

最新珠宝情人节活动 珠宝店情人节促销方案(优秀8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。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。

珠宝情人节活动篇一

活动时间：

2/10（二）-2/14（六）2/14

活动地点：

一楼

活动内容

奖项设置：“玫瑰情话”奖x名价值xx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xx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xx元（特例商品满xx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xx元送巧克力一盒限xx份

累计满xx送价值xxf元的巧克力一盒限x份

活动时间：

2/14

活动地点：

一楼

活动内容：

活动期间，凡当日累计购物满xx元以上的顾客（xx元以上不再累计），即可凭收银条到一楼服务台领取情人节玫瑰花一束，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：xx

活动内容

你们想一起共同度过一个浪漫的情人节吗？你们想度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你们哦！

奖项设置：

郎才女貌xx名 价值xxx元的礼物

心有灵犀xx名 价值xxx元的礼物

浓情蜜意xx名 价值xxx元的礼物

参与奖xx名 价值xx元的礼品

活动时间：

2/10-2/14

活动地点：

一楼

活动内容

活动期间，凡购物累积满xxx元（xxx元以上不再累计）的情侣，凭当日收银单各有1次机会（每对情侣当日限1次机会）参加情人节特别活动；参加活动的情侣将自己的绣球抛向代表情侣双方幸福的同心门，门上有若干小门，这些门后藏有许多的缤纷礼物等着幸运的顾客，绣球若击中小门并将小门撞开，即可获得意外的情人礼物。数量有限，送完为止。

珠宝情人节活动篇二

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无穷柔情和深情尽情开释，真诚的'渴看与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、终极目的：进步产品销售量；
- 2、直接目的：借活动进步品牌著名度和美誉度；

1月23日——2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们;
- 2、献给不能共度情人节的情人们;
- 3、献给单身贵族们的。

具体如下

- 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

- 2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只由于爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，由于它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

- 3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

珠宝情人节活动篇三

活动时间：

活动内容：

1、钻石巨惠：

活动期间，钻石x折。克拉钻x折，戒托x折。

2、幸运抽奖：

活动期间，购买黄金、铂金、钯金、钻石、翡翠、珠宝饰品消费满999元参加活动，从中抽取幸运顾客，抽奖时间为：11:30，14:00，16:00，18:00，20:00，每天抽5轮，每次抽完后，奖箱清空。中奖信息由全商场广播通知。

价值xx元的浪漫情侣写真(可选婚纱、全家福)套装每次抽1名

价值xx元的浪漫情侣写真(可选婚纱、全家福)套装每次抽2名

价值xx元的. 永和大王餐券每次抽5名

3、乐享折扣

翡翠、白玉、珍珠、碧玺、琥珀、珊瑚、红蓝宝石享受x折优惠
18k金饰品x折优惠

4、情侣推荐

千足金鹊桥系列黄金、铂金情侣对戒系列

浪漫七夕情人节黄金首饰活动多

三、xx金店七夕黄金优惠xx元/克，让利后每克xx元。联系方式，地址□xx□

珠宝情人节活动篇四

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

x展架：展现活动各项内容。

九、前期准备

1、人员安排（略）

2、物资准备（略）

十、中期操作：（略）

十一、后期延续 “真情宣言大募集”是一个很好的跟踪报道的环节。

十二、预算（略）

十三、效果监测评估（略）

共2页，当前第2页12

珠宝情人节活动篇五

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无穷柔情和深情尽情开释，真诚的渴求与期待等待回答，心与心的碰撞，撞出永恒不熄的爱的火花。在这样一个浪漫的日子里，我们以实际行动送上真诚的祝福，愿天下有情人终成眷属，白头偕老，美满幸福。

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

- 1、终极目的：进步产品销售量；
- 2、直接目的：借活动进步品牌著名度和美誉度；

1月23日---2月20日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；
- 2、献给不能共度情人节的情人们；
- 3、献给单身贵族们的。

具体如下

- 1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的

盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的`期待，只由于爱在我们的`心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，由于它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到xx珠宝的与众不同。)

道具预备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

“真情宣言大招募”

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、

最浪漫的宣言。一定留意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

(目的:给情人们创造一个发泄感情的空间和场地,另一方面还可以借此进步品牌的著名度和美誉度。)

为了作到评奖的公正:我们特别为填写宣言者,预备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕,封闭进信封内,然后由填写者亲身投进箱子内,以备评委评选。

道具预备:活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新奇、别致、与众不同,给人一种想认真阅读的欲看。

要使促销取得成功,必须要使活动具有刺激力,能刺激目标对象参与。刺激程度越高,促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客,均有小礼品赠予。(鲜花)

您还可以在我们的各大卖点为您的他(她),专门设计、加工你们的专有钻石首饰,一定另有一番风趣哦!

不过您一定要记得要提前定做的,才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。

另外:可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品;

配合本次活动主题,主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物:流星的百分之一、千分之一、

万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

x展架：展现活动各项内容。

1、职员安排(略)

2、物资预备(略)

十、中期操纵：(略)

“真情宣言大招募”是一个很好的跟踪报道的环节。

珠宝情人节活动篇六

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最正确机遇，而珠宝饰品是表达爱意的最正确礼物。

相约佳瑞浪漫终身

x月x—x月x日

黄铂金：

1、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。

2、“爱之永久”——为每一位情侣所购置钻戒内刻上名字，倡议爱情的永久。并发放“情归深处”卡一张。

3、有爱就有奇观

买了珠宝你本人送，而我们会在您想要的工夫、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”我们将设计一些精巧卡片，将您写下的甜言蜜语伴随鲜花一同送到您想送的’人手中。

4、11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

珠宝情人节活动篇七

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——x月xx日

20xx年x月x日——x月xx日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月xx日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

(1)情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

(2)各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

2、会员卡赠送：凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间：8月7日—13日注意做好会员卡资料登记工作。)

珠宝情人节活动篇八

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——xx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、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. x展架：65元 $\times 2 = 130$ 元；

3. 宣传页 dm 0.5 元 $\times 2000 = 1000$ 元；

4. 广告宣传费：5000元；

5. 总计：8630元。