# 珠宝店情人节活动方案(4篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-12-30

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。珠宝店情人节活动方案篇一  ...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**珠宝店情人节活动方案篇一**

       牵手xx  吉祥伴一生。

       8月9—8月13日。

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、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付2024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。

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。

4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

**珠宝店情人节活动方案篇二**

      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。

       相约佳瑞浪漫一生

      x月22―x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”―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

**珠宝店情人节活动方案篇三**

一

       20xx年x月x日

提高品牌知名度、美誉度、赞誉度；

提高产品销售量。

诗“情”“花”意 漫步七夕

1、诗

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xx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网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖xx；

二等奖三名，奖xx；

三等奖十名，奖xx；

优秀奖二十名，奖xx

时间地址：xx

截稿时间为x年x月x日。

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，xx和您一起奉献爱，享受爱。

xx爱心一

此单元的活动是xx珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有xx，有时间停留的地方就有爱心。

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在xx。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

xx爱心二

此单元的活动是xx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：xx和您一起过一个有意义的情人节

3、花

当天购物者赠送鲜花

4、意

作为一个整合的大环节，xx也有一个意想不到的大礼回馈。

凡在xx珠宝各专柜购买珠宝饰品价值在5000元以上者，自购买之日起满三年，xx均可原价回购。

**珠宝店情人节活动方案篇四**

20xx年x月9日（七夕节）-x月25日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xx年x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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3. 进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动：

（1）8月9日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱》；

（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。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询；

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好＂造势＂宣传；

（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

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