

中秋国庆珠宝店活动 珠宝店活动方案(汇总7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？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

中秋国庆珠宝店活动篇一

主题：我的浪漫情人节我作主！

——爱恒信珠宝点亮20xx情人节

这一天，天神的眼泪结为钻石，原来爱，早有天意

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已为这段感情而落入地心，祝福划落爱神的脸庞，那弧线便是今生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已经注定亿万年，远古大地与浩瀚苍穹，静静包裹着神的那滴眼泪，凝聚成这独一无二的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，已注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石将瞬间凝固成永远。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经

历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。8月20日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”[]意为不可征服的，——一如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水

流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，——如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧!闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

8月x日，中国浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！以上内容做成大的展板，通过文字的描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。活动布置：

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册、展架、横幅、kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方就有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值***元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，

让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝寓意“你是我的唯一”

500——999元3枝寓意“我爱你”

1000——1499元5枝寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元9枝寓意“天长地久”

2500——3499元10枝寓意“全心全意”

3500——4999元12枝寓意“心心相印”

5000元以上20枝寓意“永远爱你，此情不渝”

三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

略

中秋国庆珠宝店活动篇二

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)

会说情话的玫瑰——××珠宝传递你的爱

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。

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。

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。

1. 会说情话的玫瑰花： $25 \times 100 = 2500$ 元；

2. xx展架： $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元；

3. 宣传页(dm) $0.5 \text{元} \times 20 \text{xx} = 1000$ 元；

4. 广告宣传费：5000元；

5. 总计：8630元。

中秋国庆珠宝店活动篇三

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年8月15日星期天19:30——22:00

某某酒吧

男女配合。才能玩的活动

33人左右

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方离开算弃权处理没有礼品不能玩下轮游戏。

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者

自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4、红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的。

5、一见钟情心心相印

6、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次

失败的就淘汰。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

中秋国庆珠宝店活动篇四

双11到来之际，针对各电商大势炒作之际，珠宝门店借势造势，策划双11营销活动，针对双11这天卖场内的所有珠宝进

行低价促销活动，以吸引顾客形成气势、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更安全、便捷、实惠、售后更有保障。

购珠宝狂欢节；

双11疯狂购全场x折起——实体店也可以享受网购价；

时间：11月11日—13日。

1、线上氛围，疯狂拆快递；

2、线下布置；

1) 全场宣传物料以双十一氛围为主；

2) 礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲；

3) 广告制作；

地贴、舞台背景、横幅□x展架、气球拱门。

4) 音乐；

1、光棍不光惊喜满框

(1) “一”见倾心：活动期间所有进xx珠宝客户试戴均有好礼相送；

(3) “一”诺千金：凡在门店购珠宝的用户（不限金额），均可参加；幸运大转盘；

(4) “一”面之缘：活动期间，每日第11位购物客户将享受生活用品大件套。

2、单身无罪低价万岁

a□双11精选银子特惠全场5折

银项链原价xx十一价xx元；

银戒指原价xx十一价xx元；

银耳环原价xx十一价xx元；

银套链原价xx十一价xx元；

b□双11钻石专场——新款直推；

挚爱—18k金钻石女戒；

挚爱，它是钻戒中经典的款式，简约六爪皇冠镶嵌完美凸显钻石华丽璀璨，钻托的镂空设计，让钻石360°无死角的散发璀璨光芒，经典的'款式带来无与伦比的华贵感受，将挚爱的她守护于心，从此一生相随，不离不弃。

c□翡翠111元抢

中秋国庆珠宝店活动篇五

造人气，吸引顾客的眼球，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顾客心中的品牌！

活动时间□20xx年04月28日——05月03日

活动内容：

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你

发现，

(二)：凡就是在活动期间购物都有好礼送。

- 1、凡活动期间购买钻石满20xx元，赠送299元a货玉佩。
- 2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。
- 3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。
- 4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。
- 5、购买钻石满10051元，送20xx元钻石吊坠。

凡在活动期间内，为关爱“五一”顾客，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。

(特价商品除外)本次活动最终解释归金叶珠宝所有：

中秋国庆珠宝店活动篇六

1. 母亲节的`由来：母亲节最早是古代的希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全

国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树立红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

xx5月14日三. 活动主题：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。

注：

a活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。

b广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。

c配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

1. 文案题目：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备么礼物?其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一

顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈最好的礼物。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3. 宣传方式□pop宣传海报，条幅。 .

1. 根据三家店三月份人潮统计分析：中山店周日最高人潮326人，平均人潮288人延安店周日最高人潮250人，平均人潮196人闽江店周日最高人潮232人，平均人潮196人其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。另外根据xx母亲节促销活动资来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们闽江店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到红屋就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为中山店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发放康乃馨80支、贺卡100份，闽江店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。

2. 促销成本预算

康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.5至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具一定保存价值。费用应该可以控制在300元以下。总费用可控制在600元左右，促销成本较低。

中秋国庆珠宝店活动篇七

牵xx吉祥伴一生。

11月x—11月x日。

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。

银饰：

xx银饰全场9折。

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xx—“一生的.约定”

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

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx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□xx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。
- 4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。