

最新珠宝营销策划是做的(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

珠宝营销策划是做的篇一

端午节珠宝促销主题：

“端午节”圆梦钻石超值送

一、活动时间：

6月10日—6月18日

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“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送：

凡在“端午节”期间购买xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx珠宝爱心太阳帽，每天限送18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xx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： $15\text{元} \times 18 \times 5 = 1350\text{元}$ ；

2、宣传费用约3000元；

3□xx展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435\text{元}$ 。

珠宝营销策划是做的篇二

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。

在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的

美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采奕奕的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

一、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

三、活动时间

1月23日---2月20日

四、活动地点

__珠宝华北区各卖点

五、主办单位

__珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到__珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

珠宝营销策划是做的篇三

5.1—5.

圆梦钻石超值送

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。

(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、“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。

珠宝营销策划是做的篇四

购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花)

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦!

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

展架：展现活动各项内容。

九、前期准备

1、人员安排(略)

2、物资准备(略)

十、中期操作：(略)

十一、后期延续一个很好的跟踪报道的环节。

十二、预算(略)

十三、效果监测评估(略)

珠宝营销策划是做的篇五

端午节珠宝促销主题：

我最喜欢的定情信物

一、活动时间：

6月10日—6月18日

二、活动主题：

端午节大团购

三、活动内容：

6月10日—6月18日凡购买钻饰或翡翠即优惠100元

（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“关爱‘端午节’幸运者”、“好运与日俱增”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xx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。

五、活动经费预算

1、宣传费用约3000元；

2□xx展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。