

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动(实用20篇)

年会策划需要充分考虑场地布置和装饰的统一性，以营造出温馨、喜庆的氛围。实施整改措施之后，我们在客户服务方面得到了更多的好评和认可。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇一

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 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。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题：××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题：××珠宝国庆“三大活动 三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇二

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

### 一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

### 二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

### 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇三

国庆是一个举国同庆的日子，也是一个销售的旺季，下面小编整理了珠宝店国庆活动方案，欢迎阅读！

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2. 提高××珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造××珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买××首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

### 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 四. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。
4. 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。
5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。
6. 宣传器材及内容：

## (1)x展架:

主题: ××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容: 本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

## (2)宣传页dm□

主题: ××珠宝国庆“三大活动 三重惊喜”

内容: 本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

## 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商。

## 六. 活动经费预算

1. “喜从天降”活动奖品费用:  $200\text{元} \times 3 \times 9 = 5400\text{元}$ ;
2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服: 3000元;
3. 易拉宝:  $65\text{元}/\text{个} \times 2 = 130\text{元}$ □pop: 80元, 条幅: 40元;
4. 宣传页(dm)□ $2\text{元}/\text{张} \times 1000\text{份} = 2019\text{元}$ ;
5. 总计: 10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定, 故现暂不作预

算)。

### 1、 抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元限时发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

### 2、 红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

### 3、 寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

### 4、 复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

### 5、 团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则

可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

#### 6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

#### 7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

#### 8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

### 四、活动宣传推广策略

(2) 印制活动宣传页2019份在9月13日起派发；

(4) 9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

### 五、经费预算(略)

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇四

### 奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

## 活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买××首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

## 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

## 活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇五

xx珠宝，四喜贺国庆！

国庆七天乐，珠宝囤货乐，黄金越囤越快乐！

10月1日—7日□xx珠宝黄金特价280元/克，全场298元/克，精品326元/克，囤货集结令！

钻石、翡翠和田玉，全场8折，实付金额满2500元再送3克黄金！

银饰彩宝杂项类：100当做220花。

臻稀铂金月：10月1日—31日，铂金免工费兑换，添金部分正价销售！

凡购物客户，均可参加由xx珠宝旗舰店组织筹办的幸运大抽奖活动，抽奖时间为10月7日下午16:00整，奖品设置为：一等奖1名，价值1598元的纯银保健杯一个；二等奖2名，价值998元的珍珠项链一条；三等奖3名，价值598元的珍珠手链一条，幸运奖10名，价值19.8元的纯棉毛巾一条。

顾客持身份证购物，凡10月1日出生的客户（或身份证上有101连号），购买钻石玉石类，满2500元，折后现场再

减101元。

温情重阳节，让我们的爱温暖xx.10.13□重阳节当天，凡进店60岁以上的老年客户，持身份证到店均可领取精美礼品1份！（珍珠耳钉）

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇六

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。

### 二、活动内容

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。

### 三、活动配备

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。

#### 四、活动辅助内容补充

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。

#### 五、活动资金配备

略

#### 六、活动经验总结

(略)

### 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇七

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。

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇八

国庆节马上到来，各大商家都在摩拳擦掌，下面小编整理了珠宝店国庆节活动方案，欢迎阅读！

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高××珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造××珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

三. 活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍档射箭”活动

凡购买××珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买××首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在××珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 五. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

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. 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。

店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题：××珠宝国庆“××珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及××珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题：××珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、××珠宝logo□××珠宝专柜位置图、地址、电话等。

## 六. 活动控制与评估

1. 在活动中做好顾客咨询到达人数、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商。

## 七. 活动经费预算(略)

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。

用心连成全家福，有心就幸福。强调对家庭的重视。

### 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。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇九

x月x日-x月x日，时间为x周。

### 二、活动目的

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！

### 三、活动内容

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。

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十

爱在金秋 缘定十一

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“花语心恋”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！

活动内容：与联通或移动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元名门钻石戒指一枚。 2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。 3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。 凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

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，凭影楼发票均可在名门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）

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。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十一

### 篇一

#### 一、活动目标

- 1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
- 2、提高珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
- 3、塑造珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

#### 二、活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

#### 三、活动时间

x月x日-x月x日（以国庆期间为重点）

#### 四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日x枚价值x元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

## 活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

## 活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，x月x日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

## 活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜，柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 五、活动宣传推广策略

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行（如本商场无其他珠宝专柜则更佳）。

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、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。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商（比如同商场的家电销售商）、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

□1□x展架：

主题：珠宝国庆“珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及珠宝logo□咨询电话等内容。

## （2）宣传页dm□

主题：珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法（配“拍挡射箭”场地图片）、珠宝logo□珠宝专柜位置图、地址、电话等。

## 六、活动控制与评估

- 1、在活动中做好顾客咨询到达人数、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商。

## 七、活动经费预算

- 1、“喜从天降”活动奖品费用□x元；
- 2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服□x元；
- 3、易拉宝□x元，pop□x元，条幅□x元；
- 4、宣传页□dm□□x元；
- 5、总计□x元。

（广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算）。

## 一、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

## 二、活动目的

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！

## 三、活动内容

### 活动方案一

开展“珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与或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“珠宝”几个文字嵌在祝福语中！

奖设：1等奖1名，奖价值3000元钻石戒指一枚。

2等奖2名，奖价值1000元首饰一件。

3等奖3名，奖价值600元首饰一件。

凡获奖者均赠送免费清洗卡1张、优惠卡1张。

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“珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在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元的首饰一件，限赠十份。

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十二

活动目标:

1. 提高卖场人气, 达到活动期间销售额的大幅提高;
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度, 达到抢占市场份额的目的;
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度, 达到长期销售的目的。

活动主题:

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活, 活跃市民文化氛围。

活动时间:

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动内容:

## 一、“喜从天降”活动

奖品设置:

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

## 二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动, 活动现场布置如下图所示, 操作方式为一男一女为一组拍档射箭, 女握弓, 男射箭, 每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭), 每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

### 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十三

一、活动时间：9月25日-10月15日

二、活动主题：八喜同庆燃情

三、活动内容

1、抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物（数量可调整）。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

#### 5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

#### 6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套（或指定婚纱影楼888元摄影券一张）。

#### 7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

#### 8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

### 四、活动宣传推广策略

（2）印制活动宣传页20xx份在9月13日起派发；

（4）9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

### 五、经费预算（略）

#### 一、活动背景

中秋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。

## 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。

### 一、活动主题

爱在金秋缘定十一

### 二、活动宣传语

### 三、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

### 四、活动目的

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“花语心恋”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！

### 五、活动内容

#### 1. 开展“珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动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“珠宝”几个文字嵌在祝福语中！奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

## 2. 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“珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门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）

反之，凡在珠宝店购满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）

## 3. 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。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十四

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字

柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日（以国庆期间为重点）

#### 四

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十五

9月25日-10月15日

八喜同庆xx燃情

### 1、抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

### 2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

### 3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物（数量可调整）。

#### 4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

#### 5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

#### 6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套（或指定婚纱影楼888元摄影券一张）。

#### 7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

#### 8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元（素金不参与优惠活动）。

2、印制活动宣传页20xx份在9月13日起派发；

4、9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十六

二、活动原则：

本着参与性、发展性、自主性的原则，各班要精心组织学生参加活动，让所有学生全程参与整个活动，让学生在活动中积累知识、提高审美情趣、陶冶道德情操、提高爱国情怀，在活动中培养班级的凝聚力。

三、参赛对象：全体高一学生。

四、活动时间：9月26日(周一)下午第四节课(如有改动另行通知)。

五、比赛内容：各班围绕国庆主题自行选择。

六、活动形式：

1、以班级为单位参加诵读比赛；诵读时最好脱稿；时间控制在5分钟以内。

2、鼓励教师与学生同台诵读。

3、参赛形式以诵读为主，辅以伴奏等其他艺术表现形式，但要注意，舞台艺术表现形式只是辅助手段，不能喧宾夺主。

七、评比办法：

1、为了保证比赛的公平性，评分采取去掉最高分和最低分，取平均分的形式，现场打分，现场公布。

2、以年级为单位取名次。一等奖1名，二等奖2名，三等奖3

名，鼓励奖5名。

## 八、人员分工：

### 1、评委小组

组 长：

组 员： .....

工作职责：主要负责现场的评分工作。统分、计分由、负责。

### 2、宣传小组

组长：

成员： 、

工作职责：主要负责海报的制定、活动全程的摄像录影工作和宣传报道工作。

### 3、后勤保障组

组长：

组员：

工作职责：主要负责舞台的搭建、音响话筒及话筒支架的准备、会场布置和横幅的悬挂工作。

### 4、安全小组

组长：

成员： 、各班班主任、当天行政值日和当天楼道值日。

工作职责：主要负责维护现场秩序，使之稳定有序。

5、主持：广播站成员。

九、各项标准：

1、主题(1分)：寓意深刻，富有情感能给人以美的享受。

2、内容(1分)：紧扣主题，充实生动，有真情实意。

3、诵读：声音响亮，字音准确，吐字清晰，语调把握好，富有感情，节奏韵律明显，整齐划一。(3分)

4、表情：形体语言得当，表情自然大方，诵读形式有创意。(2分)

5、精神：精神饱满，衣着得体，队形整齐、疏密有致，上、下场整齐有序。(2分)

6、时间：控制在5分钟以内。(1分)

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十七

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的.；

3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

## 一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

## 二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

## 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动

新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活动的宣传效果。

#### 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台, 并赋予特殊的情感含义, 从情感上吸引顾客, 主要是推广25分至30分的婚庆钻石: 二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称: 十分爱你+十分爱我+十月新婚

### 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十八

1. 提高卖场人气, 达到活动期间销售额的大幅提高;
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度, 达到抢占市场份额的目的;
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度, 达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活, 活跃市民文化氛围。

9月x日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一: “喜从天降”活动

奖品设置:

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

活动二: “拍档射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的`奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜 柜台名称：十分爱你 十分爱我 十月新婚

#### 四. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 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。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆"xx珠宝国庆有礼"

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆"三大活动 三重惊喜"

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍档射箭”场地图片)[]xx珠宝logo[]xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

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商。

1. “喜从天降”活动奖品费用：200元x3x9=5400元；

2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元；

3. 易拉宝：65元/个x2=130元，pop: 80元，条幅：40元；

4. 宣传页(dm)[]2元/张x1000份=2000元；

5. 总计：10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

## 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇十九

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月x日-10月x日（以国庆期间为重点）

活动一： " 喜从天降 " 活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二： " 拍挡射箭 " 活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加 " 拍挡射箭 " 活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏（如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭），每组共射10箭。

附：

" 排挡射箭 " 场地布置图（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

（注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者）

### 活动三： " 婚礼进行时 " 抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加 " 婚礼进行时 " 抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 活动四： " 数字柜台 " 促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜 柜台名称：十分爱你 十分爱我 十月新婚

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行（如本商场无其他珠宝专柜则更佳）。
4. 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。
5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商（比如同商场的家电销售商）、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。
6. 宣传器材及内容：

□1□x展架：

主题□xx珠宝国庆□xx珠宝国庆有礼 "

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

## (2) 宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆 " 三大活动 三重惊喜 "

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法（配 " 拍挡射箭 " 场地图片□□xx珠宝logo□xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

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商。

## 六. 活动经费预算

1. " 喜从天降 " 活动奖品费用： $200\text{元}\times 3\times 9=5400\text{元}$ ；
2. " 婚姻进行时 " 抽奖婚纱及礼服：3000元；
3. 易拉宝： $65\text{元}/\text{个}\times 2=130\text{元}$ ，pop□ 80元，条幅：40元；
4. 宣传页□dm□□ $2\text{元}/\text{张}\times 1000\text{份}=2000\text{元}$ ；
5. 总计：10650元。

（广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算）。

# 珠宝国庆活动方案珠宝店国庆活动篇二十

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

xxn年xx月

## 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。

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](#)