

最新黄金促销的宣传语(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

黄金促销的宣传语篇一

1、百元买钻饰现金大返利

活动时间：5月3日——5月3日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的。钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：5月1日——5月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900□pt950□pt990换

钻石饰品，

免收加工费+xxx炸鸡店或xx咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、大礼送会员好事与您享

活动时间：5月1日——5月3日

活动内容：

凡xxx金店xx会员，累计积分超5000元者，皆可到xx广场xxx金店专柜领取xx咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4□688

钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货(能否做到?)。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

略

三、需准备与沟通工作

1、联系充值卡

2、买一台电脑，联系会员资料联网

3、与xx联系放鞭炮事宜

4、与民政局联系结婚喜卡事宜

5、与xxx□xx联系宣传册事宜

6□xxx金店之夜

7、与影楼联系互动互惠

8、开业场地布置和店面布置专人负责

黄金促销的宣传语篇二

一、主题。烂漫金秋，个性与时尚的激情碰撞。

二、时间：10月1日—11月10日

三、促销动机：时值十·一黄金周，秋装上市，旨在推广新品提升业绩。

四、促销内容：根据本次秋装特点所举行的促销活动可分两步进行。具体如下

1、互动游戏。十·一期间，在天一广场举行一些有趣而有创意的互动游戏。(活动场地有一定的限制，所以不可能有大的道具和布景，所以主要设计一些简单的游戏)目的在于推广今秋***男装。将其个性，独特的一面展示给大众。并且通过趣味横生的互动节目，提升***的企业形象，推广企业文化。

游戏形式及规则：

(1) “个性展示”根据主持人提问回答问题或者展才艺。活动可以从网上下载一些个性测试题或者自设题目如“您最尴尬的事情?”“最开心的事情?”…参与就有小礼品赠送,调动群众的参与积极性。

(2) “明明白白你的心”由一对情侣或夫妻参加。首先由男士回答主持人提出的5个问题(例:第一次约会的地点?她最喜欢的颜色?),我们给女士戴上耳机将听不到男士的现场作答,然后我们让女士来一一回答这10个问题。考验彼此间的默契程度,回答正确率在4个以上将有精美的礼品赠送。尽量多准备题目,避免重复。

(3) “默契对对碰”可以由4-6对情侣共同参加。男士在前女士在后,主持人以是非题提问(例:她是不是野蛮女友?他是不是爱吃醋?)女士把手举过头顶,双手交叉表示否,双手合成o形表示是。然后由男士回答。答错了就淘汰,答对的可继续答题。最后胜出的一队可以获得一份礼品。

(4) “超级男模”。邀请的模特展示服装,之后邀请台下观众参与模仿。拉近我们与大众的距离。展示我们的目标“时尚大众”

注意:在活动过程中除了要不断宣传今秋产品的特色及其个性之处外,还要为之后的活动作宣传。因此主持人至关重要,要求有能充分调动现场气氛以及主持全局的能力。

2、“放飞个性与时尚,体会温馨与浪漫”。目前旅游公司组织第六届中国舟山国际沙雕节一日游费用是198元。因此由主办方与旅游公司合作推出该活动还有减低费用的可能。“个性之旅”为单人沙雕节一日游,“烂漫之旅”为双人沙雕节一日游,即情侣游。在活动期间在***天一专卖购物满一千元即可参与“个性之旅”。而购物满一千八百元即可获“烂漫之旅”。通过服装销售,捆绑个性与浪漫,让消费者体会***的无限关爱。

五、促销宣传海报、横幅。

六、售点布置：

1、告示牌、海报应摆/贴在售点最显眼位置。

2、其它宣传品放在顾客容易看得见的位置。

黄金促销的宣传语篇三

1、展示xx服饰的雄厚实力。

2、进一步扩大宣传，通过媒体的传播，提高企业的公众关注度。

3、借助机会，进一步拉近企业与地方政商界名人的`关系。

4、制造必要的新闻点，形成大密度的综合传播效应。

1、时间：5月1日上午10：00。

2、主题：“劲、动、玩”xx男女休闲天下。

3、地点□xx广场。

4、规模：大型，直接参与300人以上。

1、9：50之前来宾车队缓缓穿过花篮与气球拱桥，按照路牌指引到停车场。来宾由xx人员负责接待指引到vip房间(贵宾休息处)，小憩，房间放置饮料及_eo宣传画册。(与此同时，场外处的女子鼓乐队正奏响欢跃的乐章，烘托气氛)

2、9：50签到开始，在剪彩处设立2个签到台，1个用于记者签到，一个用于嘉宾签到，由两个礼仪小姐引导签到，签到

采取手写方式。(全场灯光亮起,背景音乐激昂欢快、投影机播放xx形象与产品展示vcd)□

1、10:00剪彩仪式开始(全场暗灯,停止播放_eo宣传片,主持人宣布仪式开始)。

2、10:30领导剪彩

1、10:40服饰开始(表演)。

2、11:00服饰产品展示售卖。

3、12:30组织xx残疾儿童为代表的以xx服饰品牌的景观,让活动达到了高潮。

1、19:30庆功酒会。

2、19:50领导发言。

黄金促销的宣传语篇四

“五。一”黄金周是春节过后的第一个销售高潮,再加上恰逢春夏交替之时,应紧紧抓住销售,以促销为载体,提升客流,扩大销售,清甩春装库存,为夏装的全面上市及下一步的全面招商做好铺垫。

x月x日——x月x日

每个季节都有礼!“五一”有礼!

(一)劳模有礼

x月x—x日,凡历年获得过市级(含)以上荣誉的劳动模范,可凭有效证件在我商场服务台领取礼品一份(衬衣一件,服

务台值班经理负责登记发放，财务处准备库存衬衣40件）。

（二）购物有礼

淘巧好，好淘巧

（三）母亲节有礼

“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”

注：为加深顾客印象，宣传我商场，印制xx张小型“背粘胶”，打上“xx山商场赠送”字样，所有礼品上都要粘贴。

1、正门口上方以品牌宣传为主，配以“五。一”促销主题的宣传。

2、正门口两边广告牌以整体活动内容宣传为主。

3、二门口更换为详细活动内容宣传（包括x展架）。

4、各专厅可以pop海报、打折牌宣传价位及打折信息，渲染气氛，主题统一为——“五。一”有礼！（部经理配合实施）

1□x月xx日，以软文的形式在晚报上以《劳模与xx山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

2、母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’！”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

1、部经理大力配合，一定要把活动精神传达到每个商户和员工。

2、除黄金、双星、图书不参加活动外，其余商户无条件执行参加。

3、值班经理和活动组织人员要尽心尽职，各处室配合好此活动。（每天活动工作人员名单另文下发）

4□x月x日、x月x日下午到收款台统一缴款，部经理督促到位。

5、各收款员要履行职责，收款盖章，不可徇私舞弊。

6、各营业员、商户不得私自收款，截留顾客小票；不得参与此活动。一经发现，严肃处理。

1、中厅布置□xx元

2、“背粘胶”印刷□xx元；

3、室内外布置□x元；

4、活动奖品预算□xx元；

5、报纸广告□xx

总计□xx元

其中□x月x日—x月x日（母亲节）共x天时间按各专柜销售额的1%进行扣点，其余商场负担。

黄金促销的宣传语篇五

1. 提升五月份的销售额，为第二季度的的业绩提高打好基础；

2. 以五一为平台，针对夏天这个季节与结婚的群体，将20xx

年的新款推广出去；

3. 以金伯利五一的活动宣传，来渲染金夫人这个婚纱品牌，提高其品牌知名度；

4. 以五一黄金周为一个调查时间段，调查广告媒体、礼品满意度、活动认可度等一些总结。

主要针对80年以后出生的结婚群体和时尚爱美一族。

5月1日至5月8日。

以“繁花似锦五月天 欢乐畅游嘉年华”为主题，凭借嘉年华在郑州开幕来做为五一活动的一个亮点。

绽放无限光彩 “链”结你我情怀

活动期间凡在金伯利黄金珠宝广场购买钻石饰品，只需再加51元，便可获赠精美钯金项链一条，超值的好礼就是我们五一对您的深深的祝福。

活动期间凡在金伯利黄金珠宝广场购物满510元，凭借您的购物票据领取购物金额10%的金夫人婚纱摄影卡，便可在金夫人婚纱摄影楼折合现金使用。就让我们用金伯利的绚丽珠宝与金夫人的卓越品质来共同留下您永恒的回忆。

5月1日国际嘉年华在郑州隆重开幕，活动期间凡在伯利黄金珠宝广场购物满51元，均可参加次日上午10:30的“情定金伯利 畅游嘉年华”的现场抽奖活动，每次将产生10名幸运顾客，来畅游嘉年华的无穷乐趣。（当日消费满5000元的顾客可直接参加此活动）

璀璨夺目的钻石、雍容华贵的黄金、时尚流行的铂金、“饰界”前沿的k金，在这阳光明媚的五月，金伯利黄金珠宝广场

万余款全新饰品交相辉映，光彩照人。结婚钻戒“爱的礼物”钻石系列、“真爱女人”黄金系列、“白鸽传情”、张曼玉“06流光沁影”铂金系列□“k金—girl”系列等20xx年新款将与您共同演绎这浪漫典雅的五一。