

# 珠宝文化节活动方案(实用6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 珠宝文化节活动方案篇一

### 一、活动主题

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

五、活动目的以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

### 具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚；并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚；并送玫瑰花一枝。

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。一、

## 活动背景

5月20日，网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年的5月20日和5月21日。该节日源于歌手范晓萱的《数字恋爱》中“520”被喻成“我爱你”，以及音乐人吴玉龙的网络歌曲中“我爱你”与“网络情人”的紧密联系。后来，“521”也逐渐被情侣们赋予了“我愿意、我爱你”的意思。“网络情人节”又被称为“结婚吉日”、“表白日”、“撒娇日”、“求爱节”。

在这个年轻化、精神化和含蓄化的节日里，“520（521）1314我爱你（我愿意）一生一世”是其经典数字语录，吴玉龙的《网络情人》为节日主打歌。这两天，人们通过（手机移动□pc传统）互联网络（以微信□qq□微博、论坛等为平台）或手机短信大胆说（秀）爱，甚至送礼（红包）传情、相亲寻爱，更有无数对情侣扎堆登记结婚、隆重举办婚宴，很多商家也趁势开展团购、打折等促销活动，网上网下掀起一浪高过一浪的过节热潮。随着节日参与人数日益增多，520、521“网络情人节”、“表白日”、“撒娇日”已成为各种媒体（报纸、电视、互联网等）的热门报道。

## 二、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

三、活动目的1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度； 四、活动时间

5月10日——5月20日 五、活动地点 \*\*珠宝华北区各卖点 六、主办单位 \*\*珠宝有限公司 七、活动细节 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。

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，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

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。

活动亮点一 “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\*\*珠宝的与众不同。）

道具准备：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。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

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5月x日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、

最浪漫的宣言。一定要注意要留下您的他（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提高品牌的知名度和美誉度。）

一、活动时间 20xx年5月20日。二、活动主题

岁月无声——真爱永恒。三、主题阐述

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

四、活动地点 店面及周边区域。五、主题传达表现

- 贯穿于活动，形成主体表现。
- 有效地互动演绎及内容传达。
- 所有用品标示。
- 所有宣传表现。
- 社会影响与口碑传播。

六、活动内容 进门有喜：

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。2、美丽的爱情传说 1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖 责任人：现场主持

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格 速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取 获奖者可得到由公司

奖励的精美钻饰一件。

## 珠宝文化节活动方案篇二

### 金达亨珠宝名表开业活动策划方案

#### 第一部分

活动目的：利用开业庆典，宣传珠宝店，提高知名度。办一系列活动，提高产品销量。

活动时间：开业后3天

活动主题：盛大开业及珠宝文化表文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化消费服务

主题阐述：主题突出了珠宝与名表的文化与历史，使消费者懂欣赏，进而消费。

活动地点：公主楼店面及周边地区

主题传达表现：贯穿于整个活动，形成活动的主体表现

有效的互动演绎及内容传达

珠宝及名表展示

活动预期目标

一：通过本次活动，使珠宝名表店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效益和活动的联动效益促进销售。

二：使金达亨珠宝名表店在广丰的市场认知度进一步提高。

活动诉求对象：活动县城区域年龄在25---50的人群

诉求元素：认知与消费

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动类为主

## 第二部分

环境布局及现场氛围营造

总体原则：

- 紧密结合珠宝名表主题，形成主题表现

片区分工布局规划：

- 珠宝店邻近街口指示牌宣传
- 商业集中区重点街区宣传dm单发放•宣传册目标单位人员发放

珠宝店店外：

- 门外陈列标示珠宝店ldgo的户外广告

珠宝店内：

- 门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。•店内珠宝手表文化主题海报宣传。
- 店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品及提供咨询服务。•向参与活动客户发放印有金达亨的购物袋等用品。•现场宣传单的发放。

## 第三部分

### 活动实施方案

#### 活动方式：

- 1、活动期间内，凡在店内购物满元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，免费加入本店vip并参加活动当天抽奖活动。(当天购物当天抽奖)(待商量)
- 2、奖品或为珠宝首饰手表。
- 3、活动期间，消费者凭dm单或宣传册进店可获纪念礼品一份，数量有限送完为止。
- 4、活动期间，凡消费元可享受折优惠，买的越多折扣越多

#### 活动评估：

- 1、通过前期轰炸式的宣传，当天参与活动的消费者会很多。
- 2、活动当日的珠宝与手表，均比平日价格低廉(待商量)迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。
- 3、活动现场气氛热烈，使人对金达亨品牌logo过目不忘

#### 宣传阶段划分：

##### 第一阶段开业前宣传

- 1、开业一周前开始媒体造势，相关新闻报道等进行市场公关。
- 2、开业前三天完成dm单制作并安排人员重点街区发放。

3、开业前三天完成宣传册制作，进行重点单位发放。

第二阶段活动后宣传

宣传时间：活动结束后

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：报纸新闻媒体门店前展板网络宣传目的：活动效果巩固

第四部分

活动注意事项

活动期间控制人流量，保护好顾客人身财产安全□/fanwen/1583防止意外事件

费用预算：

dm单：份()宣传册：

展板及海报：新闻媒体投入：小礼品抽奖奖品：

特殊营销：活动期间生日与本店开业时间同一日的顾客消费或不消费后?免费赠送生日礼包一份，免费成为本店vip金卡客户。

备注：关于vip营销另做单独计划

## 珠宝文化节活动方案篇三

喜迎圣诞——xx珠宝带来吉祥好运



## 1、专卖店

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂小装饰品高度1.8米）、彩带十米、雪花喷字、圣诞帽、灯带悬挂吊旗及小型饰物，上面写好促销活动的详细介绍。

1、节日形象：加盟商自行制作节日形象以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是xx系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有本店的标志，烘托气氛较强的特点□xx珠宝圣诞促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3□vip卡，凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。（第二次消费时才能使用）

4、凡一次性购物满xx元以上的顾客送精美礼品一份。（加盟商自定）

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。

## 珠宝文化节活动方案篇四

中秋节与国庆节是零售行业的销售旺季，小编为大家整理了

活动方案，旨在通过活动实现销售、人气两旺，将下半年的珠宝销售推向新高潮！今天聘才小编为大家收集了中秋节活动策划方案珠宝店相关资料供大家参考！

中秋节到了，珠宝促销也同其它的产品促销一样，早早就做足了准备，准备中珠宝中秋节促销方案自然是重中之重，珠宝中秋节促销方案的好坏决定着珠宝促销活动的成功与否，万不可掉以轻心，因此，为您聘才小编准备了一篇珠宝中秋节促销方案，供您参考。

## 一、活动背景

中秋节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。

## 二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

## 三、活动时间：——

## 四、活动形式

### 1、赠送

### 2、有奖销售

## 五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费发票即可参加中秋大抽奖。

## 六、活动宣传

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。

## 七、活动预算

### 一、活动背景

中秋节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。

### 二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

### 三、活动时间：——

### 四、活动形式

1、赠送

2、有奖销售

### 五、活动内容

- 1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。
- 2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。
- 3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。
- 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\*\*\*即可参加中秋大抽奖。

## 六、活动宣传

- 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。

## 七、活动预算

### 一. 活动目标

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

### 二. 活动主题

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。

三. 活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

三. 活动内容

活动一：“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。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”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××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)

### 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××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。

### 活动四：“数字柜台”促销

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 珠宝文化节活动方案篇五

2月14日，一年中最浪漫的日子，这一天无限柔情和蜜意尽情释放，真诚的渴望与期待等待回答，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。

### 流星的传说

在广阔无限的宇宙中，有一个很小很小的星球，在一个晚霞满布的傍晚，邂逅了一颗美丽的星星，那星星奔跑时，身后会带着一道飘逸五彩的光芒，“她好美，”他叹道，被她的美丽打动了，并等待为她做点什么，可是等了一年，二年——十年，二十年——直到一万年以后，她才再一次神采怡怡的跑过，他决定燃烧自己的身体的百分之一，去照亮她，让更多的星星去见证她的美丽，于是天空中有一道美丽的光

弧划过。

可是他毕竟太小了，那光芒也太弱太弱，还没有来得及靠近，就已经陨落了，不知去向，他失望了，他付出了爱，但她却没有得到，于是他在浑浑噩噩中度过了又一万年，他想，如她再次出现，他会燃烧全部自己，去告诉她她是他见过的最美丽的星星，告诉他对她的仰慕，对她是一见钟情，但她却没有再来。一百万年后，他衰老了，也许他将永远的错过这份美丽，在他绝望的时候，她的美丽再一次光临了，他毫不犹豫的燃烧了他的全部，在天空中划过美丽的光芒，形成了宇宙中第一颗真正的流星，这一次他是幸运的，不但见到了她，还剩下一小块落到了她的怀里，他死去了，直到他告诉她，她是他见过的最美丽的星星，对她的仰慕，对她的一见钟情，以及为她所做的一切。她心灵震撼了，决定去找回他陨落的百分之一，也许只剩下千分之一，万分之一——亿分之一，但无论如何，她决定在天空永久的遨游，轻轻的去拂过所有的星球，去找回那属于她的百分之一，千分之一——亿分之一的爱。

后来许多的星星为悼念他们的浪漫，便都燃烧了自己的一部分，形成了流星雨，也许应该说是星星在过情人节吧。每当有流星划过时，其实，那是星星在为爱付出。

## 一、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

## 二、活动目的

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

### 三、活动时间

1月23日---2月20日

### 四、活动地点

XXXX珠宝华北区各卖点

### 五、主办单位

XXXX珠宝有限公司

### 六、活动细节

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，只因为爱在我



们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

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”

#### 活动亮点一

“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xxxx珠宝的与众不同。)

道具准备：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。

#### 活动亮点二

“真情宣言大募集”

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。一定注意要留下您的他(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提高品

牌的知名度和美誉度。)

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

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

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。

### 活动亮点三

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花)

### 活动亮点四

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。

## 七、媒体宣传(略)

## 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。

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。

## 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)

## 珠宝文化节活动方案篇六

活动时间□x年4月1号(星期五)

活动地点：某某酒吧

活动商家：某某公司

活动人员：某某公司职工和公司会员

愚人节酒吧活动策划方案的构想：

20x春天是充满生机的季节，在这个春天里有您的支持我们信心抖擞，将努力为您提供更好的服务。为了感谢您对本公司的支持，本公司邀请您参加愚人节酒吧活动，将在某某酒吧以蝴蝶为主题，打造一场全新的假面party活动，让你拥有一个快乐的愚人节。

春天，看那花丛中的蝴蝶，飘逸飞舞，那是一种蜕变的美丽，正是自己不怕脱变的痛苦，才成就的美丽。在你戴上蝴蝶面具的那一刻，你就已经成为了全场最美的蝴蝶仙子。

在愚人节当晚，你、我、他一起来快乐过着假面party活动，女士们佩戴着美丽的蝴蝶面具，男士们戴上奢靡的面具聚在一起。面具掩盖了大家的真实身份，不需要顾虑，这个夜晚是属于我们的，音乐、美酒，这是一场快乐的夜宴。

隔着面具，彼此留下神秘朦胧的一面，让人期待。

摘掉面具，彼此赢得真诚珍贵的记忆，让人珍惜。

愚人节酒吧活动流程：

### 一、场景营造

- 1、在酒吧场外摆放公司咨询台和摆放愚人节活动展报。
- 2、在场内舞台上放置一个带有公司logo的面具作为主题。
- 3、在场内各区域悬挂带有蝴蝶图安的气球作为装饰点缀物。
- 4、全场所有工作人员佩戴活动面具。

## 二、愚人节酒吧活动内容

- 1、晚上21点开始，开场白，同时对公司作第二季的简短宣传。(10分钟)
- 2、道具派发。(10分钟)
- 3、小游戏。(20分钟)
- 4、节目表演。(10分钟)
- 5、评选晚会化装奖(男女)。(10分钟)
- 6、小游戏(或节目)。(10分钟)
- 7、男士邀请女士跳舞。(20分钟)
- 8、自由活动。(30分钟)
- 9、评选活动最靓美女奖，最酷帅哥奖。(10分钟)
- 10、抽奖环节。(20分钟)
- 11、众人合影(20分钟)
- 12、活动party结束。