

2023年七夕珠宝活动策划方案(大全13篇)

调研方案是一项必要的准备工作，它可以帮助我们明确调研的目标和流程。在以下是小编为大家整理的一些年会策划案例，供大家参考和学习。

七夕珠宝活动策划方案篇一

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻石：全场x折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3□“xx不舍“

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

七夕珠宝活动策划方案篇二

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

- 1、示爱有道降价有理。
- 2、备足礼物让爱情公告全世界。

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xxx—xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间[x月x日—x日]

注意做好会员卡资料登记工作。

XXXXXXXXXX

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕珠宝活动策划方案篇三

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年8月20日星期四 19：30--22：00

xx酒吧

男女配合. 才能玩活动

33人左右

(一) “寻找你心中女神”

1、 通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功 在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都离开对方 离开算弃传 处理礼品 玩下轮游戏.

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

1、 牛郎背织女 (推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

2、 智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女 女坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3 . 情歌对对唱

由主持人说个字. 如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次 失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

5. 红绳一线牵

男 站在墙边 而女即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你手就赢.

6. 一见钟情 心心相印

7. 四不象

每队男女谈论给对方 学叫. 那个队可以 男或者女叫男猜. 猜对算赢 猜3次

失败就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出:

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于

自由活动: 吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

七夕珠宝活动策划方案篇四

20xx年xx月xx日 (七夕节□-xx月xx日)

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年xx月xx日（七夕节□-xx月xx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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满xxxx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。

1、“会说情话的玫瑰花”xxxx元；

2、展架xxx元；

3、宣传页dmxxxx元；

4、广告宣传费xxx元；

5、总计xxx元。

七夕珠宝活动策划方案篇五

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度；

2、提高产品销售量。

诗“情”“花”意漫步七夕

三、活动时间：

7月30日。

策果网珠宝各卖点。

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。要求：作品力求以反映时尚文化(珠宝)为主，每人限1-3首，评审办法：来稿均由策果网聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在策果网上。

奖项设置：

一等奖一名，二等奖三名，三等奖十名，优秀奖二十名，

时间地址：

(1)、截稿时间为20xx年7月31日

(2)、投稿地址、

(3)、颁奖时间待定。此单元的活动是策果网珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。宣传语：策果网和您一起过一个有意义的情人节。“情人节联谊贫困地区的孩子们”活动形式：由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由策果网组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。活动内容：包饺子、玩游戏、合影等、活动时间：上午9：00出发、11左右到现场、11：00-2：30包饺子、2：30-4：00玩游戏、合影等、5：00返程。

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、展架

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。时间：7月25日—7月31日。

地点：策果网各卖点。

宣传方式:

1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。

2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成才销售。

3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示策果网一直是关注社会贫困群体的主体。

电视台合作的费用、电台宣传费用、报纸宣传费用、场地布置费用、服装费用、人工费用等。

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。

七夕珠宝活动策划方案篇六

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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/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。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

七夕珠宝活动策划方案篇七

x月xx日是情人节，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的'巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

x月x号—x月xx号

爱你一世，真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值xxx元的抵扣卷）

1. “爱你一世，缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节，金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x元送x元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每逢到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

七夕珠宝活动策划方案篇八

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺

激顾客的消费行为。

1. 将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2. 在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3. 活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1. 大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2. 联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3. 许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

珠宝店七夕节活动方案6

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xxx年x月x日——xx月xx日

xxx年x月x日——x月x日

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间[x月x日—x日]

注意做好会员卡资料登记工作。

XXXXXX

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕珠宝活动策划方案篇九

七夕情人节是一个浪漫的节日，现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子，各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动，七夕活动策划更是拼新点拼热点。现在就以某珠宝店的七夕情人节活动策划方案为例，希望给商家七夕情人节活动策划提供参考。

某珠宝店七夕情人节活动方案

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时

机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约xx 浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

xx七夕活动方案

活动主题□XXXXXXXX

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

xx银饰全场9折。

钻石：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻石我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4□xx钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

- 1、 店铺布置，店门放置粉色心形拱门。
- 2、 礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。
- 3、 活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条□xx县两店合为一起。)
- 4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。
- 5□ dm单宣传。

七夕珠宝活动策划方案篇十

中国浪漫的情人节成为男女表达爱意的机会，珠宝是表达爱意的礼物。

相约嘉瑞，共度浪漫人生

XX□X-XX□X-XX□

黄铂金：

1. 千足金10元/克， 铂金30元/克。

钻石：全场九折， 爱到永远。

1. “爱情永恒”——每对情侣买的钻戒都刻上名字， 倡导爱情永恒。并发放“深情”卡。

“爱到深处”——爱到深处水晶诞生， 即可获赠带有“爱到深处”卡片的千足金生肖吊坠。(2克以内)

2. 有爱就有奇迹。

如果你买了首饰， 你可以自己送， 我们会在你想要的'时间和地点给你想要的人送花。

「甜言蜜语传递真情」我们会设计一些漂亮的卡片， 把你的甜言蜜语和鲜花一起送给你想送的人。

3、“11个不放弃”

家钻石推出“11个不放弃”特别套餐， 让你体验不一样的爱。

七夕珠宝活动策划方案篇十一

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

七夕珠宝活动策划方案篇十二

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间：2020年8月20日星期四19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合. 才能玩活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕情人节策划活动流程方案：

(一) “寻找你心中女神”

1、通过对嘉宾介绍嘉宾选出心仪对象

(自我介绍2分钟/人女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解男嘉宾作出选择如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功如果有多名男嘉宾选择则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪速配成功)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都离开对方离开算弃传处理礼品玩下轮游戏.

(二) “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

2、智力大冲浪争分夺秒游戏

每组2对男女女坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花. 每组女方给对方男提出一些问题答对可以走一步知道男方可以把玫瑰送到女方胜利者答对问题最多组将得到小礼品一份失败就淘汰.

3. 情歌对对唱

由主持人说个字. 如爱现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥自我特长努力表现自我唱爱开头对情歌最多一组将得到小礼品一份要答对5次失败就淘汰。

4. 七夕情侣大赢家pk

活动每对赢男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份失败就淘汰.

5. 红绳一线牵

男站在墙边而女即上红绳对着拉. 只要男能够牵到你手就赢.

6. 一见钟情心心相印

主次人说三个成语男要按求做三样不同动作. 男写在女手上女猜出来答多就赢失败就淘汰

7. 四不象

每队男女谈论给对方学叫. 那个队可以男或者女叫男猜. 猜对算赢猜3次

失败就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目大家一起娱乐唱歌跳舞做游戏等转贴于

自由活动：吃巧果

七夕应节食品以巧果最为出名巧果又名“乞巧果子”准备一些巧果和一些小零食大家边吃巧果边娱乐边聊天有可以给双方了解对方机会。

七夕珠宝活动策划方案篇十三

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝首饰是表达爱意的最佳礼物。

相约佳瑞浪漫一生

8月22—8月26日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”一为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”一在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地

点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。