# 珠宝活动策划方案做 珠宝活动策划方案(大全8篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2025-01-27

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。珠宝活动策划方案做篇一以xx节为契机，以所有的品牌专卖店...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**珠宝活动策划方案做篇一**

以xx节为契机，以所有的品牌专卖店为推广平台，借助产品手册、抽奖酬宾、珠宝鉴定、特价产品、vip贵宾计划等多样化的形式内容聚集人气，提高品牌关注度及拉动销售，为品牌的持续经营收集潜在客源信息。

1、以xx节为契机，将潜在客群转变为实际消费客群拉动产品的销售，提升销售额；

2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；

3、通过针对性的活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

1、抽奖酬宾：

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物（戒指、耳环、链坠等），公司纪念品（台历、钥匙扣、名片夹等），也可以购物代金券或折扣券充当。

2、珠宝鉴定：

活动期间，顾客可以将自己的珠宝首饰拿到门店，由我们的专业珠宝鉴定师为其免费鉴定真伪、等级。如有可能，该环节可以一直延续下去，可以增加公司品牌在消费者心目中的可信度和亲和力，有利于提升品牌形象。

3、特价产品：

活动期间，每个门店每天都将主推一至二款特价产品，以适当的折扣或是与其他产品搭配销售的形式推出市场酬宾。从21日到25日特价产品的品类及折扣比例应逐步加大，尤其是产品品类更应契合爱情的主题，以便与xx的氛围吻合。

搭配策略：如按原价购买指定款产品（主打产品）后，再加极少的现金即可拥有一款精致的特色产品（小饰品为主，如戒指）。

4、vip贵宾计划

活动期间，凡一次性购买产品达到一定金额的客户，即可直接转为vip客户，获得我们特别推出的vip贵宾服务，可享受在所有门店购物折扣、终身免费提供珠宝维护和清洗、购物积分等特惠项目。

另外，活动期间可适当的.准备部分玫瑰花，24日和25日两天，每天前20名进店的女性均可获赠一枝。

1、媒体的广告支持：

活动开始前连续三天，选择优势平面媒体，借助其广泛的覆盖面，推出活动主题并预告活动内容，使更多的消费者获知我们的xx特惠信息。版面简洁，画面温馨，突出品牌形象。

平面媒体的选择：

（1）当地的dm杂志或是报纸连续三天，每天半版硬广；

（2）xx节当期的电视报一期，半版硬广。

如有可能，可选配一篇千字左右的软文，围绕主题介绍针对不同人群选购珠宝的技巧，及简易的珠宝辨别方法。

2、产品手册支持：

制作一批精美的产品手册，全方位介绍公司产品信息，xx节活动内容，特价产品信息等详细信息，提前五天放置于各个门店的显眼位置，便于顾客取阅。产品手册的制作需要注重可读性和实用性，使顾客能够长久保留。

同时，还可以将产品册放置于部分报刊亭、商场或是超市门店，扩大发行覆盖面。

3、pop海报

提前一周制作好一批精美的pop海报，张贴于各门店显眼位置，及各主要街道、超市、商场、小区门口等人流量集中的区域。海报强调视觉冲击力，突出主题。

4、其他物件支持：

x展架4个、横幅4条、抽奖箱4个、抽奖券1000张、签到簿4本、pop海报40张左右，奖品若干，音响、话筒及音乐光碟每个店面一套，xx装饰物品4套，纸笔，剪刀、透明胶布，礼品袋，玫瑰花，桌椅等相应必备工具。

各门店的装饰应在20日前完成，活动期间如有破损，应在第一时间修补整齐，并保持其完好至活动结束：

利用xx装饰物品装饰门店，要求突出xx的氛围；

x展架放置于门店门口；

横幅悬挂于门店门头；

产品手册，放置于门店最显眼处，以便于顾客可以方便的取阅；

抽奖箱放置于产品手册旁边；

xx日当天，在规定时间内将抽奖箱放置于门店前空地，进行现场抽奖；

3、做好顾客的资料收集，尽可能的留下顾客的姓名、工作单位、手机号码等基本资料，在活动结束后整理完整并上交公司，为公司的长久经营累积资源。

4、耐心解答顾客的每一个询问，如不能马上回复，应留下顾客联系方式，待获得正确回答后第一时间内回复客户。

**珠宝活动策划方案做篇二**

1、节日形象pop：

加盟商自行制作节日形象pop(x展架)以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是红缘运通系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球。

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有古珀行的标志，烘托气氛较强的特点，古珀行珠宝圣诞、元旦促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3、vip卡：

凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。(第二次消费时才能使用)。

4、凡一次性购物满20xx元以上的顾客送精美礼品一份。(加盟商自定)。

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

**珠宝活动策划方案做篇三**

中秋节与国庆节是零售行业的销售旺季，小编为大家整理了活动方案，旨在通过活动实现销售、人气两旺，将下半年的珠宝销售推向新高潮!今天聘才小编为大家收集了中秋节活动策划方案珠宝店相关资料供大家参考!

中秋节到了，珠宝促销也同其它的产品促销一样，早早就做足了准备，准备中珠宝中秋节促销方案自然是重中之重，珠宝中秋节促销方案的好坏决定着珠宝促销活动的成功与否，万不可掉以轻心，因此，为您聘才小编准备了一篇珠宝中秋节促销方案，供您参考。

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元以上消费发票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。

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。

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：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)。

三.活动内容。

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××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3000×10%=300元;。

射中红心4次者即返还3000×4%=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。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚。

**珠宝活动策划方案做篇四**

活动意图：

相处10年的`情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖。

爱绅士勋章彬彬有礼奖。

爱骑士勋章令人感动奖。

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1。

亲爱的，你真的爱我吗?

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励。

圣诞爱情通关密语大闯关。

平安夜等你来考验!

宣传主题2。

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我!

爱情大通关，真爱大奖励。

圣诞爱情通关密语大闯关。

平安夜等你来考验!

**珠宝活动策划方案做篇五**

5月1日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售5月2日钻石吊坠及戒指超值回报价520元发售5月3日钻石吊坠及戒指超值回报价530元发售5月4日钻石吊坠及戒指超值回报价540元发售5月5日钻石吊坠及戒指超值回报价550元发售5月6日钻石吊坠及戒指超值回报价560元发售5月7日钻石吊坠及戒指超值回报价570元发售(素金不参与优惠活动)

(2)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“五一“钻石代表我的心”――超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

**珠宝活动策划方案做篇六**

大学大学生心理健康教育中心。

主办方：经济与管理学院。

赞助单位：172校园活动网、大学生比赛网。

（一）活动前期。

1、各学院召开心理委员会议，向各班级传达活动具体内容和安排。会议后，对各班心理委员进行照片制作培训。

（二）活动中期。

1、各学院班级心理委员负责收集本班笑脸，并制作成18寸彩色照片。

2、各班心理委员把照片的电子版发于各学院活动负责人邮箱，负责人进行初步的审核，对不合格的作品进行指导修正。

3、作品电子版审核完毕后，各学院负责人通知各班心理委员进行照片打印。

（三）活动后期。

1、各学院进行初评，选出10份优秀作品参加校级评比。

2、校级评比选出35份优秀作品，颁发相应证书和奖品。

3、将所有活动照片传至人人主页、微博以及各学院网站进行后期汇报展示。

4、收集活动照片，并完成工作总结。

1、上交作品为班级合照，必须是每位同学的脸部特写，照片大小为18寸，拼图图形和字体等可自选，照片足够清晰。

2、照片可使用500万以上像素手机、数码相机等工具拍摄，通过美图秀秀等美图软件将每位同学的照片拼图完成并标明专业班级。

3、上交纸质作品必须为彩色照片形式，不可使用纸质彩印。

1、根据上交作品的尺寸大小、清晰程度、照片与背景的协调性、创意性、温馨程度以及整体效果进行评比和打分，选出优秀作品进行表彰奖励。

2、作品以学院为单位报送，每学院选十份温馨作品，并填写学院作品汇总表。

**珠宝活动策划方案做篇七**

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。

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元以上消费发票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。

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后工作，以备再战。

**珠宝活动策划方案做篇八**

相处10年的情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖。

爱绅士勋章彬彬有礼奖。

爱骑士勋章令人感动奖。

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1。

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励。

圣诞爱情通关密语大闯关。

平安夜等你来考验！

宣传主题2。

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励。

圣诞爱情通关密语大闯关。

平安夜等你来考验！

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