# 最新七夕珠宝活动策划方案(优质8篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-08-18

*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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小...*

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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**七夕珠宝活动策划方案篇一**

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

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好；摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，成为了“爱”的化身，有爱的地方便有，有光明的地方就有。是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花；有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗？不想的话，那么就行动起来吧！从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

20xx年七夕期间

xx各卖点

各大新闻媒体

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。

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。

**七夕珠宝活动策划方案篇二**

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

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”—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。

**七夕珠宝活动策划方案篇三**

x年x月x日（七夕节）—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，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：

（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x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。

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\"：25x100=2500元；

2、x展架：65元x2=130元；

3、宣传页（dm）：0、5元x20xx=1000元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

**七夕珠宝活动策划方案篇四**

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度；提升业绩和珠宝货品比例；提升消费者满意度和忠诚度；提升品牌的`核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

1、促销宣传活动时间：20xx年8月6日至8月23日；

2、舞台宣传活动时间：20xx年8月20日至23日。

三、

1、活动时间内业绩完成（xx）万，珠宝完成（xx）万达成目标；

2、活动时间内业绩完成（xx）万，珠宝完成（xx）万为超越目标。

四、

1、七夕盛惠，惊喜全城；

2、七重惊喜迎七夕；

3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

1、做幸福情侣，赢心动好礼；

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】；

2、活动现场钻石买1送1、1【买100送110】；

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】；

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包；

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝：xxx珠宝xxx店生意兴隆！凭记录可另取礼包1个；奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星（刘德华）模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵；

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿；

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名；

2等奖3000元翡翠饰品3名；

3等奖1000元k金饰品5名；

4等奖500元珍珠饰品10名；

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套；

活动现场买满2888元送电风扇一台；

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台；

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台；

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3、8折；

活动现场翡翠、银饰4、5折；

活动现场彩金6、8折；

活动现场黄金镶宝石8、5折；

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】；

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】；

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天；

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】；

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

1、单张a32万份左右；

2、活动展架4个；

3、大吊旗kt板（60x80）需要10个左右；

4、品牌珠宝代金100元面值1000张；

5、活动宣传车广告设计；

1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等；

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区；

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏；

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元；

奖品价值：5000元；

互动礼品：3000元；合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光、dj、舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花；合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

3、广告制作及推广

宣传车及录音3车4天10000元；

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、20xx元；成本合计为20000元；

活动硬性费用成本投入约为63000元。

、

奖励内容：

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励（xx）元、（xx）元、（xx）元；

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励；

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖（xx）元，超越目标奖（xx）元；

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消；如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的广告宣传物料制作完成；

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说；

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发；

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传；

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖；

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车。

**七夕珠宝活动策划方案篇五**

20xx年x月x日(七夕节)-x月x日

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，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：

(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x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、\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元;

2、x展架：65元x2=130元;

3、宣传页(dm)：0.5元x20xx=1000元;

4、广告宣传费：5000元;

5、总计：8630元。

**七夕珠宝活动策划方案篇六**

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——月日

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，让销费者感到真正实惠。

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，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。

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。

如购买元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡。

在购元饰品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕珠宝活动策划方案篇七**

x年xx月xx日（七夕节）—x月x日

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，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：

（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x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。

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\"：25x100=2500元；

2、x展架：65元x2=130元；

3、宣传页（dm）：0.5元x20xx=1000元；

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

**七夕珠宝活动策划方案篇八**

缘定今生，爱在七夕

xx年x月x日——xx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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn