

珠宝店七夕活动方案 七夕节珠宝店活动策划方案(汇总5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

珠宝店七夕活动方案篇一

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

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。

金佳美店面及周边区域

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。

珠宝店七夕活动方案篇二

x年x月x日（七夕节□—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖别致的礼品——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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/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。

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。

1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2、 $65 \times 2 = 130$ 元；

3、宣传页 $5 \times 200 = 1000$ 元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

珠宝店七夕活动方案篇三

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xxx年x月x日——一月日

xxx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定

情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的'创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a[情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b[各店必须包装至少份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送

（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。
（时间□x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡。

在购元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

珠宝店七夕活动方案篇四

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、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；

6、现场干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】；

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】。

1、单张a32万份左右；

2、活动展架4个；

3、大吊旗kt板（60x80）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；

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

宣传车及录音3车4天10000元；

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单□20xx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。

珠宝店七夕活动方案篇五

优秀作文推荐！

x年x月x日（七夕节□—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，推出新颖别致的礼品——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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在x珠宝专店/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。

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。

- 1、“会说情话的玫瑰花” $25 \times 100 = 2500$ 元；

2、展架：65元x2=130元；

3、宣传页dm 5元x20xx=1000元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。