：00

4、龙里政协书画院创作基地揭牌暨书画笔会启动仪式

地点：王心农家乐

时间：8月2日14：00—16：00

5、情人卡拉赛和激情篝火晚会

地点：孔雀寨停车场

时间：8月2日20：00—24：00

6、抓鱼抓鸭比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月2日13：00—17：00

7、情侣水上拔河比赛

地点：河白鹭洲

时间：8月3日13：00—17：00

8、摩托车慢行赛

地点：孔雀寨机耕道

时间：8月3日10：00——17：00

9、游泳比赛

地点：河白鹭洲上游

时间：8月3日10：00——17：00

10、斗鸡斗鸟比赛

地点：孔雀寨田坝

时间：8月3日10：00——17：00

顾问：陈（县政协副主席）

罗（县委宣传部常务副部长、县文联主席）韩（县旅游局局长）

陈（河镇党委副书记、镇长）

肖（河镇党委副书记）

主任：余

副主任：王

成员：王……

春节纹绣活动方案篇八

xx年8月14日-8月16日

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品xx会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容：

1、造势活动：

(2)各地加盟商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活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的.同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

六、活动宣传与推广

略

春节纹绣活动方案篇九

8月16日

相约情山，挚爱今生

x旅游区

(一) 凡在8月16日当天来x旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览x并在与“爱”有关的`景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在x大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(三) 8月16日下午，16:00—17:00在朝圣寺进行情侣祈福活动;(参加活动的夫妻或情侣在x大酒店总台报名可领取情侣衫)。

(四) 8月16日晚20:30，在x激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五) 本活动最终解释权归x旅游区所有。