

珠宝店父亲节活动策划方案(模板8篇)

在活动策划过程中，我们需要考虑各种因素，如时间、场地、预算等。加强对整改结果和效果的跟踪和评估，及时调整和改进措施。

珠宝店父亲节活动策划方案篇一

5月31日—6月2日

凯福“金粽”钜惠（省市）

恒晖一楼、直营店、加盟店

1、借助端午节三天小长假进行促销活动提高品牌知名度。

2、提高目标消费者心目中的形象。

1、凯福“金粽”钜惠（省市）：

5月31日—6月2日凡购买xx元以上，加xx元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2、端午节旧饰换新颜：

5月31日—6月2日，顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费xx元/克，同时免费提供清洗服务（非凯福品牌换金也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

（仅限有以旧换新门店）

3、端午节黄金大放价：

5月31日—6月2日，黄金放价三天，全城超低价，每克直降xx元。

4、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xx元，圆顾客一个超值钻石梦。

(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凯福“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、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凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

活动期间各加盟商需自行计算满xx元加xx元送绒沙金粽摆件一个。（绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加）2、活动期间端午节旧饰换新颜工费xx元，需要各加盟店自行制定。（没有以旧换新的商家可以不参加）

3、黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降xx元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。（详见附件黄金标牌）

4、圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

（详见附件特价牌）

1、活动策划5月7—8日；

2、各部门沟通意见请于5月9—10日反馈与品牌部董冰冰；

- 3、活动方案修改5月11日完成；
- 4、物料设计5月12—16日完成；
- 5、方案及物料设计稿件发各部门5月17日；
- 6、各部门通知客户情况确定各店均已落实5月18—20日完成；

- 1、黄金标价牌
- 2、促销台卡
- 3、促销展架
- 4、圆梦钻石柜台卡
- 5、促销吊旗

备注：

以上设计物料均在附件压缩包中需自行修改其中包扩：

- 1、黄金标价牌pp纸印刷用笔直接描写数字
- 2、促销台卡需在psd文件内填写价格信息
- 3、促销展架需在psd文件内填写价格信息
- 4、圆梦钻石柜台卡需用笔直接描写数字
- 5、吊旗有需要的店面自行印刷使用

珠宝店父亲节活动策划方案篇二

x月x日-x月x日。

圆梦钻石超值送。

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xxx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xx珠宝钻饰或翡翠者即送xx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。

(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。

(3) 在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询。

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xx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□xxxx元；

2、宣传费用约xxxx元；

3□x展架□xx元；

总计□xxxx元。

珠宝店父亲节活动策划方案篇三

20xx年6月12日---6月30日

双节同庆——端午节、父亲节快乐

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

6月12日—20日活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋推出“凉鞋节”，不要错过哦！

活动二、浓情端午超市换购礼

6月12日—30日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券1张，满69元赠2张，满99元赠3张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名“包粽王”冠军三元牛奶一箱+西瓜任挑一个+自己所包粽子。

第二名“包粽王”亚军三元牛奶一箱+自己所包粽子。

第三名“包粽王”季军西瓜一个+自己所包粽子。

参与奖：其他选手将得到自己所包的粽子。

报名时间：6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名只

限参加一店活动。

比赛时间地点：

- 1、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16:00整。
- 2、新世纪人民商场店6月16日下午16:00整。
- 3、新世纪购物广场6月15日下午16:00整。

比赛规则：选手做好准备后，裁判宣布比赛开始，在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责记时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。

珠宝店父亲节活动策划方案篇四

本次活动以父亲节，端午节活动为节点创造气氛，话题性营销，以端午节的浓重节日特色，父亲节男士商品促销作为重点，借助双节来增加人气和提高销售额。

6月19日（周五）—6月21日（周日）

父爱”粽“深情

时间：6月19日—6月21日

内容：

- 1、男装夏季新款：满1000元减200元。
- 2、女装夏季新款：满600元减100元。
- 3、运动休闲：满500元减50元。

时间：6月19日——6月21日

内容：

1、活动期间，顾客消费即可凭购物小票于会员中心免费办理会员卡一张。

2、父亲节（6月21日）当天，购男士服装、饰品、男包等男士用品可享双倍积分双倍返现。

时间：6月20日

内容：

凡进店顾客均可免费领取“吉祥五彩绳”一条。

时间：6月21日

内容：

单笔消费满888元赠父亲节礼盒一份。

时间：6月20日

内容：

活动期间，凭当天购物小票即可免费品尝惊喜粽子一个，如果您吃到了：

地址：四层会员中心。

时间：6月20日15:00

地点：三楼中厅。

内容：

端午节到了，想在购物时得到节日的礼品吗？那就快来参加我们的包粽子比赛吧，不仅可以尝到自己亲手包的粽子，还有惊喜礼品可以拿哦！

奖项设置：

第一名：养生煲。

第二名：案板。

第三名：情侣杯。

报名方式：微信报名+会员中心报名+现场报名。

时间：6月21日15:00

人数：10对。

地点：负一楼。

内容：

6月21日15:00，恒隆国际开启亲子t恤diy涂鸦活动，让我们一起行动起来，给爸爸和宝贝一份最棒的礼物！

报名方式：

微信报名+会员中心报名+现场报名。

时间：6月21日

内容：

你的街舞，他的迪斯科；

你的'欧根纱连衣裙，他的大喇叭裤；

你追捧的韩剧，他满腹的爱国热情；

你热爱的runningman,他喜欢的戏剧；

6月21日，发送父亲年轻时的照片至恒隆国际微信公众平台，我们将评选出最具时代感的父亲，送上精美礼品。

珠宝店父亲节活动策划方案篇五

今年的6月16日（农历五月初五）是端午节，6月20日是父亲节，端午节是中华民族的传统节日，各店在促销期间，应在主通道摆放2—6个粽子堆头；利用冷柜，大面积陈列各品牌粽子，在两节的美化装饰上，策划部美工要和卖场管理干部员工一起发挥创意水平，进行创意陈列和气氛布置。端午节策划部在超市大冰柜上方、粽子堆头周围及主要通道（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等处用泡沫板制作龙舟装饰吊挂（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等。父亲节要展示手表、领带、腰带、剃须刀（本；文由；方案一范本库为您搜集—整理）等男士用品，在公益活动上，我们要举办多项与顾客互动的活动，借此活动达到让顾客参与互动的目的，拉近本店与消费者之间的距离，提高^方案范一文库_为您搜集整理^%商场知名度，吸引人气，为顾客营造一个温馨愉快的购物场所，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

20xx年6月12日（周六）——6月16日（周三）

双节同庆——端午节、父亲节快乐

活动一、真情实意送父亲，健康礼品更贴心！

活动期间，穿着类、百货类商品85折，小家电、化妆品满9折，

部分运动服类5折起。（明示商品不参加，详情见店内海报）

二楼皮鞋馆推出“凉鞋节”，超市推出“洗化节”，不要错过哦！！

活动二、粽情新世纪 超市换购礼

6月12日—20日活动期间，凡在超市单票购物满39元，赠换购券一张，满69元赠二张，满99元赠三张，顾客凭券即可换购指定超值低价商品。

活动三、五月端午新世纪，“巧手包粽”擂台赛

6月14日至16日活动期间，凡在超市购物的顾客，无论金额大小，即可报名参加相应时间的“巧手包粽”擂台赛，每组限5人参加，在5分钟内包粽时间短、包粽质量好的为获胜者，即可获赠礼品一份，每人限参加一次。

奖项设置：

第一名 “包粽王” 冠军 奖伊利牛奶一箱+新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子

第二名 “包粽王” 亚军 奖新鲜西瓜任挑一个+当天所包粽子

第三名 “包粽王” 季军 奖当天所包粽子

参与奖：其他选手将得到5个自己所包的粽子。

报名时间： 6月12—6月14日，新世纪各店服务台报名，报名只限参加一店活动。

比赛时间地点：

1、新世纪人民商场店 6月16日下午16：00整

2、新世纪购物广场 6月15日下午16：00整

3、新世纪惠万家超市闫庄店6月14日下午16：00整

操作步骤：洽谈采购粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛

道具要求： 蜜枣小粽叶绳子学生专用剪刀盘子水桶勺子围裙

比赛规则： 选手做好准备后，裁判宣布比赛开始， 在3分钟之内，看哪位参赛者的粽子包得又快又好，由专人负责记时，比赛可分为2—3轮以增强氛围。最快的选手将被评为冠军。

珠宝店父亲节活动策划方案篇六

端午节靓粽，购物欢乐送

农历五月初五，是中国传统节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

20xx年6月xx日

xx购物中心

活动一：端午购物，粽相送

活动期间，凡一次性现金消费满55元，可获粽子一个。每个店限55个，送完为止。

活动二：逢5必奖乐翻天

活动期间，凡进店购物者，不论金额大小，只要消费金额尾数为5，即可领取相框一个。

珠宝店父亲节活动策划方案篇七

以下是由本站pq小编为大家推荐的端午父亲节活动方案，欢迎大家学习参考。

一、活动主题：父爱如山、礼赞父亲、孝行天下

二、活动宣传语：

2、父爱是世上最厚重的爱，拥有它，你就拥有了世上最伟大的一笔财富。

3、父亲节来临之际让我们一起祝福伟大的父亲节日快乐。

三、活动目的：

以打造校园亲情节日“父亲节”为平台，以丰富的校园文化活动 and 家庭亲子互动活动为载体，进一步密切亲子之间的感情和家校联系，促进和谐校园、和谐家庭建设。

四、活动形式：

1、用过校本《孝心、诚信教育读本》，进一步解读父亲节的由来，宣传父亲节。

2、亲子活动增进了解，密切感情。家校协手，共创和谐。

3、“父亲节日记”征文比赛、让同学们写下想对父亲说的心理话。优秀征文在学校广播中选读。

4、“父亲节感恩贺卡”设计大赛，自己动手制作贺卡表达对

父亲节日的祝福对父亲养育自己的感激之情。

5、“爸爸，我爱你”三个一行动：为爸爸捶捶背、倒一杯水、说一句“爸爸辛苦了”。从小事入手，体会孝道。

一、活动背景也许父亲的深沉是无言，每年的父亲节总是没有母亲节那般隆重。但每当想起父亲那鬓角的白发，脸上的皱纹，大山般地父亲给我们的应该不只是背影。

有人说，父爱如山，有人说，父爱似海，但又有多少爱曾经对父亲说出来。

二、活动主题爸爸，我想对你说。

三、活动目的在父亲节来临之际，通过主题班会形式让正处于豆蔻年华的小学生多留意关心父母的身体健康状况，通过简单而细微的行为学会珍惜、感恩、回馈父母的关爱。让小学生无忧无虑的生活中思考谁是最应该去关爱的人，懂得父亲节的含义，明白父爱的沉静与伟大，做一个对自己负责、对父母负责、对社会负责的人。

四、活动时间月16日星期四下午

五、活动对象良友民工子弟学校

六、活动形式主题班会

七、活动流程、主持人讲话：

1、介绍父亲节的来历、观看视频、真情抉择拿出一张白纸，认真思考后，在纸上写下你认为最珍贵的五样东西，其中两样必须是自己和自己的“父母思考一分钟后，请划去三样。

2、亲情故事，请同学们谈谈自己与父亲之间的故事。

3、将要对父亲爱绘画在纸上。

为了使父亲节规范化，各方面强烈呼吁议会承认这个节日。1972年，尼克松总统正式签署了建立父亲节的议会决议。这个节日终于以法律的形式确定了下来，并一直沿用至今。

诗朗诵父亲六月里有一个节日你和我都很熟悉但也许父亲会不知道你依然每天每天都在忙自己千头万缕的事你不知道在儿女们心中父亲这是一个多么亲切而又温暖的名字这么多年你总是无声无息在世俗之外过着自己默默无闻的日子你与母亲彼此支撑 守护着你们那不成为爱情的爱情象沙漠王国里的两棵红柳象高山顶上的两棵老松你在忍辱负重中一天一天播种着爱的种子让幼嫩稚气的孩子 在日渐磨难中 羽翼渐丰你慢慢的变老发越来越白 腰越来越弓时光冷寞无情 它偷走了你青春靓丽的面容在这样一个宁静的夜晚我却在黑暗中 睁着眼睛我想让我的诗在天空中飞翔我想让你 不再紧皱你的眉让你甜蜜幸福的笑脸一年四季 都在我们面前晃动你从不与我说 你那些苦恼烦心的事情因为我是你的女儿(儿子你从没有让我看到过你的泪水 因为你不想让我认为你是软弱无能但在每一个想起你的夜晚我都想对你说深深的爱你我的父亲你的欢乐 就是我的欢乐我的父亲请十位同学参加这个互动，志愿者准备十个有关爸爸的生活细节问题，如果同学了解父亲的这项生活细节，就奖励五角星贴纸一张，十个问题后，累积五角星的数量最多的为胜。

珠宝店父亲节活动策划方案篇八

以父亲节为契机，万昌百货与笔杆子联合举行一系列活动。

万昌作为附近唯一的一家大型超市，市场潜力很大。如果能在此区域内扩大其美誉度，在当地市场内收益极大，并可吸引临近区域的顾客。相反，如果万昌百货没有充分挖掘这部分市场，将导致这部分市场流失。形成假期大家宁可去更远

的沃尔玛、好又多、太古等地购物恶性循环。

1. 就当天的营业额而言。父亲节当天，市内很多大型超市都有许多促销、现场活动，以吸引人群、提升企业回馈社会的形象。对顾客而言，周末购物当然是选择购物气氛更好的地方。如果万昌举行相应的活动，将有利于参与竞争、争取市场、扩大当天的人流量及其营业额。反之，当天的营业额流失应该很大。
2. 就长远利益而言，有利于培养顾客忠诚度。在父亲节开展活动，在顾客心理建立万昌百货关怀顾客、有人情味的形象，提升其文化性与美誉度，形成客户忠诚度，为以后的经营发展创造条件。顾客的忠诚就是发展的一切。
3. 通过双方合作，举行形式多样的现场活动，既可扩大万昌百货的影响力，为其树立同时在与万昌联合活动中，笔杆子也达到宣传的目的；同时为两家以后的合作可能奠定基础。对于双方都是双赢状态。对于万昌百货而言，笔杆子义务的为其做一定的宣传方案，提供支持。就笔杆子而言，在与万昌的合作中扩大一定的知名度。

一. 活动主题：父亲节

宣传条幅内容：万昌百货与笔杆子提醒您****年父亲节只有一个。

超市内可张贴若干与父亲节相关的祝福的海报。

在购物袋内放入写有“今天别忘了打个电话给父亲”、“父亲的生日是哪一天？”“父亲的节日只有一天。”、“为父亲过过生日吗？”等等温馨话语的纸条。下面印上万昌百货名称及logo□这种#from http:// end#宣传方式从消费者的感情需要出发，可谓细微之处见真情。很容易引起在外工作的子女们对父亲的想念，而且这种宣传是公益性的，顾客完全不会

有抵触心理。对树立一个有感情、有责任感的万昌百货形象有很好的作用。

二. 活动日程安排

1. 前期宣传周五、周六开始张贴海报，对“万昌百货在父亲节所进行的活动内容”进行宣传。以悬念或者是煽动的方式，将活动内容告知公众文章2015年父亲节活动方案出自<http://article/>转载请保留此链接!。达到吸引人们关注的目的，以增大活动当天的人流量。

如：父亲节父子一同来万昌购物惊喜不断。

父亲节在万昌购物，免费拿走???(后面有相关的活动内容)

父亲节，万昌百货游园惊喜

本周末，来万昌，与父亲一起

类似……

2. 活动当天(周日即6月15号)

1) 父子(女)亲情照活动当天对于一同来购物的父子，如果子女能说清楚父亲的生日，可赠拍父子(女)照片一张，并由笔杆子负责邮寄照片。

2) 签名留言写“最想给父亲的一句话”可在大红布或是纸张上由顾客写上给父亲的一句话。需要邮寄的可由笔杆子代劳。活动以煽动性海报引发情感上的触动。

3) 游戏顾客可凭购物小票参加游戏。如：

a. 默契大考验由一同购物的两个人合作，一个作问卷，回答

一些喜好的问题。另一个(不许看答卷)由现场主持人员对其提问，如果两人答案相同，便可以领取相应的小礼品或是继续参加其他的活动。

b.二人三足赛跑(这个不用说了)

c.长杆夹乒乓球人站在一米线外，用两根长杆把乒乓球从一个盆里夹到另一个盆里，夹到多少颗有奖或是其他的。

其他的还可以再考虑。

4)赠送汽球商场出口处，由两位营业小姐(最好是能找到两个小朋友来发)对购物出来的顾客，说祝你们父亲节日快乐，并赠送一个汽球。

3. 常见促销活动

a)免费包装礼品对当天为父亲买礼物的提供免费的礼品包装。并赠送贺卡一张

b)抽奖购物满多少元的客户提供抽奖机会。奖品内容可形式多样，包括礼品与购物优惠券或凭本次购物小票再打折退还部分购物款。或给出一个特别奖，退回当天购物开销。

c)对部分男性生活用品打折销售。可与厂商联合。

三. 合作方式

父子亲情照与签名活动可由笔杆子具体负责。

笔杆子可以免费为万昌提供创意或活动策划，但要求在适当地方张贴笔杆子的logo以及在一些地方分发笔杆子的宣传单。万昌提供场地与相应的礼品及人员。

如万昌需要笔杆子提供海报，宣传单(放在购物袋中的那种)，问卷或其他的宣传材料，笔杆子保证提供最优惠的价格。

其他具体事宜可协商。力争最大程度实现双方利益。

第三部分活动效果预测

通过前期的海报宣传，进行造势。吸引人们活动当天来到购物现场。

通过形式多样的现场活动，不仅可以增加万昌百货当天的销售量，更能扩大万昌百货的影响力，提升其形象，为培养顾客忠诚度打下基础。有利于与周边的超市进行竞争。

笔杆子也在与万昌的合作中提升知名度。

同时为双方以后可能的合作打好良好的基础。

综上所述，此次活动于双方都是有极大的利益。