

# 珠宝店五一活动方案(优质8篇)

在活动策划过程中，需明确活动目标、确定活动主题、策划活动内容与流程等。下面是一些知名游戏公司的游戏策划分享，他们的经验和技巧对我们来说是很宝贵的。

## 珠宝店五一活动方案篇一

7日凡购买3000元以上加57元钱即送18k链一条(素金不参与优惠活动)2. 五一旧饰换新颜：在五一期间，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”。

1. 在活动中做好顾客咨询及到达人数、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伙伴。

宣传费用约3000元;

2.x展架：85元;3. 总计：3000+85=3085元。

## 珠宝店五一活动方案篇二

一、策划背景：

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。

顺德xx珠宝金行有限公司去年底8万元赞助顺德区委宣传部“顺德区域形象推介语”征集活动，是一大关心社会的善举，征集活动颁奖仪式将于4月底举行。

目标区域：

大良及周边地区。

产品类别：

黄金饰品、镶嵌首饰、珠宝玉器等。

产品意义：

- 1、保值（主要以黄金为主）；
- 2、装饰（特别是铂金、钻石、黄金等）；
- 3、礼品（公司之间礼仪往来、普通消费者购买赠送给年长者的寿礼等）；

销售渠道：

1、大良碧鉴路总店。

2、分店：华盖路步行街分店、展福金行等。

市场细分：

珠宝消费者年龄段主要为：18—50岁。

其性别构成90%为女性。

1、铂金钻石：

第一类：消费能力较低的青年（年龄在18岁到22岁）。

第二类：消费能力较高，已经参加工作，有固定收入的青年（年龄在23岁到33岁）。

2、黄金：

已经建立家庭，有固定收入和储蓄的中年人（年龄在34—50岁）。

二、市场分析：

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。

### 三、营销思路：

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。

### 四、营销目标：

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。

## 五、营销计划：

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

## 四、具体执行：

### 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。

### 五、费用预算：

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 珠宝店五一活动方案篇三

在央视3.15晚会对珠宝行业的冲击下，我们应该以增加服务的方式来进行推广。珠宝公司节日促销以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设与维护。五一节假日来临之际，借这个小长假契机，除了促销活动外，更加要强化服务的意识，增加产品的卖点。

1. 活动对象：18—35岁追求完美与个性表现、具有消费能力的时尚群体。
2. 活动的主要对象：重视工艺、追求时尚、注重品牌、对珠宝有所诉求的年轻女性。

银灵石尚“五保一追”大回馈。重点宣传与推出公司的售后服务。归纳为五项保证服务：保质量、保纯度、保克重、保维修、保清洗，一个追求：为每一位顾客塑造全新的美！

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。五一过后全国基本进入炎炎夏日，可主推清凉为主的产品。

抽奖方式a□可在每个销售网点举办：凡是在活动期间购买银灵石尚首饰的顾客：

奖品设置（设个4等级）：一、二、三、等奖及纪念奖。具体内容待商榷。

抽奖方式b□五一幸运大翻牌：

幸运乐翻天翻牌有奖4月27日—5月5日

奖品设置：

a□奖品为手链一条，价值200元左右，提供三款供顾客选择。

b□奖品为素银吊坠一个，价值150元左右。提供三款供顾客选择□c□奖品为素银项链一条，价值80元左右，提供三款供顾客选择。

d□奖品为素银耳钉一条，价值50元左右，提供三款供顾客选择。

加盟商可选择的增值服务：免费珠宝咨询鉴定

各地经销商可根据当地实际情况，发布预约免费鉴定珠宝信息。由银灵石尚总部邀请珠宝鉴定师为消费者及珠宝爱好者

提供免费珠宝咨询、鉴定。

c□银灵石尚“五保一追”大回馈竞赛活动。

银灵石尚在促销同时，与客户进行互动，一用来提高企业形象，也是为了冲击一下销售高峰，五一珠宝促销活动竞赛内容：

各地经销商可根据实际销售情况选择部分滞销款竞猜。消费者可以亲自到珠宝柜台看实物竞猜价格。若竞猜价格与原标价的误差在30元以内，不仅可以获得饰品一份，还将获得其他款商品的特别优惠。

重点宣传与推出公司的售后服务。

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。活动前对所有营业人员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象与重点。

2、展柜形象：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“五保一追”服务；各加盟商可根据自己的展柜现场布置：如花环、汽球、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的感觉。

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。列出备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

## 珠宝店五一活动方案篇四

5.1-5.x

圆梦钻石超值送

1. 圆梦钻石柜：设立“xx”即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达xx元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx珠宝爱心太阳帽，每日限送xx顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

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。

1. “太阳帽费用□xx元；

2. 宣传费用约xx元；

3.xx展架□xx元；总计□xx元。

## 珠宝店五一活动方案篇五

店铺活动主题：劲爆五一、全方位的疯狂盛宴。

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□xxxx年04月28日——05月03日

店铺活动内容：

一、“劲爆”（一）

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。

## 二、“劲爆”

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，送元钻石吊坠。

## 三;劲爆:

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:

## 珠宝店五一活动方案篇六

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售

5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售

5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售

5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售

5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售

5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售

5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售

（素金不参与优惠活动）

（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“五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

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。

1. 宣传费用约3000元；

2. x展架：85元；

3. 总计： $3000+85=3085$ 元。

方案二：“五一”圆梦钻石超值送

一. 活动时间：5.1-5.7

二. 活动主题：圆梦钻石超值送

三. 活动内容：

1. 圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

## 2. 爱心帽买就送：

凡在“五一”期间购买××珠宝钻石饰或翡翠者即送××珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

## 四. 活动宣传与推广

(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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/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。

## 六. 活动经费预算

1. “太阳帽费用： $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元；

2. 宣传费用约3000元；

3. x展架：85元；

总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。

## 珠宝店五一活动方案篇七

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：

## 珠宝店五一活动方案篇八

元旦快到了，许多商家忙着准备元旦促销活动，好的广告语更为促销活动添加不少成色。下面是关于珠宝店元旦促销活动广告语，欢迎借鉴。

1、人心不满□xx来填。

2、福如泰山。

- 3、钻石的魅力无与伦比□xx钻石钻亮你的眼。
- 4、永恒爱，选xx□
- 5、我已长发及腰，你的xx可买好？
- 6、时间的静止魔环。
- 7、选xx□没错。
- 8、来自星星的你。
- 9、东方太阳正在升起□xx珠宝正在等你。
- 10、我想结婚了，你愿意吗？
- 11、拥有xx珠宝，相信我要多幸福就多幸福。
- 12、博美人一笑，选xx珠宝。
- 13、你的幸福，重于泰山。
- 14、你比钻石更珍贵！
- 15、最忠于爱情的只有它——钻石。
- 16□xx珠宝，陪你慢慢变老。
- 17、见证真爱的传奇信物。
- 18、你是我的，它是你的□xx珠宝。
- 19、钻石做得好□xx永不倒。

20、幸福永恒，康泰一生。

21□xx□只给至爱。

22、真爱人生□xx天成。

23、选择xx□选择一生真爱。

24、恋爱虽易□xx不易，且行且珍惜。

25、福临心至，泰若永存。

26、泰山珠宝，幸福到老。

27、佳偶缘天成□xx共此生。

28□xx爱情的调味品。

29、情定xx让美由内至外。

30、只想给你最好的。

更多热门广告语推荐参考：

1. 2016元旦促销广告语

2. 20新年促销广告语

3. 2016年元旦促销广告语

4. 2016年元旦商家促销广告语

5. 2016年迎元旦广告语

6. 2016年酒水元旦促销广告语

7. 2016年珠宝店元旦促销广告语

8. 2016元旦美容院促销广告语

9. 2015餐厅酒店元旦促销广告语