

2023年珠宝国庆活动文案吸引人 珠宝国庆节活动方案(优质8篇)

雨下的那一刻，我感觉心被水淋透了。愿你的生日比往年更加美好，愿你的梦想和希望都能实现！

珠宝国庆活动文案吸引人篇一

20__年x月x日——20__年x月x日。

__珠宝全国各地专卖店。

“__”

随着__珠宝形象代言人、著名影星__主演的电视剧《__》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“__”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的__钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“__”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大__珠宝的知名度和美誉度，提高__珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容

(1)x年之约：我们签约的形式担保凡购买__珠宝“__”系列新款钻饰的顾客在以后的x年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“x年之约”。

如果顾客在购买后x年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下)。

(2) 牵手多年：

凡签约后x年仍然相依相守的夫妻将会获得__珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得__珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加__珠宝举办的各种联谊活动等等。

2、造势宣传

(1) 20__年__月__日主题是：“__”，在活动开始后x日左右以新闻的形式报道此次活动以宣传造势。

(2) 活动期间不定期在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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

珠宝国庆活动文案吸引人篇二

x月x日-x月x日，时间为x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“xxxx”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！

活动方案一开展“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与xx或xx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。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xx钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元xx首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元xx首饰一件。

凡获奖者均赠送xx免费清洗卡1张、优惠卡1张。

xx或xx大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二

美丽人生，天长地久

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xx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）

2、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）

活动方案三

聆听爱情煲爱情电话粥

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。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关
(推动活动进入潮)

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“xx”首饰一件，限赠十份。

珠宝国庆活动文案吸引人篇三

十一期间现在的年轻人选择结婚最多的时候，且这段时间结婚的多为工薪阶层，有一定的消费能力。所以本策划将以婚庆首饰套装为突破口配以赠送婚纱照为业绩提升来完成本次营销任务。另外十一期间的主题休整和放松，年过一半，基本上事业和家庭也达到了一定程度，正好是慰劳自己以及表达对爱人爱意的最好机会，为此附带推出“您买珠宝，我送全家福”的活动。

20xx年xx月xx日——xx月xx日，xx珠宝店内

1、活动一、“您的婚礼、我的祝福”：针对十一期间结婚的新婚人士推出买珠宝首饰套装（可设计一些套装，如高、中、低三档首饰套装）送婚纱摄影的活动。套装可适当的比标价优惠，如果客人不喜欢套装可换其他款式，但是优惠额要减低。

活动优势分析：可在套装里放入积压难卖的产品，盘活资金流；结婚买首饰和去摄影楼拍结婚照已经成为流行和必须事项，而本活动有机的把这两项内容联系起来，一可以使客人

觉得得了便宜，二也省去客人为找合适影楼摄影的烦恼，三也给合作影楼突破量的生意，首次合作能拿到多点的优惠政策。

2、活动二、“团圆的家、团圆国庆”：针对在十一期间的一些成功人士为自己的事业或家庭圆满而庆祝的人设计的方案。这部分人在事业上取的成就，有很大的消费能力，但是消费需求不是很明显，往往选择外出旅游，但是黄金周旅游的客流量又特别大，可是不消费又觉得对不起自己或家人或事后朋友自己闲谈觉得没面子。为此推出买珠宝首饰送全家福摄影活动。

优点：为筹划好本次活动必须与本市最好的一家或几家高档摄影楼签定长期合作伙伴协议。这样的话活动二的内容等于充分利用活动一定有利资源，对与成本没多大的增加。（另注：本店提供免费摄影证明，至于客人的摄影时间可自由选择，这样有些客人在十一期间并不能全家团聚，要到过年的时候才行，这样的话只要客人保留好单据就行。这要在与摄影楼签定合同的时候注明）。

3、活动三、辅助的开展一些送礼品的活动，抽奖活动，老顾客优惠活动以及其他的一些活动内容。以喜庆的场面带动其他类型的客户销售。

1、与摄影楼签定长期合作关系合同（可谈到相对较低的折扣价，并且有月结或季结款的付款方式而不影响现金流的优点）。谈判时可考虑合同上注明该影楼和珠宝类企业门店合作只能和本店一家的条款，可多选择几家高档影楼不给对手机会。这样的话就不怕被抄袭。可以提前一点做好宣传工作。

2、海报10000份准备，在节前派发。

3、媒体准备，半版广告投入（9月29日至10月3日）时间要把握好，既要达到大力宣传，众所周知的效果，又要防止被人

抄袭。

4、人员配备，充分考虑到可能的爆客场面，要坐到人手足够，有序经营。

5、安全准备，要做好安全隐患考虑。

活动抓住店庆两周年的喜庆气氛，贴近婚庆和国庆黄金周的喜庆主题。容易使客人接受各种优惠活动，而不是简单的折扣活动，使活动有新意。

最好把店面装饰成婚庆现场，增加喜庆气氛。

女营业员穿大红的喜庆店服（以宾馆举办婚礼的款式为样），男营业员最好使黑色西服白衬衫领结。

欢迎词改为：欢迎光临，恭喜您！

把饮水机换成可乐、雪碧机，给客人更高档的服务。

珠宝国庆活动文案吸引人篇四

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：

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。

珠宝国庆活动文案吸引人篇五

活动内容：

一、购买蓝欧珠宝5000元以上赠送“金水晶”吊坠一个

二、购买蓝欧珠宝10000元以上赠送“皇家祈福”手串一个

三、购买蓝欧珠宝30000元以上赠送“马年贺岁金条”10克一个

店内辅助活动：

一、购物赠送500元现金券

活动形式：凡有消费意向顾客都可在消费者购买前赠送500元现金券促进达成销售。

二、《有奖猜一猜》

活动形式：在门口立广告牌一个每日更新10道有奖竞猜题目，题目以蓝欧店内珠宝知识为主，每天10个题目答完为止，活动期间每人只限答一题，展板每天标示答出题目和未答出题目。

三、店长特权专柜

活动形式：选出促销商品，放入明确标示“店长特权专柜”中，只有店长在得到店长授权时才可以以8折销售。

统一口径：店长特权专柜商品为每季特许促销商品，限量发售。

宣传媒体：

一、盘锦图文台：

二、dm单：

三、杂志：（爱尚杂志）

四、水游城所有店内布置(柱子、大条幅、南侧楼体广告位、橱窗电视内容、门口展架、楼体报刊架)

五、四店联动x展架宣传

六、手机短信

七、小区电梯广告

宣传媒体内容：

一、广播：

1、老公：过年，送我个珠宝首饰呗！

2、想要什么珠宝

1、我就要蓝欧珠宝

2、蓝欧珠宝，在哪

1、就在水游城，是一个专门卖国际高端珠宝专营店

2、没问题，听老婆，咱就去蓝欧珠宝，选个好首饰羡慕死你那些朋友

3、戴蓝欧珠宝 送吉祥大礼

二、dm单：

主题、内容、店面形象、赠品图片、情谊礼品区

三、四店联动x展架

高档首饰、活动简介、店面形象

四、其他媒体

全部以活动主题、礼品为主，突出送礼

珠宝国庆活动文案吸引人篇六

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。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

20xx年xx月xx日——xx月xx日

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。

珠宝国庆活动文案吸引人篇七

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“XXXX”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！

活动方案一

开展“XX珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与XX或XX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XX钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元XX首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元XX首饰一件。

凡获奖者均赠送XX免费清洗卡1张、优惠卡1张。

XX或XX大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

活动方案二

美丽人生，天长地久

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xx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）

2、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）

活动方案三

聆听爱情煲爱情电话粥

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。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！

现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他（她）对她（他）的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入最高潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“xx”首饰一件，限赠十份。

珠宝国庆活动文案吸引人篇八

1、邀请新闻记者参加;发布新闻，包括本次周年庆典的信息还有五一的活动概括。

2、“浓情十月，缤纷五洲”周年庆典大型回报演出;具体附后。

具体细分如下

1、邀请新闻记者参加(9:30-10:00) 邀请记者:燕赵晚报记者、燕赵都市报记者、精品导报记者、商报记者、河北电视台记者、石家庄电视台记者、电台记者 氛围:高雅、休闲与庄重相结合。 演出活动开始前以优雅动听的古筝、二胡与琵琶演奏为背景音乐,美丽的模特静态展示公司的新品,力求做到让到场的新闻记者感受到xx珠宝的与众不同,以有利于以后的媒体宣传;也让到xx珠宝宫殿的顾客感受到另一种与众不同。 注:古筝演奏邀请专业学校的学生参加演出;模特要求做到严格挑选,以能代表公司产品风格为准;与粉佳人合作服装、化妆、造型(夸张造型)等。 要求:古筝演员全体着绿色服装,体现四月绿色浓浓的氛围。

3、缤纷大回报 购物有礼(详见殿堂公告)。 店庆期间凡在专卖店购物者均送一束。

1、活动背景以绿色为主,体现浓浓的春意,也预示着曼都珊珠宝的春意正浓。

2、专卖店内,挂旗、宣传单页、一周周年纪念的饰品(胸针、头饰品),专卖店内用无颜六色的鲜花花球布置,营造一个充满生机、绿意盎然的氛围。

3、专卖店正门口拱门一个,空飘气球6个(门口左右两边各三个)。

4、演出区：搭建演出台(演出单位提供)。

7、演出区：演出背景 平面类 燕赵都市报： 燕赵晚报： 商报： 精品导报： 电视类 石家庄电视台： 4 月10 日开始5秒平面 液晶电视： 10 月1 日开始5 秒 电波类 河北省电台： 4 月1 日开始 专卖店： 挂旗x展架、活动宣传单页、柜台内水晶展架、一周年纪念品(头饰 品、胸针)、其他纪念品。

1、人员安排 活动当天工作人员的具体安排(包括工作负责的内容，地点等)； 策划人员进一步的市场调查，进一步完备策划方案； 联系确定方案中的合作单位。

2、物资准备 活动期间需要的所有物品。 工作人员严格按照活动要求来做； 另一方面主要策划人员要做现场调查，根据实际情况，做适当修改以及补充。 各个新闻媒体的延续报道。 新闻记者招待费(或者小礼品)： 古筝、二胡、琵琶演员： 模特： 演出演员： 周年纪念品制作： 拱门： 1 个 空飘气球： 6 个 宣传单页： 挂旗： “1 周年”的制作： 卡通花束： (略)