

最新珠宝周年庆促销活动方案 珠宝店促销活动方案(实用12篇)

营销策划是企业专门制定的推广方案，旨在实现销售增长和市场份额提升。接下来，小编将为大家分享一些成功企业的营销策划案例，希望能给大家带来借鉴和启示。

珠宝周年庆促销活动方案篇一

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

19—68号兑换xx珠宝抱枕

69—100号兑换xx珠宝挂历

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.x展架: 65元/个x2=130元,喷绘海报□1xx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。

珠宝周年庆促销活动方案篇二

1、百元买钻饰现金大返利

活动时间: 10月1日——10月8日

活动内容:

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动,抽奖次数以满千元计算,如消

费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：10月1日——10月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900□pt950□pt990换钻石饰品，

免收加工费+德克士炸鸡店或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、大礼送会员好事与您享

活动时间：10月3日——10月8日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、688，钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人

限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货(能否做到?)。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

二、活动宣传推广策略

1、开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.8688钻石走进寻常百姓家

1.9百元买钻饰现金大返利抽奖活动即抽即兑100%中奖

1.10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张

1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张

2、开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容：

2.1哲里木金店隆重进驻金叶广场

2.2促销内容

3.爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户

3、开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰现金大返利”，内容是开业贺词(条幅内容)和以上所有促销内容。

三需准备与沟通工作

1、联系充值卡

2、买一台电脑，联系会员资料联网

3、与金叶联系放鞭炮事宜

4、与民政局联系结婚喜卡事宜

5、与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜

6、哲里木金店之夜

7、与影楼联系互动互惠

8、开业场地布置和店面布置专人负责

中秋珠宝促销活动策划5

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。

文档为doc格式

珠宝周年庆促销活动方案篇三

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。

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。

珠宝周年庆促销活动方案篇四

9月x日-10月x日

XXXX

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)。

(1)9月x日、10月xx日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4版)，主题是《八喜同庆xx燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(2)印制活动宣传页20xx份在9月x日起派发。

(3)在店内设活动宣传的x展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆xx燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(4)9月xx日起通知老顾客和会员参加活动。

珠宝周年庆促销活动方案篇五

年12月25日——一年2月13日

****珠宝“摇钱树”送礼百分百**

通过**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**珠宝全国加盟店/柜购买任何一款**钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：摇摇**珠宝专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、**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“**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.x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。

珠宝周年庆促销活动方案篇六

龙凤珠宝冷水口店开业二周年店铺周年庆祝活动。

1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度

2、提高产品销售量

“缤纷六月‘惠’集龙凤”

20xx年6月x日——x月xx日

娄底冷水口龙凤珠宝

1、活动期间，买黄金送黄金！

全场素金、黄金镶嵌类满3000即增黄金1克；满6000送黄金2克；满9000送黄金3克。

2、买钻石、银饰、玉器送金又送银！

买钻石镶嵌类、玉器、银饰满1000即送黄金0.5克再送纯银项链一条；满3000即送黄金1克再送纯银项链一条；满5000即送克黄金2克再送儿童银镯一只（重量控制在10克内）

3、买珠宝送全家福、写真照、宝宝艺术照！

活动期间全场珠宝消费满20xx送高档影楼全家福照艺术照一套（价值288元），满5000送高档影楼个人写真或宝宝艺术照一套（价值688），满10000送高档影楼婚纱照一套（价值3888元）

4、会员大福利，预存返现金！

（备注：带星号可不采纳，属于辅助活动，具体活动的`消费

满赠额度及所赠物品根据具体店铺销售情况调整)

1、买赠准备：黄金买赠可送黄金转运珠，克数必然不会正好等于赠送克数，形成二次隐性消费。

2、配套饰品准备：因活动中有买送银链，当天店内可设置特价银吊坠，配套消费。夏天项链类销路较好。

3、宣传材料准备：宣传单页、店内吊旗、宣传海报、活动宣传、音频资料。“豪礼享不停，精彩六月，约‘惠’龙凤！”作为广告语，以店庆为主题做主推产品及店庆促销单张，正面活动广告语，背面为活动内容。单张正面即可作为吊旗。

4、形象场景布置：店内悬挂吊旗、花球营造店庆气氛，店内适当位置添加形象气球(印龙凤店名的气球)，凡进店小孩即送形象气球；音响循环播放活动内容、喜庆歌曲、店门口放置促销优惠易拉宝吸引顾客；有条件可在店门口设置拱门(彩虹门)，增加店庆效果。

5、人员准备：提前确定各人员负责事项，落实到人，将活动内容下发店内人员，所有人员做到了解当天活动内容及职责，确保活动当天现场不混乱。

6、前期宣传：散发宣传彩页，店前宣传海报，主干道彩旗，车载广告宣传。

珠宝周年庆促销活动方案篇七

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去青年男女最为重视的日子。举办这次七夕节传统文化节日活动，主要为了继承和弘扬中华民族优秀传统文化精神，积极营造和谐社区、家庭幸福的生活环境，并且树立广大青年正确的爱情观、人生观。开展的活动总结如下：

围绕“我们的节日七夕”为主题，组织了部分青年男女参与此次活动，活动内容有：诗朗诵、情歌对唱、观看古代七夕爱情电影片《梁山伯与祝英台》《牛郎织女》等。大力宣传古代青年男女对“爱情忠贞”、传承中华情爱文明，讴歌纯洁爱情、诠释爱情续写、现代青年男女的爱情故事。

通过本次活动，达到了弘扬传统文化的底蕴，营造和谐的社会环境，让广大青年认识了什么是正确的爱情观和人生价值观，更重要的是让社区青年认识到面对新的发展形势我们该做什么？希望能再下次的活动中，社区广大青年在各领域能作出更加重要贡献。

本次活动从销量上是不理想的。没有达到预期的指标和目的。三天总销量比没有活动是增长的，但却没有达到预期的指标。但这个活动从中暴露的问题，却对我们有着更深层次的意义。

首先，它肯定了我们活动的信心。活动是必须要搞得，只有不断的活动的冲击，才能达到一个理想的高度。

同时，活动在锻炼公司后台的协调能力和前台的队伍凝聚力上的作用是毋庸置疑的，所以活动必须要搞，而且要常搞。这次活动搞得不成功，还有个主要的原因就是我们没有借上力量，单靠我们的力量去硬拼，这才是这次活动没有搞好的根本原因。活动为什么没有主题，道具为什么花费大但还显简陋，主要的原因是我们缺少厂方的强力支撑，从而使我们在以己之短，克敌之长。

珠宝周年庆促销活动方案篇八

20__年x月x日——20__年x月x日。

二、活动地点

__珠宝全国各地专卖店。

三、活动主题

“__”□

四、活动背景及目的

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。

五、活动形式

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1月1日(元旦)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。

珠宝周年庆促销活动方案篇九

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。

二、促销时间

20__年8月__日——8月__日

三、宣传档期

四、促销主题

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

“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，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月_日——8月__日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，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11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

六、“浓情头饰花束”

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100元，送货范围不超过2公

里。

七、活动促销：

1、情人气球对对碰

制作100—200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0。155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：8月8日—13日)

注意做好会员卡资料登记工作。

八、宣传

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的__饰品

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

与众不同的情人节

九、店内布置

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。

十、联合经营

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__元鲜花，赠由__提供的饰品一份或会员卡；

珠宝周年庆促销活动方案篇十

“金”动全城“爱”在金嘉利珠宝

20xx年10月1日——20xx年10月8日

一重礼：进店免费礼

无需购物，进店就有礼。活动期内所有顾客凭dm单进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明：活动期间礼品发放数量限前30名进店的消费者(预计10天300个)。商家可自行选择，建议商家可用珍珠耳环(2元)代替礼物。

二重礼：回馈感恩礼(特价除外)

活动期间，黄金每克优惠10元，铂金每克优惠20元（k金、钻饰、翡翠建议和平常的折扣一样保持不变）。

30分钻石戒指4999元

情侣对戒2399元

翡翠手镯688元

k金吊坠+k金项链888元

6围1镶嵌钻石女戒2017元

五重礼：中秋红包礼(代金券)月12-9月22日期间每天上午10点和下午16点准点派送中秋红包礼100份，红包以现金券的形式发放100至500元不等，红包派发方式从面额500元发至100元，先到先得。六重礼：国庆现金礼(特价除外)

抓现金百分百中奖。抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(1) 现金的金额和数量：20元100名、50元50名、100元30名、共180张红包。（由加盟商自行决定奖项的额度是否增加150元和200元的）

(2) 抽奖细则：

a. 购黄金产品单笔实付2000元以上（含2000元），非黄金类单笔实付满1000元以上（含1000元）的客户，凭借单笔销售凭证即可参加抽奖，以上金额标准限于每单金额，不得累计，且每一单2000元以上的单子不论金额大小只能有一次抽奖机会。（由加盟商决定是每2000元抽奖一次一次类推，还是

满2000元以后就仅仅抽奖一次)

b□活动期间，每天推出180个红包，当天抽奖完则重新配置180个红包，如果当天有剩余，则滚入次日，合计共180个参与抽奖。

c□中奖所得现金编码尾号与抽奖当天日期一致（如10月1日对应编码尾号01）的顾客可现场返还本单销售金额的10%。（由加盟商决定是否操作这条细则）

（3）中奖顾客需在顾客中奖纪录本上签字。

1、发放彩页可从活动前7天发放一直延续到活动结束。先确定发放人员，对其进行必要的培训，使其能够正确理解活动的各项事宜。其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。

2、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。

3、报纸软文加dm广告在各地的受众也是很广泛的。应提前7天左右开始宣传，同时需要很强的连续性，在一周内至少隔天发布2-3次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

4、活动期间，有条件的可路演，邀请演艺公司在活动期间在专卖店门口组织文艺演出活动，以吸引人气。也可以自行组织演出。

5、电视广告：在活动前7天开始宣传到活动结束，针对有条件的商户可以选择。它具有受众广，影响大，传播途径具有

影响力等优势，也易于阐述活动内容。

6、短信宣传：通过移动公司，以短信为平台，宣传活动;为老客户发送国庆、中秋相关活动信息，活动期间免费给老客户保养珠宝饰品，同时挖掘潜在的消费者。

7、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。比如在活动期间可以播放露天电影，邀请腰鼓队、锣鼓队、卡通人模游街、电动车游街宣传，只要可以烘托十一、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

1、拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如腰鼓队、露天电影等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置;也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1)周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题，烘托喜庆的节日气氛。

(3)门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展版一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。海报由策划部提供设计模板，商家在做活动时候自行组织填写和张贴。

(4)精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。

(5)店内：门口设立明显标示金嘉利logo的接待处，条件允许的话可以设立迎宾和导购小姐。十一期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传

品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。

2、具体细节

(1) 礼品发放处布置处放好打印好的表格和笔，登记购买顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)，利于回访。

(2) 金嘉利宣传资料、此次活动内容的单页等相关资料要准备充分。

(3) 工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。

(4) 店内建议配备音箱设施，但声音不宜过大，以免产生噪音。

1、电视的广告费用：元

2、条幅的设计制作费用：元

3、促销传单印刷费用：元

4、促销礼品费用：元

5、报纸宣传费用：元

6、代金券印刷费用：元

7、其他应急费用：元

促销活动，安全是第一位的，一定要注意消费者和店面的安全。有一些活动容易引发消费者之间的争执，如送红包时，有人很早就来排队，但是有的人来的晚却要插队，这种情况事前要有所安排，要有人维持秩序，保证活动井然有序进行。

各地加盟商可根据当地市场情况和自身能力选择适合自己的促销活动。只要活动的?质内容能够贴近顾客的心，就能够打动顾客、吸引顾客消费。

九、活动反馈和评估

前车之鉴，后车之师。活动结束后应对活动进行清算和评估，对销量、盈利、费用等各相关事宜进行整理，并总结此次活动的效果。

珠宝周年庆促销活动方案篇十一

2015新款黄金饰品265元/克,凭金冕会员卡可再优惠5元,新款饰品260元/g!!

一、活动期间内2015新款黄金首饰265元/克,出示金冕会员卡还可享折上折260元/g!!

以旧换新不分本外店每克仅收10元工费;

二、金冕珠宝跨年感恩,活动期间平安专柜饰品满1000直减100;

四、内蒙最大生辰石专区每日有特价,限量秒杀;

五、活动期间凡进店顾客均赠送2015年精美台历一本

珠宝周年庆促销活动方案篇十二

二、活动主题:

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

(1)9月x日、10月_日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4版)，主题是《八喜同庆_燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(2)印制活动宣传页2000份在9月x日起派发。

(3)在店内设活动宣传的x展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆_燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(4)9月_日起通知老顾客和会员参加活动。

五、经费预算