

最新珠宝策划案 珠宝商业策划书(实用10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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

珠宝策划案篇一

各大珠宝品牌的加盟伙伴每年都将有汇聚到参加一些品牌培训，健康酒会，或者沟通会之类，如何借势宣传，起到事半功倍的市场拓展效果和旗舰店业务开拓效果，为此品牌发展部对品牌宣传做全局项目策划案，以利于各位同仁快速高效的开展拓展工作和品牌建设工作。

市场部市场拓展员，客服人员，总经理及部门高管。常规需要调查的相关内容：

- 1、加盟伙伴会议时间、地址、日程活动安排。
- 2、经销商名单和联系方式。
- 3、经销商入驻酒店情况以及作息时间安排。

（一）会前（沟通）

- 1、加盟伙伴出发之前发邀请函：提醒可以自带部分修理货品尝试，标注立新总部和旗舰店位置，并且告知接待个人的客户经理的电话。
- 2、加盟伙伴到达深圳之后网络群发短信息强调欢迎到深，并再次提醒参观旗舰店以及相关合作洽谈事项。

3、与品牌商总部能否达成互动安排：

(1) 合作：共同确定合作项目（论坛主题，加盟商服务项目），签约立新，互惠（折扣和优惠），特约商户（摆放立牌推广期免一定维修费）。

(2) 配发资料：允许资料一起配发，现场放置资料架，展架。

(3) 专题说明：加盟商会议上安排项目合作说明。

(4) 安排场地，单独举办说明会。

(二) 会中（沟通）

1、获得面谈条件：酒店拜访（提前预约）。

2、邀请参观总部和旗舰店。

3、现场推介会标准流程，含接待责任人，专题片播放，讲解，现场体验等相关服务。

4、特殊合作需要与总经理接待安排需要提前预约等。

5、入驻酒店放置相关宣传物料（大堂欢迎牌，房间欢迎资料）。

6、总部和旗舰店欢迎横幅和立牌等。

(三) 会后（沟通）

1、客服和督导部门利用短信平台，发信息给未参观的客户，并将参观过的客户良好气氛短信传达给未到的加盟伙伴，并希望有空余时间再来参观首饰旗舰店现场，并亲自体验更快、省、便的美容（维修）服务，详情咨询客户经理。

2、对于参观过美容中心的签约加盟伙伴和潜在合作客户致电询问服务的质量以及改进建议进行问卷调查，并及时反馈给品牌发展部，及时提高服务品质。

常规各品牌加盟伙伴沟通会结束之后3天，由总经理召开本项目总结会议，汇聚各岗位存在着的不足建议，会议记录将在24小时整理后报总经理审批发给与会人员。

珠宝策划案篇二

端午节“链”结顾客心

1、“链”结顾客心：

x月10日—x月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

（素金不参与优惠活动）

2、端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到xx珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务

（非xx珠宝店/柜购买的钻饰也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

四、活动宣传与推广

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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

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、宣传费用约3000元；

展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

珠宝策划案篇三

一、公司概况描述

二、公司的宗旨和目标

三、公司目前股权结构

四、已投入的资金及用途

五、公司目前主要产品或服务介绍

六、市场概况和营销策略

七、主要业务部门及业绩简介

八、核心经营团队

九、公司优势说明

十、目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还

十一、融资方案（资金筹措及投资方式及退出方案）

十二、财务分析

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

第二部分、综述

第一章、公司介绍

一、公司的宗旨

二、公司简介资料

三、各部门职能和经营目标

四、公司管理

1. 董事会

2. 经营团队

3. 外部支持

第二章、技术与产品

一、技术描述及技术持有

二、珠宝产品状况

1. 主要产品目录
2. 珠宝产品特性
3. 正在开发/待开发产品简介
4. 研发计划及时间表
5. 知识产权策略
6. 无形资产

三、珠宝产品生产

1. 资源及原材料供应
2. 现有生产条件和生产能力
3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力
4. 原有主要设备及需添置设备
5. 珠宝产品标准、质检和生产成本控制
6. 包装与储运

第三章、珠宝市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、珠宝产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响珠宝市场的主要因素分析

五、市场趋势预测和市场机会

六、行业政策

第四章、竞争分析

一、有无行业垄断

二、从市场细分看竞争者市场份额

三、主要竞争对手情况：公司实力、珠宝产品情况

四、潜在竞争对手情况和珠宝市场变化分析

五、公司珠宝产品竞争优势

第五章、市场营销

一、概述珠宝营销计划

二、珠宝销售政策的制定

三、珠宝销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、珠宝销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1. 主要促销方式

2. 广告/公关策略、媒体评估

七、珠宝产品价格方案

1. 珠宝定价依据和价格结构

2. 影响珠宝价格变化的因素和对策

八、珠宝销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九、珠宝市场开发规划，销售目标

第六章、投资说明

一、资金需求说明（用量/期限）

二、资金使用计划及进度

三、投资形式（贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等）

四、资本结构

五、回报/偿还计划

六、资本原负债结构说明

七、投资抵押

八、投资担保

九、吸纳投资后股权结构

十、股权成本

十一、投资者介入公司管理之程度说明

十二、报告

十三、杂费支付

第七章、投资报酬与退出

一、股票上市

二、股权转让

三、股权回购

四、股利

第八章、风险分析

一、资源风险

二、珠宝市场不确定性风险

三、珠宝研发风险

四、珠宝生产不确定性风险

五、珠宝成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

九、管理风险

十、破产风险

第九章、管理

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

第十章、财务分析

一、财务分析说明

二、财务数据预测

1. 销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

珠宝策划案篇四

操作目的：完善统一咖啡西餐经营项目，通过圣诞节非凡的日子，把握西餐行业消费旺季，提高【两岸咖啡】知名度和人气指数，结合省会西餐市场发展现状，采用严谨的营销策略执行操作，以“免费品尝咖啡”为引线，以“圣诞节”为主题贯穿整个活动，制定出适合【两岸咖啡】占领省会市场可行性操作系统及实施方案，使【两岸咖啡】在年岁末成功运作，开创省会西餐行业新篇章！

一、缘起：

【两岸咖啡】石家庄店于年10月成立，作为全国知名品牌连锁经营店，【两岸咖啡】融合了现代商务多功能气息，立志于成就具有中国特色的西餐品牌文化时尚，打造全国商务休闲沟通网络。

根据目前现状，【两岸咖啡】石家庄店因开业前期市场宣传执行欠佳，造成餐厅客流量较少，社会影响力和品牌美誉度整体无法体现出来。临近冬季，正是餐饮市场火爆阶段，

【两岸咖啡】应尽快做多种活动宣传，以吸引客源，在春节前稳步经营，达到快速盈利的目的。金喜文化传播有限公司经过充分市场调研，以独到的创意、多年酒店成功操作的经验，在临近圣诞节之际，为【两岸咖啡】策划了“‘两岸咖啡’圣诞节活动，此次活动延伸宣传范围，加大宣传力度，进行有目的的实施策略，为扩大【两岸咖啡】石家庄店的社会知名度、品牌美誉度、消费认知度打下坚实基础。

二、活动时间：年12月10日——年12月25日

三、活动主题：成功沟通始于两岸

四、组织形式：

主办单位：【两岸咖啡】石家庄店

承办单位：金喜文化传播有限公司

五、活动可操作性分析：

、有目的的宣传。

随着东南商业经济的快速发展，人们把目光聚集在固定区域，造成一定区域内商业饱和，整体虽呈繁华之势，但因竞争趋势明显激烈，企业却未得到真正的利益。而北部承载着传输经济流通的重要责任，造成城乡、外省与本土资源的优势互补，信息的相互交流，填补了北部市场“冷淡”的空白。所以，【两岸咖啡】圣诞节活动的实施，具有一定的可操作性、可执行性。能够促进【两岸咖啡】走新时代多功能型西餐发展道路，引导餐饮业健康和谐发展，能充分带动北部商业的发展进程，打造北部餐饮市场新型标杆！

六、活动内容：

(一)

真情【两岸】——免费品尝咖啡活动方案

时间： 年12月10日——12月15日(可自行选择人流高峰期时间)

地点：【两岸咖啡】门前广场

内容：15日至19日，由主办单位在两岸咖啡门前广场摆一操作台(见图)，操作台整体紧随于【两岸咖啡】企业形象主题，标语。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的两岸咖啡，派4名礼仪小姐(含服装，身披绶带，文字内容：(正面)圣诞节快乐(反面)成功沟通，始于两岸负责，

有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述【两岸咖啡】的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页(单页主要内容告知消费者圣诞节期间，【两岸咖啡】菜品优惠措施和精美礼品相赠)，敬请消费者光临。

珠宝策划案篇五

：五一“链”结顾客心

1、“链”结顾客心：

5月1日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条

5月2日凡购买3000元以上加52元钱即送18k链一条

5月3日凡购买3000元以上加53元钱即送18k链一条

5月4日凡购买3000元以上加54元钱即送18k链一条

5月5日凡购买3000元以上加55元钱即送18k链一条

5月6日凡购买3000元以上加56元钱即送18k链一条

5月7日凡购买3000元以上加57元钱即送18k链一条(素金不参与优惠活动)

2、五一旧饰换新颜：

在五一期间，顾客可将以前的的首饰拿到××珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非××珠宝店/柜购买的. 钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

(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“五一‘链’结顾客心”、“五一旧饰换新颜”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××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、宣传费用约3000元；

2□x展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

珠宝策划案篇六

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍。

（二）产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述。

（三）行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析。

（四）业务现状

对市场份额、客户数量简要分析。

（五）财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润。

（六）融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式。

第一部分、公司概况

（一）公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成。

1. 主要股东

股东名称、出资额、出资形式、股份比例、联系人、联系电话。

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍。

3. 组织结构

4. 员工情况

（二）经营财务历史

（三）外部公共关系

战略支持、合作伙伴等。

（四）公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的目标。

第二部分、产品及服务

（一）珠宝首饰制造产品、服务介绍。

（二）珠宝首饰制造核心竞争力或技术优势。

（三）珠宝首饰制造产品专利和注册商标。

第三部分、行业及市场

（一）行业情况

珠宝首饰制造行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制。

（二）市场潜力

对珠宝首饰制造市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析。

（三）行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面。

（四）收入（盈利）模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润。

（五）市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测。（融资不成功情况下）

第四部分、营销策略

（一）珠宝首饰制造目标市场分析。

（二）珠宝首饰制造客户行为分析。

（三）珠宝首饰制造营销业务计划。

（1）建立销售网络、销售渠道、设立代理商、分销商方面的策略。

（2）广告、促销方面的策略。

（3）产品/服务的定价策略。

（4）对销售队伍采取的激励机制。

（四）珠宝首饰制造服务质量控制。

第五部分、财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年珠宝首饰制造项目资产负债表。

未来3-5年珠宝首饰制造项目现金流量表。

未来3-5年损益表。

第六部分、融资计划

（一）融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限。

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分、风险控制

说明该珠宝首饰制造项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

珠宝策划案篇七

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的.最佳礼物。

相约xx浪漫一生

8月x日—8月x日

黄铂金：

千足金优惠10元/克、铂金优惠30元/克。

钻饰：

全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

珠宝策划案篇八

活动时间：2/10（二）—2/14（六）2/14

活动地点：一楼

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名价值xxx元的礼品

活动时间：2/12—2/13

活动地点：一楼

活动内容：您有一双巧手吗？您想用您的巧手做出一份爱的礼物吗？让这份礼物成为你们爱情的见证。活动期间，凡当日累计购物满200元以上的顾客（200元以上不再累计），可凭收银条领取“爱之物语卡片”制作材料一份！每日限100份，共计200份，每人限领一份。礼品数量有限，先到先得，送完即止。（注：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额，满xxx元以上限送一份）

活动时间：2/14

活动地点：一楼

活动内容：当天空飘落着雪花，当他送您一束红红的玫瑰时，您还想得到什么？凡当日累计购物满xxx元（特例商品满xxx元）的顾客可凭收银条领取相应级别的精美礼品一份。（特例商品包括：大小家电，钟表照材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等）礼品数量有限，先到先得，送完为止。

奖项设置：

累计满xxx元送巧克力一盒限xx份

累计满xxxx送价值xxx元的巧克力一盒限x份

活动时间：2/14

活动地点：一楼

每人限领一束，共限xxx束，鲜花数量有限，先到先得，送完即止。（注：大小家电，钟表器材，健身器材，按摩椅，通讯器材，手机，大宗集团购买等不累计金额）。

活动时间：2/14 15:00——17:00

活动地点：一楼正门舞台报名电话☐XXXXXXXXXX

活动内容：你们想一起共同渡过一个浪漫的情人节吗？你们想渡过一个特别的情人节吗？快来看看吧！在这里我们会助你达成愿望，只要您觉得您和您的情人是郎才女貌的最佳情侣，就快来报名吧！这里有重重关卡要考验你们哦！考验分为三个部分：一，情歌对唱（请自备伴奏带）；二，心有灵犀一点通；三，爱的'表白；名额有限，限报10名，在这里我们会有丰厚大奖等着您们哦！

奖项设置：

郎才女貌x名价值xxx元的礼物

心有灵犀x名价值xxx元的礼物

浓情蜜意x名价值xxx元的礼物

参与奖7x名价值xx元的礼品

活动时间：2/10—2/14

活动地点：一楼

珠宝策划案篇九

- 1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
- 3、塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日—10月7日（以国庆期间为重点）

一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

二、“拍档射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

珠宝策划案篇十

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。

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。