

最新珠宝促销活动方案(优秀8篇)

在策划年会时，我们需要考虑到员工的参与度和满意度，让他们真正享受活动。以下是小编为大家收集的调研方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

珠宝促销活动方案篇一

首先第一个就是珠宝活动主题的确定：中秋节强调的就是家庭，所以整个活动的主题“用心连成全家福”，有心就幸福。

接下来的就是活动的形式了，无非是赠送礼品，有奖销售之类的。

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动□100□20xx次，依次类推。奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼，老师团圆礼等。

2、会员日，大奖等你拿

9月7日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大抽奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的消费者都有机会获得猜灯谜的机会，猜中就可以获得购物减免xx元的机会。

珠宝促销活动方案篇二

- 1、通过活动，提高各店销售额，扩大市场份额；
- 2、以送礼减现的方式，回馈广大消费者对吉盟首饰的厚爱；
- 3、通过活动，塑造和提高品牌形象，提升吉盟的知名度和美誉度。

3.1—3.31

- 1、活动期间，年满18周岁，出生日期为3月1日至3月31日之间的女性消费者，本人携身份证原件，购首饰任意产品，当日实际消费累积满20xx元，即可获生日蛋糕一份，数量有限，送完即止；(蛋糕一份，价格为42元)
- 2、凡3月6日——3月8日，丈夫陪妻子一同在专柜购钻饰可当场领取“先生”礼物一份，数量有限，送完即止；(定为男士洗面奶一只，价格29.25元)
- 3、凡3月8日当日消费满1000元立减38元。

注：

- 1、本活动礼品均限量发送，送完即止；
- 2、以上活动可同时享受；
- 3、本活动不与美钻会员卡优惠同享，但可积分；

4、特价款不参与此活动(柜台特价款)。

珠宝促销活动方案篇三

一. 活动时间:

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

(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。

六. 活动经费预算

1. 宣传费用约3000元；
2. x展架：85元；
3. 总计：3000+85=3085元。

二. 端午节珠宝促销主题：“端午节”圆梦钻石超值送

一. 活动时间：6月10日-6月18日

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“端午节”期间购买××珠宝钻饰或翡翠者即送××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： $15\text{元}\times 18\times 5=1350\text{元}$ ；

2. 宣传费用约3000元；

3. x展架：85元；

总计： $1350+3000+85=4435\text{元}$ 。

二. 端午节珠宝促销主题：我最喜欢的定情信物

三. 一. 活动时间：6月10日-6月18日

二. 活动主题：端午节大团购

三. 活动内容：

6月10日-6月18日凡购买钻饰或翡翠即优惠100元

[端午节珠宝促销活动方案]

珠宝促销活动方案篇四

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！

20xx年04月28日——05月03日

一、“劲爆”

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): 凡是在活动期间购物都有好礼送。

二、“劲爆”

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。

三、劲爆:

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:

珠宝促销活动方案篇五

一、活动时间:

xx年8月14日-8月16日

每逢佳节倍思亲□xx年8月16日(七夕节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

□

珠宝促销活动方案篇六

20xx年8月9日（七夕节）-8月9日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日（七夕节）-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

(2) 各地加盟商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活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的`打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

略

珠宝促销活动方案篇七

双11到来之际，针对各电商大势炒作之际，珠宝门店借势造势，策划双11营销活动，针对双11这天卖场内的所有珠宝进

行低价促销活动，以吸引顾客形成气势、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更安全、便捷、实惠、售后更有保障。

二、活动主题

购珠宝狂欢节；

双11疯狂购全场_折起——实体店也可以享受网购价；

时间：11月11日—13日。

三、现场氛围

1、线上氛围，疯狂拆快递；

2、线下布置；

1) 全场宣传物料以双十一氛围为主；

2) 礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲；

3) 广告制作；

地贴、舞台背景、横幅、_展架、气球拱门。

4) 音乐；

四、活动内容

1、光棍不光惊喜满框

(3) “一”诺千金：凡在门店购珠宝的用户(不限金额)，均可参加；幸运大转盘；

(4) “一”面之缘：活动期间，每日第11位购物客户将享受生活用品大件套。

2、单身无罪低价万岁

a□双11精选银子特惠全场5折

银项链原价__十一价__元；

银戒指原价__十一价__元；

银耳环原价__十一价__元；

银套链原价__十一价__元；

b□双11钻石专场——新款直推；

挚爱—18k金钻石女戒；

挚爱，它是钻戒中经典的款式，简约六爪皇冠镶嵌完美凸显钻石华丽璀璨，钻托的镂空设计，让钻石360°无死角的散发璀璨光芒，经典的款式带来无与伦比的华贵感受，将挚爱的她守护于心，从此一生相随，不离不弃。

c□翡翠111元抢

珠宝促销活动方案篇八

xx年12月25日——xx年2月13日

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过xx珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

1、主题活动：

凡在xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：摇摇xx珠宝专卖店门口或专柜旁边的摇钱树（圣诞树装扮而成），即可从树上摇掉下来的幸运号码（以胶纸粘住100个幸运号码），以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的. 现金利是包□xx珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。兑换规则如下：

1-18号兑换利是包

2、宣传造势：

(1)在活动前（约12月24日）和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx珠宝’摇钱树’送礼百分百”（1/4-1/8版），介绍活动的奖品及参与细则。

(2)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。

(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)店头pop□x展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1、“利是包”费用：50元x18=900元；

2、抱枕：30元x49=1470元；挂历：30元x31=930元；

3、展架：65元/个x2=130元，喷绘海报：120元；

4、宣传页(dm)□0.5元/张x1000份=500元；

5、广告宣传费约5000元；

6、总计：9050元。