# 2023年珠宝双旦活动广告语珠宝店活动方案(优秀6篇)

在日常的学习、工作、生活中,肯定对各类范文都很熟悉吧。 那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢?以下是小编为大 家收集的优秀范文,欢迎大家分享阅读。

## 珠宝双旦活动广告语篇一

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!

店铺活动时间口xxxx年04月28日——05月03日

店铺活动内容:

#### 店铺活动内容;

- 2、"寻宝"店铺活动;本店将在店面设立冰点价851元钻戒,等你发现,
- (二): 凡是在店铺活动期间购物都有好礼送。
- 1、凡店铺活动期间购买钻石满1951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1999元钻石吊坠。

凡在店铺活动期间内,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)本次店铺活动最终解释归金叶珠宝所有:

## 珠宝双旦活动广告语篇二

新春来临之际,借由这个喜庆的日子,提高珠宝的销售业绩,而以打折为主的价格战千篇一律,忽视了品牌的建设和维护。 珠宝作为业界的翘楚,在春节期间再次强力出手,给市场带来福祉,给消费者带来福音。珠宝诉求品质,演绎经典,引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额,强化品牌认知度及美誉度,同时也是部分新品的上市。

### 二、活动对象

孙子兵法曰"凡战者,以正合,以奇胜"。集中优势兵力,重点突破,选择节日营销的重点市场。

- 2. 活动控制的范围:优先选择的特定区域。(一、二级市场)
- 3. 促销的主要对象:职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚;注重品牌;对珠宝有所诉求。
- 4. 促销的次要对象: 注重装饰; 关心质量和服务。
- 三、活动主题
- 1、确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题,要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费

用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是:价格 折扣+抽奖+服务促销价格折扣:按产品的实际价值加上合理 利润(40%-100%),把得到的结果除以其相应的折扣点,最终的 数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字:八八折、六八 折、四八折。

抽奖: 具体形式见"活动方式"。

服务促销:继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

#### 2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地"扯虎皮做大旗",淡化促销的商业目的,使活动更接近于消费者,更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分,应该力求创新,使活动具有震憾力和排他性。本次促销活动的主题是"高贵、尊崇、祥和"。整个店面环境设置应该凸现这个主题,员工服装统一是红黄色,最好是唐装,表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼,选用一些光线柔和、温暖的,但不要显得暧昧。其次,可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台,但被音乐吸引,而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼[[pop[]展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛,同时彰显\*公司大气精致的形象。

### 四、活动方式

- 1、确定伙伴:和商场、经销商、加盟商联合,可整合资源,降低费用及风险。具体公关由市场督导负责,和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。
- 2、确定刺激程度: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。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结,并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

奖品设置(设七个等级),特等奖,一、二、三、四、五等奖 及安慰奖。具体内容待商榷。

五、活动时间和地点

活动时间: 1月24号——2月7号。

此次活动在珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

六、广告配合方式(待定)

报纸——

优点: 1. 信息的传播可以限制在目标区域内。

- 2. 广告制作速度快。
- 3. 灵活、及时,区域市场覆盖面大,能广泛地被接受,可信赖性强。

缺点: 1.杂乱,针对性差。

- 2. 保存性差,复制质量低,传阅者少。
- 3. 浪费发行量:信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4. 一种高度易见的媒介, 竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

#### 电视——

优点: 1. 综合视觉、听觉和动作富有感染力,能引起高度注意,触及面广。

2. 能很好地建立形象的一种媒介。

缺点: 1.制作成本高。

- 2. 干扰多,瞬间即逝,观众选择性少。
- 3. 大多数广告只有10到30秒长,这就限制了我们可传送的信息量。

#### 杂志——

优点: 1. 区域、人口可选择性,可信并有一定的权威性。

2. 复制率高,保存期长,传阅者多。

缺点: 1. 广告购买前置时间长,有些发行量是浪费的,版面位置无保证。

2. 篇幅成本和创意成本较高。

七、前期准备

前期准备分三块:

1、人员安排:要"人人有事做,事事有人管",无空白点,也无交\*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?

要各个环节都考虑清楚,否则就会临阵出麻烦,顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训,统一思想,统一口径,明确活动目的、意义、对象和重点。

- 2、展柜形象:展柜形象是一个系统的工程,在卖场中一般体现在以下方面:企业统一的vi□起到整体形象的塑造;展柜色彩,能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩;展柜用材:衬托产品形象的材质;展柜灯箱:华丽、明亮、引人注意的灯箱;展示现场商品的pop□x展架、易拉宝等道具:可以充分展示产品个性,突出卖点;展柜现场的装饰布置:如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用,给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛,具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。
- 3、备货:确定新品、促销产品、传统产品的种类,并准备充足的货源。列一个备货清单,按单清点;然后参照每天的销售数据,及时补充。

#### 八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证,是方案得到完美执行的先决条件,在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚,要做到忙而不乱,有条有理。同时,在实施方案过程中,应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整,保持对促销方案的控制。

#### 九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题,对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行),选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题,展示公司品牌形象。详细操作不报道,以免竞争者效仿。

### 十、费用预算

在活动开展前半个月,拿出详细的费用预算,及店铺包装意见,并传真给公司市场部。

#### 十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制,并以此作为其绩效考核的依据。

#### 十二、效果评估

活动结束后,各店铺应及时盘点库存,整理销售数据(包括销售量和销售额),销售日志,结算商场扣点,统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额),实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结,将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

#### 一、开业促销

1、百元买钻饰 现金大返利

活动时间: 8月3日——8月13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: 8月3日——9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+德克士炸鸡店 或

迪欧咖啡连锁店——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: 8月3日——8月13日

活动内容:

凡哲里木金店依兰会员,累计积分超5000元者,皆可到金叶 广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机 充值卡一张。

 $4 \Box 688$ 

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

- 二、活动宣传推广策略
- 1、 开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传, 共十条, 内容如下:
- 1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
- 1. 6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1.8 688钻石走进寻常百姓家
- 1. 9百元买钻饰 现金大返利 抽奖活动 即抽即兑 100%中奖
- 1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张

- 1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张
- 2、 开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容:

- 2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场
- 2.2促销内容
- 3. 爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户
- 3、 开业前五天,金叶广场前灯箱广告布置,内容同上2
- 4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传, 主题是"百元买钻饰 现金大返利",内容是开业贺词(条幅 内容)和以上所有促销内容。
- 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、 与金叶联系放鞭炮事宜
- 4、 与民政局联系结婚喜卡事宜
- 5、 与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜
- 6、 哲里木金店之夜
- 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

## 珠宝双旦活动广告语篇三

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:

## 珠宝双旦活动广告语篇四

活动内容: 爱一个人是拔通电话时,忽然不知道说什么好,

原来,只是想听听她(他)那熟悉的声音。此时此刻,你所爱的人在你身边吗?想打电话给她(他)吗?诉说你心中永久的爱情密码吧!让你煲一次没完没了的爱情电话粥!

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元,送手机充值卡100元。

## 珠宝双旦活动广告语篇五

爱在金秋十一。

像一朵莲花在最柔软的部位,只为你守着爱的承诺,像一曲来自花间的轻盈美丽的夜曲,为我们奏响爱的主旋律,享受 真正的爱情生活。

10月1日至10月7日,时间一周。

国庆节是结婚的旺季。所以10月份会是黄金饰品的销售高峰! 在一个收获的季节,结合我公司最新推出的"花中恋"系列, 针对目标消费群体推出不同程度的优惠,一定会促进销售, 提升品牌形象!

动词[verb的缩写)活动

1. 发起"xx珠宝杯"祝福短信大奖赛。

活动内容:与中国联通或中国移动联合组织本次活动。短信要求:祝福内容要活泼幽默,朗朗上口,易于传播。可以在问候语中嵌入"xx珠宝"的字样!奖品设置:一等奖1枚,奖品价值3000元的贵族钻戒。二等奖2名,1000元名品首饰1件。三等奖3名,600元名品首饰1件。所有获奖者都将获得一张免费清洁卡和一张折扣卡。

或者联通大客户部负责新闻的发布,短信的收集,整理,发奖。

2. 美好的生活是永恒的。

活动:1。与婚纱摄影合作推广活动,与当地一家或多家知名婚纱摄影楼进行资源共享,开展联合推广活动,在影楼放置"xx珠宝"的广告资料和宣传资料,承诺在与xx珠宝合作的影楼拍摄婚纱照者,凭影楼发票可享受名品饰品店折扣。(具体折扣由各加盟商决定)

相反,凡在xx珠宝店购买满9999元,可在合作影楼享受优惠。

3. 听爱情谈爱情电话粥

活动内容:爱一个人,就是你拨电话的时候,突然不知道该说什么。原来,你只是想听听她(他)熟悉的声音。此时此刻你爱的人在你身边吗?你想打电话给她(他)吗?说出心中永恒的爱情密码!让你说不完的情话!

凡活动期间来我店消费1999元情侣戒指,获赠手机充值卡100元。

## 珠宝双旦活动广告语篇六

爱在有情天——××珠宝圣诞特惠酬宾

xx月x日-xx日, 共计五天

以双十一为契机,以所有的品牌专卖店为推广平台,借助产品手册、抽奖酬宾、珠宝鉴定、特价产品[vip贵宾计划等多样化的形式内容聚集人气,提高品牌关注度及拉动销售,为品牌的持续经营收集潜在客源信息。

1、以双十一为契机,将潜在客群转变为实际消费客群拉动产品的销售,提升销售额;

- 2、以特惠活动为平台,吸引更多潜在客群关注品牌动态,提高品牌知名度;
- 3、通过针对性的活动展示品牌文化,拉近品牌与客群的距离,提高品牌竞争力。

#### 1、抽奖酬宾:

活动期间,每天进店的前50名顾客,无论其是否购买产品,均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成,正券由顾客保管,副券投入抽奖箱。活动最后一天,进行现场抽奖,顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级,每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化,既可以是不同价值的产品实物(戒指、耳环、链坠等),公司纪念品(台历、钥匙扣、名片夹等),也可以购物代金券或折扣券充当。

### 2、珠宝鉴定:

活动期间,顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店,由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能,该环节可以一直延续下去,可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力,有利于提升品牌形象。

#### 3、特价产品:

活动期间,每个门店每天都将主推一至二款特价产品,以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大,尤其是产品品类更应契合爱情的主题,以便与圣诞的氛围吻合。

搭配策略:如按原价购买指定款产品(主打产品)后,再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品(小饰品为主,如戒指、

## 4□vip贵宾计划

活动期间,凡一次性购买产品达到一定金额的客户,即可直接转为vip客户,获得我们特别推出的vip贵宾服务,可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外,活动期间可适当的准备部分玫瑰花,24日和25日两天,每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

#### 1、媒体的广告支持:

活动开始前连续三天,选择优势平面媒体,借助其广泛的覆盖面,推出活动主题并预告活动内容,使更多的消费者获知我们的圣诞特惠信息。版面简洁,画面温馨,突出品牌形象。

#### 平面媒体的选择:

- (1) 当地的dm杂志或是报纸连续三天,每天半版硬广;
- (2)双十一当期的电视报一期,半版硬广。

如有可能,可选配一篇千字左右的软文,围绕主题介绍针对不同人群选购珠宝的技巧,及简易的珠宝辨别方法。

#### 2、产品手册支持:

制作一批精美的产品手册,全方位介绍公司产品信息,双十一活动内容,特价产品信息等详细信息,提前五天放置于各个门店的显眼位置,便于顾客取阅。产品手册的制作需要注重可读性和实用性,使顾客能够长久保留。

同时,还可以将产品册放置于部分报刊亭、商场或是超市门店,扩大发行覆盖面。

## 3[]pop海报

提前一周制作好一批精美的pop海报,张贴于各门店显眼位置, 及各主要街道、超市、商场、小区门口等人流量集中的区域。 海报强调视觉冲击力,突出主题。

#### 4、其他物件支持:

x展架4个、横幅4条、抽奖箱4个、抽奖券1000张、签到簿4本[]pop海报40张左右,奖品若干,音响、话筒及音乐光碟每个店面一套,圣诞装饰物品4套,纸笔,剪刀、透明胶布,礼品袋,玫瑰花,桌椅等相应必备工具。

各门店的装饰应在20日前完成,活动期间如有破损,应在第一时间修补整齐,并保持其完好至活动结束:

利用圣诞装饰物品装饰门店,要求突出圣诞的氛围;

x展架放置于门店门口;

横幅悬挂于门店门头;

产品手册,放置于门店最显眼处,以便于顾客可以方便的取阅;

抽奖箱放置于产品手册旁边;

25日当天,在规定时间内将抽奖箱放置于门店前空地,进行现场抽奖;

3、做好顾客的资料收集,尽可能的留下顾客的姓名、工作单

位、手机号码等基本资料,在活动结束后整理完整并上交公司,为公司的长久经营累积资源。

4、耐心解答顾客的每一个询问,如不能马上回复,应留下顾客联系方式,待获得正确回答后第一时间内回复客户。

#### XXXX