

最新珠宝活动策划方案(通用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

珠宝活动策划方案篇一

相处10年的情人，也许并不真正了解对方□xx珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得xx神秘圣诞礼物。

1、店头活动

在店门口树 xx圣诞爱情通关密语树□xx营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

2、促销设置

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章 勇敢表白奖

爱绅士勋章 彬彬有礼奖

爱骑士勋章 令人感动奖

3、公关活动

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

xx圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

宣传主题2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励

xx圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

珠宝活动策划方案篇二

当我工作室接到消息后，立即组建服务小组，经过缜密的策划，认真的分析，集思广益，才形成本案，其中的疏漏不周之处，尚需要双方的深入沟通，取精弃粗，最终制定出更好

的方案，为项目的推广发挥更大的效力。

1、本次活动的策划着重凸现结婚钻戒珠宝品牌的意识：珠宝美人，极尽结婚钻戒珠宝的高贵大方且的气派，让高科技与人性相互结合，给人以美的享受及公司主要经营黄金，白金，钻石，玉器，针对即将到来的五一婚庆高峰，4月24日-30日的关于结婚钻戒的促销活动方案。

2、通过持续的`活动，为珠宝品牌的推广带来附加价值，增加客户兴趣，提升顾客的购买欲望，并能体现出一种与结婚钻戒珠宝形象相衬的氛围。

3、让所有到场的观众，都体验到“美丽邀约，优雅相聚”的乐趣。

1、活动时间□20xx年4月xx日，分上午10：30—12：00和下午14：30—17：00两个表演时段。

2、活动主题：“美丽邀约，优雅相聚”——xxx珠宝模特秀五一巨献

3、活动内容：本次活动主要以模特走秀为主，辅助节目表演并穿插互动游戏组成。中间有休息时间，让观众参观一下黄金，白金，钻石，玉器，了解和购买产品。在模特表演其间可以随意摄影。模特一共为6名女模特，戴着高贵大方、时尚的黄金，白金，钻石，玉器，在公司专卖店的门口前进行catwalk表演，摆出各种姿态。

20xx年4月xx日（星期x□上午

活动内容

备注

10:00-10:30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，吸引路人停留关注。

10:30-10:45

模特show活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的内容安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：专卖店的门口catwalk来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

10:45-10:55

爵士音乐

5互动游戏

模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11:15-11:20

公司产品推介

mc产品相关信息问答游戏

11:20-11:30

热力拉丁舞

（可以根据当地节目情况替代）

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

11□30□11□40

互动游戏

模特show

catwalk□来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11□50□12□00

爵士音乐

精彩的萨斯风表演结束后mc同时宣告上午活动告一段落，向消费者预告下午活动及购物抽奖活动的精彩内容！

14□00□14□30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，开始暖场，吸引路人停留关注。

14□30□14□45

模特show□活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的内容安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：

专卖店的门口catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

14:45~14:55

爵士音乐

高雅的音乐让受观再次感受与之相媲美的结婚钻戒。吸引更多消费群。

14:55~15:05

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介珠宝产品。

15:05~15:11

5模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

15:15~15:20

公司珠宝产品推介（重点结婚钻石）

mc产品相关信息问答游戏

15:20~15:30热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

15: 30~15: 40 互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品。

15: 40~15: 50 爵士音乐

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品。

16:00~16:10

热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

16:10~16:15

公司珠宝产品推介

mc产品相关信息问答游戏

16:15~16:25

模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

16: 30 活动结束

mc宣布当日活动圆满结束，向人们预告购物抽奖活动的精彩

内容！

- 1、印制宣传单张，活动前五天开始在活动地点附近进行夹报派发；
- 2、联系当地的主力媒体的记者，活动前3天在报纸上进行宣传；
- 3、在当地电视台投放活动字幕广告。

七、费用预算：

- 1、专业模特儿(6女)：300元/天（两场）×6人=1800元/天；
- 2、爵士音乐(1男)，500元/天（两场）；工作报告总结请访问
- 3、拉丁舞(1男1女)，800元/天（两场）；
- 4、主持人(1女)，500元/天（两场）；
- 5、游戏道具(以具体节目而定)，
- 6、舞台、音响（全套，含喷画、安装，具体方案见设计稿），3000元/天；
- 8、其他费用（含模特、工作人员、物料交通运费与布撤场及其它小礼品等）20xx元/天，费用合计：元。

注：活动小礼品可购买约2元/条的精美水晶手链等，以上费用未含活动报批费，其他以实际发生的费用为准。

时间安排可以以当时的情况而定，把一天的时间安排为一个

上午也可以，这样费用可以减少1/3左右。

珠宝活动策划方案篇三

迎圣诞/贺元旦xxx蛋糕店献爱心再掀低价风暴迎新年

迎圣诞/贺元旦，值此新年到来之际□xxx蛋糕店为酬谢广大顾客对本蛋糕店一直以来的支持与厚爱□xxx蛋糕店再次掀起低价风暴，我们将以最低的价格和丰富齐全的商品、最舒适的环境迎接广大消费者、迎接新年的到来。

活动一：温馨平安夜xxx蛋糕店送祝福。

凡12月24日在家家福购物中心一次性消费满xx元的顾客，凭电脑收银小票或专柜小票，只要你在我们的留言簿上留上一句祝福新年的话，即可获得xxx蛋糕店送出的圣诞礼物一份。

活动二：每天都省钱，包装袋当钱用。

凡12月24日至元月5日期间，来店消费的顾客凭xxx蛋糕店发出的包装袋可当1元钱在任何一家xxx蛋糕店使用。（每人每次限使用一个，包装袋只限购物使用）

活动三：家家福元旦快乐一把抓。

凡20xx年元月1日至3日在xxx蛋糕店一次性购物满xx元的顾客即可参加xxx蛋糕店元旦快乐一把抓活动：消费者凭电脑收银小票，在“快乐一把”抓礼品区三米起跑线开始3秒钟内用两只手抓，抓到后跑回起跑线为完成。所能抓的礼品即为消费者礼品。超时或违规则无礼品。礼品为：散装糖果、果冻、糕点或临近保质期的包装饼干或其它商品。

活动一场地安排在xxx即可。

活动人员安排为两人，后台财务人员或其它人员随时支援。

1、招牌挂霓虹灯。

2、墙上贴圣诞老人像或圣诞宣传画。

3、门口两旁放两棵圣诞树，牵彩条。

4、门两边顶部牵霓虹灯和彩条。

5、入口两边放两棵较小的圣诞树，两边不锈钢上贴圣诞老人像或圣诞宣传画，并牵霓虹灯。

1、圣诞老人像：1米x6个x15元

60cmx10个x8元

30cmx30个x3元

圣诞宣传画：大x6张x5元

小x20张x3元

圣诞树：1、8米x2棵x150元

1米x4棵x90元

圣诞帽：50顶x3元（每个员工1顶，从12月18日开始戴到快元月5日）

圣诞老人服：1套x50元

霓虹灯：40条x5元

彩条：100条x0□5元

2、所需商品和礼品

糖果：200斤x2□5元/斤

圣诞巾围200条x3元/条

3、广告宣传。

横幅两条：

a□大招牌下边一条长10米。内容为：“迎圣诞/贺元旦xxx快乐一把抓”

b□蛋糕店一条长8米。内容为：“迎圣诞/元旦xxx蛋糕店再掀低价风暴，为你省钱每一天。”

1、所需料费用：合计2548元

2、所需商品、礼品：合计1100元

3、广告宣传费用□a□横幅18米x3元/米=54元

共计费用：3748元

珠宝活动策划方案篇四

1□dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a□专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂糖果）、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b□店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c□专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵（圣诞树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

6、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝圣诞、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

6、糖果

20xx年12月24、25日□20xx年12月31日—1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

7、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

8、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。（如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠： $1500 \times 50\% \times 80\%$ ）

9□vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。（如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8、8折优惠： $1500 \times 50\% \times 88\%$ ）

10、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

11、库存积压品可按金卡打折。

1□dm单页、吊旗

a4页面3000×0、50元=1500元

2、节日形象pop□x架）

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、形象气球

0、20元×1000=200元

4、糖果

400元

5、小礼品

10、00元×500=500元

7、圣诞树

12棵×100元=1200元

8、饰物

30元×12=360元

9、不可预测费用20xx元

合计：人民币7360元

珠宝活动策划方案篇五

1. 提升店铺人气，增加中国黄金加盟店的销售额

12月24日—1月5日

买“白金”送黄金、买钻石送空调中国黄金：让你乘兴而来、满意而归

- 1、早进店早得礼
- 2、黄金、铂金、钯金大优惠
- 3、珠宝够就赠

满元送品牌空调一台；满8000元送微波炉一台；满5000元送电磁炉一台；满3000元送黄金转运珠一颗；满20xx元送电饭煲一台；满1000元送暖手袋一只。

4、“元旦圣诞”活动之“见证爱情”

凡本县内于12月24日——1月3日举行婚礼的新婚夫妇，来我店内购买婚庆首饰者，可享受如下优惠：

(1) 可获赠精美婚庆礼物知名美容化妆品一套（只选其一，不可折现）。(2) 凡购满价值元人民币首饰者，我店赠送本市知名美容院、健身房、瑜伽馆、婚纱影楼代金券或优惠券一张，价值元人民币（只选其一，不可折现）

当地珠宝市场竞争激烈，可以借此活动宣传品牌知名度，再次加深中国黄金在当地消费者心中的印象。

1、当地报纸广告

时间：12月24——1月3日，进行广告宣传：当地电视报，宣传次数：两次或一次

2、广告内容：

xx购物送大礼

圣诞元旦优惠多dm宣传单：

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。

为了保证效果□dm单可领取精美礼品一份

3、店内广告

b□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）。

c□店内的pop□卖点广告□□x展架或易拉宝

4、联系相关单位

a□联系与店方合作的其他企业：美容院、健身房、瑜伽馆、婚纱影楼，洽谈具体合作事宜，以合同形式确认。

b□联系相关礼品供应方，购买礼品。

5、制作dm宣传单：

6、店面装饰：

a□门口活动指示牌一个；

b□店内音乐建议使用喜庆音乐：《喜洋洋》等；

7、9月20日底，所有准备工作完成；

8、人员配置：

广告□dm单

2000份

促销内容吊旗

若干

促销内容pop单

若干

促销内容