

# 2023年珠宝营销的策划方案(优质9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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 珠宝营销的策划方案篇一

6月10日-6月18日

：圆梦钻石超值送

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”期间购买珠宝钻饰或翡翠者即送珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(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：15元×18×5=1350元；

2. 宣传费用约3000元；

3.x展架：85元；

总计：1350+3000+85=4435元。

## 珠宝营销的策划方案篇二

xx年12月25日——xx年2月13日

××珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着××珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的'形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

### （1）三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

## （2）牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

□2)xx年12月23日□xx年1月1日（元旦□□xx年1月15日（周六□□xx年1月29日（周六□□xx年2月5日（周六）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告(1/8版-1/4版)，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“××珠宝恒久钻石保障婚姻”

（3）活动期间不定期在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。

## 珠宝营销的策划方案篇三

今年的`国庆中秋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。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

20xx年xx月xx日-xx月xx日

1、赠送；

2、有奖销售。

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；

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，即可参加大抽奖。

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。

珠宝店国庆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。

## 珠宝营销的策划方案篇四

心存感恩，爱在行动

为回馈广大新老顾客，本店值此感恩节来临之际特举办一系列活动，以提高产品销量，取得预期目标利润。

藕塘职教园在校大学生

爱迪尔珠宝无锡商院模拟店

活动一：真情感恩礼

活动期间，消费者凭宣传单进店即可领取小礼品一份。数量有限，送完为止。

活动二：感恩连好运

活动期间，凡在本店消费满一百即可参加抽奖活动(中奖率100%)，惊喜多多，预购从速。

### 活动三:实惠感恩心

活动期间，凡一次性消费满168元即可享受8.8折优惠；满268即可享受8折优惠，买的越多折扣越多。

(1) 活动前三天印制好活动宣传单，并安排人员在人群流动性强的.场所进行分发。

(2) 活动前一天准备好活动所用道具（小礼品、抽奖箱、奖品、会员卡等）。

(3) 活动前，人员安排要到位，做到责任到人（产品销售人员，收银人员，负责抽奖人员，礼品、奖品分发人员等）

(2) 活动期间，控制人流量保护好顾客人生财产安全，防止发生意外事件。

(1) 宣传单（共1000份）100元

(2) 小礼品、奖品费300元

共计：400元

## 珠宝营销的策划方案篇五

二、 活动目的’：为回馈广大新老顾客，本店值此感恩节来临之际特举办一系列活动，以提高产品销量，取得预期目标利润。

三、 目标群体：藕塘职教园在校大学生

五、 活动地点：爱迪尔珠宝无锡商院模拟店

六、 活动内容：

### 活动一:真情感恩礼

活动期间，消费者凭宣传单进店即可领取小礼品一份。数量有限，送完为止。

### 活动二：感恩连好运

活动期间，凡在本店消费满一百即可参加抽奖活动(中奖率100%)，惊喜多多，预购从速。

### 活动三:实惠感恩心

活动期间，凡一次性消费满168元即可享受8.8折优惠；满268 即可享受8折优惠，买的越多折扣越多。

## 七、 运作方案：

(1) 活动前三天印制好活动宣传单，并安排人员在人群流动性强的场所进行分发。

(2) 活动前一天准备好活动所用道具（小礼品、抽奖箱、奖品、会员卡等）。

(3) 活动前，人员安排要到位，做到责任到人（产品销售人员，收银人员，负责抽奖人员，礼品、奖品分发人员等）

## 八、活动注意事项：

(2) 活动期间，控制人流量保护好顾客人生财产安全，防止发生意

外事件。

九、费用预算：

(1) 宣传单（共1000份） 100元

(2) 小礼品、奖品费 300元

共计：400元

## 珠宝营销的策划方案篇六

20xx年12月25日——20xx年2月13日

xx珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着xx珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的.原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的品牌情感附加值。

1. 活动内容：

### (1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经xx珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后就可获退款（在购买前协议离婚者不在退款范围之内）。

### (2) 牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得xx珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得xx珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加xx珠宝举办的各种联谊活动等等。

## 2. 造势宣传：

□2)20xx年12月23日□20xx年1月1日（元旦□□20xx年1月15日（周六□□20xx年1月29日（周六□□20xx年2月5日（周六）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告(1/8版-1/4版)，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“xx珠宝恒久钻石保障婚姻”

(3) 活动期间不定期在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。

## 珠宝营销的策划方案篇七

我最喜欢的`定情信物



6月10日—6月18日

端午节大团购

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)

(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、各地专卖店/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。

1、宣传费用约3000元；

2□xx展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

## 珠宝营销的策划方案篇八

劲爆五一、全方位的.疯狂盛宴。

造人气，吸引客人的眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大客人心中的品牌！

20年xx月xx日至xx月xx日

一、“劲爆”

2、“寻宝”主题活动。本店将在店面设立冰点价元钻戒，等你发现，

3、凡是在主题活动期间购物都有好礼送。

主题活动期间，凭当日电脑g享受一次抽奖主题活动，奖品分为特等奖。名为“一生一世”钻戒一枚。一等奖。精品首饰皮盒或情侣杯。二等奖。金叶保温杯或真情金叶。

## 二、“劲爆”

1、凡主题活动期间购买钻石满元，赠送元a货玉佩。

2、购买钻石满元，送黄金编织戒指和a货玉佩。

3、佩购买钻石满元，送黄金编织手链和a货玉。

4、购买钻石满元，送黄金编织手链和编织戒指。

5、购买钻石满元，送元钻石吊坠。

## 三、劲爆

凡在主题活动期间内，为关爱“五一”客人，凡51年出生，51周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

## 珠宝营销的策划方案篇九

二、活动目的：为回馈广大新老顾客，本店值此感恩节来临之际特举办一系列活动，以提高产品销量，取得预期目标利润。

三、目标群体：藕塘职教园在校大学生

五、 活动地点：爱迪尔珠宝无锡商院模拟店

六、 活动内容：

活动一：真情感恩礼

活动期间，消费者凭宣传单进店即可领取小礼品一份。数量有限，送完为止。

活动二：感恩连好运

活动期间，凡在本店消费满一百即可参加抽奖活动(中奖率100%)，惊喜多多，认购从速。

活动三：实惠感恩心

活动期间，凡一次性消费满168元即可享受8.8折优惠；满268 即可享受8折优惠，买的越多折扣越多。

七、 运作方案：

(1) 活动前三天印制好活动宣传单，并安排人员在人群流动性强的场所进行分发。

(2) 活动前一天准备好活动所用道具（小礼品、抽奖箱、奖品、会员卡等）。

(3) 活动前，人员安排要到位，做到责任到人（产品销售人员，收银人员，负责抽奖人员，礼品、奖品分发人员等）

## 八、活动注意事项：

(2) 活动期间，控制人流量保护好顾客人生财产安全，防止发生意

外事件。

## 九、费用预算：

(1) 宣传单（共1000份） 100元

(2) 小礼品、奖品费 300元

共计：400元