# 珠宝七夕活动方案设计(三篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-01-10

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。珠宝...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**珠宝七夕活动方案设计篇一**

活动地点：一楼客服中心

活动内容：活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动：

活动操作：①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支；限送77支，送完为止；

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚（结婚10年）赠送玫瑰花2支；限送77支，送完为止；

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚（结婚20年）赠送玫瑰花3支；限送77支，送完为止；

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚（结婚30年）赠送玫瑰花6支；限送77支，送完为止；加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚（结婚40年）赠送玫瑰花8支；限送77支，送完为止；

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚（结婚50年）赠送玫瑰花9支；限送77支，送完为止；

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止；

活动分工：企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作；财务部负责活动现场发放登记礼品；运营部负责活动监督检查工作。

珠宝七夕活动方案2018（四）

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：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：8月xx—8月xx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“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手xx 吉祥伴一生

活动时间：8月xx—8月xx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：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

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

2、相约老凤祥—“七年之痒”

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

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付2000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，澧县两店合为一起。）

4、 网络宣传：xx论坛、xxx网等宣传。

5、 dm单宣传。

**珠宝七夕活动方案设计篇二**

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8月x日—— 8月xx日

20xx年 8月x日—— 8月xx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最高销售。

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x日—— 8月xx日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨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

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。

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。

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 xxx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

送什么才是与众不同的，送什么礼物才能博美女一笑？又省钱又体面的礼物，请看 haface推荐的宝贝饰品吧 ……

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 xxx元鲜花，赠由 xxx提供的饰品一份或会员卡；

在 xxx购 xxx元饰品，赠由 xxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**珠宝七夕活动方案设计篇三**

浓情乞巧，舌尖相会”超市七夕节营销活动方案

迢迢牵牛星，皎皎河汉女。农历的七月初七（8月x日）是中国传统节日七夕节。七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，始于汉朝，是流行于中国及汉字文化圈诸国的传统文化节日，相传农历七月七日夜或七月六日夜妇女在庭院向织女星乞求智巧，故称为“乞巧”。

借助七夕节，以“节”促“节”，通过开展“浓情乞巧，舌尖相会”主题活动，营造浓郁的节日氛围，突出中国七夕情人节特色，以吸引客流，提高知名度，提高销售，扩大市场占有率的目的。

#活动对象#

本超市商圈内常驻人口消费群体年龄段在20岁至28周岁之间的未婚青年以及情侣大学生、白领为主，以及年龄段在28周岁至45周岁之间的已婚夫妇；次之为赶时尚的年龄在50岁以上的老年消费群体。

#活动主题#

浓情乞巧，舌尖相会

#活动内容#

【活动一】浪漫七夕节，粒粒“接”甜蜜

活动时间：20xx年x月x日（七夕节当日）

活动地点：一楼中庭

活动内容：活动期间，凡是进店情侣无需购物均可到总服务台报名参加七夕节情侣pk赛游戏活动，活动总计人数18对情侣，额满为止；

活动操作：参与游戏情侣顾客，在规定时间内吃荔枝，最先吃完的情侣获胜；

①男士将双眼蒙上，快速将荔枝皮剥掉；

②用嘴将荔枝传到女方口中；

③女方快速将荔枝吃掉（以吐出的荔枝核为准）；

④在规定时间内最先吃完，且吐出的荔枝核干净无果肉；

⑤活动共分6组，每3对情侣1组进行比赛；

⑥每组选取第一名分别奖励价值300元超市现金券1张；

⑦其余参赛情侣分别将获得价值50元酸奶1箱；

活动分工：企划部负责活动现场游戏道具制作及现场活动氛围营造工作；营运部负责游戏活动现场具体实施工作；安保部负责活动现场执行维护及现场安全保障工作。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找