

首饰设计方案(实用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

首饰设计方案篇一

情人节活动

主题：我的浪漫情人节我作主！

——爱恒信珠宝点亮 2011情人节

这一天，天神的眼泪结为钻石，原来爱，早有天意

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已为这段感情而落入地心，祝福划落爱神的脸庞，那弧线便是今生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已经注定亿万年，远古大地与浩瀚苍穹，静静包裹着神的那滴眼泪，凝聚成这独一无二的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，已注定只为你一人绽放。2009的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石将瞬间凝固成永远。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经

历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。2月14日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”[]意为不可征服的，——— 如人类的爱情。我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石

光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的

刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准（颜色，重量，切割以及净度），决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，—— 如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的？每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧！闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

2月14日，西方浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

钻石是极之罕有的天然瑰宝。每颗钻石的独特

个性与其背后不同的故事赋予它更人性和珍贵的价值。过去数百年来，钻石一直见证人类每个重要的时刻。今日，钻石

继续以神秘浪漫气质令世人倾倒：戴上爱恒信钻石，见证幸福永恒的爱！

以上内容做成大的展板，通过文字的包装描述来表达钻石的情感载体。进而提升品牌美誉度，促使消费者对钻石的拥有欲望埋下伏笔。

活动布置：

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，爱恒信首饰珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，爱恒信首饰成为了“爱”的化身，有爱的地方便有爱恒信首饰，有光明的地方就有爱恒信首饰。来店顾客均可参加“爱情宝藏”活动，在店内首饰标签上寻找分别写有“有爱就有爱恒信”7个字样的小标签，集齐7个字样的标签即可免费兑换爱情宝藏。奖项设置如下：

价值***元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一” 500——999元3枝 寓意“我爱你” 1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔” 1500——2499元 9枝 寓意“天长地久” 2500——3499元10枝 寓意“全心全意” 3500——4999元12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大！

奖品设定：

活动条件：

萃华金店“缘定“金”生，萃华相伴”

情人节主题活动

策 划 案

活动时间 2012年2月14日

活动地点 银座商城商贸店萃华金店专柜

活动内容 一、促销活动

时间：2月11日—2月19日 1. 新娘特惠

在儿童银饰专区放置小孩喜欢的毛绒玩具若干，凡购买黄金999元可免费赠送一个，或购买儿童银饰200元，再加1元即可获得。

时间：2月13日-2月14日 1. 黄金内衣秀

由广告公司设计人体彩绘造型，整体需契合情人节主题及萃华金店形象。

由广告公司司仪来主持现场互动节目，可设计新鲜小游戏吸引客户，胜出者可获得萃华金店送出的情人节小礼品，同时司仪组织现场抽奖活动。

准备一块黑板和黏贴纸若干，在黑板上布置精美的情人节背景，过往行人可在小纸条上写下对爱人的告白，黏贴在黑板上。

活动现场布置

？展柜采用浪漫幻彩纱装饰，吊高档浪漫圆球和彩带。

？在展台前的小十字口摆放一个心形幸福门让来宾一进场就感受到热烈的 气氛。

？高音质小型音箱，不占空间，声音震撼。

预算：幸福门：100元/个*2个=200元

幻彩纱：25元/米（根据实际尺寸计算）

浪漫圆球：35元/个（根据实际数量计算）

彩带：15元/条（根据实际数量）

活动宣传

通过密集短信的方式将活动预告发送至目标客群。

斯模特黄金内衣展示及现场有奖互动等。从2月9日开始在各大商场及人流量大的地方派发传单。

首饰设计方案篇二

活动目标：

- 1、学习用撕、贴的方法做红花。
- 2、学讲“妈妈你辛苦啦!”“妈妈祝你节日快了!”……等祝贺的话。

活动准备：印有小花的红色手工纸若干，糨糊、邹纸等活动流程：

- 1、讲讲说说：妈妈要过节了，你准备送妈妈什么礼物?(幼儿间互相交流)
- 2、出示小红花讲讲说说是怎么做的?
- 3、请个别幼儿尝试演示。
- 4、重点演示：怎样撕贴小红花，按大、中、小的顺序粘贴。
- 5、幼儿集体操作。
- 6、学说一句节日祝贺的话。
- 7、延伸活动：回家把小红花送给妈妈，并说一句节日祝贺的话。

主题活动总结

通过此次活动，我才真正体会到：孩子的动手能力固然很重要，但我们同样需要不断进步、不断加强学习、不断提高自身的水平，只有做到了这些，才能给孩子树立一个好榜样，才能给孩子创造一个施展个人能力的空间，才能让孩子有一个新的跳跃式的发展!

首饰设计方案篇三

二、活动主题：端午节“链”结顾客心

三、活动内容：

1. “链”结顾客心：

6月10日-6月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条(素金不参与优惠活动)

2. 端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到××珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非××珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

四. 活动宣传与推广

(1)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节‘链’结顾客心》，内容包括“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则；(2)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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

五. 活动控制与评估

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伙伴。

猜你感兴趣

首饰设计方案篇四

xx各加盟商

20xx年9月30日至10月1日

- 1、活动要全场进行，以达到最大销售为目标。
- 2、活动要做店内氛围布置，要有节日元素。
- 3、要提前媒体抄作，加强节日影响。

活动目的：促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升珠宝公司的知名度和美誉度。

活动一：“喜从天降”活动

1. 准备心形彩色气球，内置彩纸和奖卡。(可以在派发广告气球内放置)
2. 购物的顾客将气球拍破，爆出彩纸和奖卡(每个气球都要有奖，卡上注明奖项)

翡翠饰品、水晶饰品、消费券、打折卡等，加盟商也可根据自身情况自行准备礼品。

活动二：“真情感恩”活动

精选一批店内的忠实顾客(曾经多次购买或消费额度较高)以电话告知的方式通知其到店内免费领取高档月饼一盒或其他精美礼品一份。

活动三：老顾客在活动期间可享受会员专属优惠或折扣。（具体情况加盟商自定）

备注：

- 1、店内所做活动，须提前向员工详细说明，以达到理解一致，口径一致。
- 2、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。
3. 加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的，可相应推出互动优惠活动。

首饰设计方案篇五

项目背景：

近年来，顺德珠宝行业竞争日益激烈，各种纷繁的促销方式和促销活动使整个行业利润下降。临近五一、母亲节、端午节期间，很多顾客都打算在节日里购买自己梦寐以求的铂金、钻石饰品，希望珠宝店推出一些特殊的优惠活动。

公司背景：

顺德xx珠宝金行有限公司，是一家专业销售黄金珠宝钻石连锁店，从事黄金珠宝生产、加工、批发零售，是顺德地区开办的第一家专业金店，凤城历史最悠久的珠宝金行，公司现设有三家分店□xx珠宝金行与多家实力雄厚的供货厂商合作，供货来源稳定，所售之饰品工艺精湛、款式多样、美观大方、紧跟潮流，且货真价实，深得社会各界的青睐，回头顾客不断。

黄金珠宝行业是典型的假日经济；

消费热点主要集中在铂金钻石产品，黄金产品销售缺乏领先的卖点；

消费者消费思想发生转移，造成消费热点转移；

消费群体偏向女性化，但男性消费者为购买中介；

假日购买的消费能力有限，重复购买的可能性很小；

大部分为非冲动购买，重复消费间隔大；

时尚 性是装饰类产品的主要卖点；

假日期间是各大珠宝店强力促销期；

主要竞争对手有各大商场的品牌专柜和其他品牌专卖店。

根据对产品类别的细分（铂金钻石和黄金）、目标消费群的细分，本次节日组合营销活动以铂金钻石和黄金产品为主要销售产品，将沿着铂金钻石和黄金两类产品两条线，以“顺德区域形象推介语”颁奖仪式为切入点，以三个节日（五一、母亲节、端午节）为重点活动期，采取组合营销的高效营销方式，将消费群进行的细分作为营销目标逐一攻破。

活动主题：桥。“桥”寓意一为xx珠宝金行位于凤城九眼桥附近，与此桥一样为大良最古老的珠宝店；“桥”寓意二为人们向自己的母亲等亲人表达感激、问候的一座沟通内心情感的桥梁。

各种促销活动以及相关的广告设计表现方式均以“桥”为理念而展开。

1、紧紧抓住假日销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物

环境，提升xx珠宝对外整体社会形象。

2、扩大xx珠宝在消费者中的影响力，提升xx珠宝金行企业形象和关注度；

4、为店面销售提高人气。

本次组合营销策划分别以“顺德区域形象推介语”颁奖仪式为切入点，以三个节日（五一、母亲节、端午节）为重点活动期，营销计划组合如下：

预热期：4月25日——5月7日

高温期：5月8日（母亲节）——6月11日（端午节）

持温期：端午节之后——6月30日

1、颁奖仪式现场秀：

1) 晚会现场布置。

2) 礼堂入口处派送活动单张。

3) 颁奖仪式穿插现场秀节目：争取获得同意，在晚会增加该节目，()时间5分钟左右，用泡沫板（或kt板）做些简单道具，摆在舞台上，再请模特儿走台秀，展示真实的珠宝首饰，手举贴有图片、海报的道具板来回走动。

2、店面促销：

1) 店面气氛布置：总体要求节日气氛隆重、浓厚、大气。

2) 店面促销：采取大抽奖形式，贯穿整个活动周期。

3) 奖品设置：自己开模生产的10个金粽子、20个银粽子，精美礼品（小玉器手机挂件、水晶工艺品、手表、眼镜、打火机、披肩、首饰盒等）。

精美奖品一份，所有人都能获奖。一等奖：金粽子，二等奖：银粽子，三等奖：纪念品。

5) 抽奖形式：印制抽奖卡（或复印抽奖券），上有编号、顾客联系方式等，购买珠宝的顾客每人一张，当场填写后放入抽奖箱，每店放置一个抽奖箱，分5月15日、6月20日两次在公证处公证下现场抽奖，奖品也分2次平均分配，抽奖一次后张榜公布结果、报纸上发布广告公布，以吸引更多的人参与下一次的购买抽奖。

3、报纸、电视广告宣传：

1) 报纸广告：珠江商报，分3次发布，4月25日发布活动信息，5月16日第一次抽奖结果+活动信息，6月21日第二次抽奖结果+感谢语言。

2) 电视广告：在现有形象宣传片上加字幕，选择顺德台、翡翠台、本港台发布。

4、单张、海报等宣传品：设计形式、风格统一、抢眼的宣传品，以“桥”为主题，方式有问候卡等。

5□dm单张夹报发行：随大良地区的《广州日报》发行，约2万份左右。

费用产生途径包括：

1、奖品费用。

2、宣传品设计、印刷费用。

3、晚会模特秀费用。

4、电视、报纸广告费用。

不包括奖品，其他费用控制在2-3万元左右。