

2023年珠宝国庆节活动方案设计 国庆节 珠宝活动方案(汇总5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

珠宝国庆节活动方案设计篇一

国庆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

10月1日-10月7日

四、活动形式

1、赠送、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

珠宝促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

珠宝国庆节活动方案设计篇二

国庆节马上到来，各大商家都在摩拳擦掌，下面小编整理了珠宝店国庆节活动方案，欢迎阅读！

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。

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)

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

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

五. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。
3. 在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)；
4. 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架:

主题: ××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容: 本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题: ××珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容: 本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

六. 活动控制与评估

1. 在活动中做好顾客咨询到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录;
2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至××珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结, 以便提供更好的营销服务给加盟商。

七. 活动经费预算(略)

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰, 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。

用心连成全家福, 有心就幸福。强调对家庭的重视。

1、赠送

2、有奖销售

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。

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。

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

珠宝国庆节活动方案设计篇三

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xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；

3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

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。

活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动内容：

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。

二、“拍档射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”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xx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)

三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx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。

四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

珠宝国庆节活动方案设计篇四

国庆节是继中秋节之后又一个销量高峰，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

__n年__月

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

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。

珠宝国庆节活动方案设计篇五

爱在金秋 缘定十一

10月1日-10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。最好能把“xx珠宝”几个文字嵌在祝福语中！奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动内容：1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“xx珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与xx珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

反之，凡在xx珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

活动内容：爱一个人是拨通电话时，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。