

最新珠宝店情人节活动创意方案(汇总5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

珠宝店情人节活动创意方案篇一

- 1) 利用七夕节在销售淡季促进销售
- 2) 传播xx品牌，强化品牌文化内涵

七夕节期间主打用中国传统方式表达爱情路线。七夕节，又称“乞巧节”。将爱情和对美好未来的期许与七夕节相融合，在中国传统文化的氛围下创造节日氛围。农历七月初七，用特色回馈促销与活动相结合的形式开展主题促销，吸引情侣消费者拉动销售。

情聚七夕，让爱成真

x月x日——x月x日

(1) 珠宝蜜意送恒久

购镶嵌类饰品满x元，直减x元再送节日礼品一份；

以此类推，多买多减

注：礼品不折现、不抵扣，活动期间数量有限送完为止。

(2) 约会好礼抢先购

活动期间，购买镶嵌饰品满x元，凭此镶嵌饰品购物小票，于活动时间内再次购买其他黄金饰品时，可享受1克黄金现场免单折优惠。

活动1、活动2选择其一，不同时进行

(3) 数字情缘表爱意

活动期间，凡购xx品牌首饰顾客或进店情侣均可免费参加幸运情人节抽奖活动一次，赢取珠宝券、情侣名表、洁丽雅情侣礼盒等众多好礼，人人有礼！每位顾客限抽一张奖票活动设置如下：

特等奖1名抽中520+520赠价值

一等奖1名抽中3344+3344赠价值

二等奖2名抽中1314+1314赠价值

三等奖6名抽中1573+1573赠价值

四等奖29名抽中2099+2099赠价值

五等奖39名抽中3399+3399赠价值

鼓励奖人人有奖抽中其余组合赠价值

(4) 致敬子弟兵

八一建军节当天，军人、公安持有效证件到店购物特享如下优惠：

黄金每克优惠x元；

铂金每克优惠x元;

镶嵌类饰品，在活动的基础上，满x元再优惠x元。

(5) 爱约花开时

活动期间，凡在本店购买钻石镶嵌饰品满x元者，即可享受xx品牌免费送花服务一次(并附上心意卡一张)，帮您实现爱的感动，带给爱的人意外惊喜。

(6) 寻找身边最古老的结婚证

在店内开展“寻找身边最古老结婚证”活动。制作桌牌、展架等宣传物料进行宣传，向顾客们征集结婚证书，将征集到的结婚证扫描留影，打印出并集中进行展出。让顾客们感受不同时期的婚庆文化留给人们的回忆和感动。凡参加结婚证展示的顾客均可免费获赠精美礼品。

单页，网络和电话

专业金饰咨询平台□XXXXXXXXXX□

珠宝店情人节活动创意方案篇二

一. 活动时间:

20xx年2月10日(正月初四)-2月14日(情人节)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)

二. 活动主题

会说情话的玫瑰——××珠宝传递你的爱

三. 活动背景:

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日(情人节,正月初八)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)好节相连,情人节是表达爱情的绝佳机会,元宵节古称灯节,也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日,三八妇女节是女性的节日,也是男性表达对女性关怀的节日,这三个节日都和爱情密切相关,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——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××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。

四. 活动目的:

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高××珠宝品牌在当地知名度, 抢占市场份额;
3. 进一步提高××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××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、元宵节、三八妇女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

六. 活动经费预算

1. “会说情话的玫瑰花”： $25 \times 100 = 2500$ 元；
2. x展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；
3. 宣传页(dm) $0.5 \text{元} \times 20xx = 1000$ 元；
4. 广告宣传费：5000元；
5. 总计：8630元。

珠宝店情人节活动创意方案篇三

七夕将至，受广大女性喜爱的珠宝店当然要策划一些活动促进产品销售，现将我店活动方案整理如下。

20xx年x月x日（七夕节-x月x日）

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻

相约看灯互诉衷肠的节日，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--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。

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xx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，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。

略。

珠宝店情人节活动创意方案篇四

x月xx日是情人节，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

x月x号—x月xx号

爱你一世，真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包(价值xxx元的抵扣卷)

1. “爱你一世，缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品x元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品x元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品x元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节，金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x元送x元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

珠宝店情人节活动创意方案篇五

为在七夕节促进我店产品销售，现制定以“牵手老凤祥，吉祥伴一生”为主题的活动方案如下。

x月x日—x月x日

1、黄铂金

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

2、银饰

老凤祥银饰全场9折。

3、钻饰

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

(1) 相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

(2) 相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

(3) 你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

(4) 老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放（每店数量约2万条，澧县两店合为一起。）

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。