# 2024年珠宝店双十一活动策划方案(优秀12篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-18

*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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。珠...*

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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**珠宝店双十一活动策划方案篇一**

20xx年5月1日-5月20日

快易拍珠宝――我最喜欢的定情信物

“情定三生”的成语人们耳熟能详，相爱即是缘，我们都相信“缘分写在三生石上面”，中国几千年前就形成了定亲“下彩礼”的传统习俗，中国人是很喜欢用珍稀的宝物来见证婚恋的确定，而且由于传统的观念影响，人们对“定情”或“定亲”又尤为看重，所以我们就迎合了这种心理，在xx珠宝全国加盟店/柜推出“快易拍珠宝――我最喜欢的定情信物”活动。

这类人是中端收入者，对品牌的忠诚度不高，容易受影响，对这类顾客我们应展开营销攻势和情感诉求，使之购买“真爱无季”系列珠宝，同时此情感诉求可使之随着年龄的增长逐渐成为xx珠宝的忠诚顾客。

1.通过此次活动增加活动期间卖场人气;

2.提高快易拍珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高快易拍珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1.“情定xx珠宝”：

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定xx珠宝”活动，参与方法为：购买xx珠宝钻饰，即可获得著名影星xx珠宝品牌代言人蒋雯丽、xx珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让xx珠宝一起来见证“情定三生”的誓言。

2.“我最喜欢的`定情信物”有奖评选活动：

在全国范围内举办“我最喜欢的第一次定情信物”评选活动，参加者将自己“xx珠宝――我最喜欢的定情信物”的照片和一段介绍的小文章或相关小故事，也可以是“最想收到的定情信物”送往xx珠宝专店即可参加有奖评选活动，快易拍珠宝全国加盟店/柜聘请当地珠宝、文艺界人士组织评选，奖品设置如下：

最深情信物奖1名奖价值1888元的摄像彩屏手机一部

最创意信物奖5名奖价值888元的精美mp3或家电一部

入围信物奖10名奖xx珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张

3.保养服务：

凡在xx珠宝购买任一款首饰的顾客加10元即可送一盒首饰清洗液(成本费用算入首饰价格中，即首饰价上浮30元左右)，同时顾客还可免费获得首饰保养、清洗的知识。

(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“情定xx珠宝”、 “xx珠宝――我最喜欢的定情信物”有奖评选活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至xx珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

**珠宝店双十一活动策划方案篇二**

20xx年5月20日

店面及周边区域

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

具体活动方案1：进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的.钻石戒指一枚;

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚;

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**珠宝店双十一活动策划方案篇三**

圆梦钻石超值送

1、圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买珠宝钻饰或翡翠者即送珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

（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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1、“太阳帽费用：15元×18×5=1350元；

2、宣传费用约3000元；

3、x展架：85元；总计：1350+3000+85=4435元。

**珠宝店双十一活动策划方案篇四**

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

20xx七夕节

岁月无声――真爱永恒

古典情人节，优惠，服务

主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的.服务心愿。

金佳美店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。

**珠宝店双十一活动策划方案篇五**

中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强的节日，届此机会，我们不能错过好的.品牌宣传、提升销售的好时机，珠宝十一国庆月活动方案。

xx珠宝，四喜贺国庆！

国庆七天乐，珠宝囤货乐，黄金越囤越快乐！

10月1日——7日，xx珠宝黄金特价280元/克，全场298元/克，精品326元/克，囤货集结令！

钻石、翡翠和田玉，全场8折，实付金额满2500元再送3克黄金！

银饰彩宝杂项类：100当做220花，规划方案《珠宝十一国庆月活动方案》。

臻稀铂金月：10月1日—31日，铂金免工费兑换，添金部分正价销售！

凡购物客户，均可参加由xx珠宝旗舰店组织筹办的幸运大抽奖活动，抽奖时间为10月7日下午16:00整，奖品设置为：一等奖1名，价值1598元的纯银保健杯一个；二等奖2名，价值998元的珍珠项链一条；三等奖3名，价值598元的珍珠手链一条，幸运奖10名，价值19.8元的纯棉毛巾一条。

顾客持身份证购物，凡10月1日出生的客户（或身份证上有101连号），购买钻石玉石类，满2500元，折后现场再减101元。

温情重阳节，让我们的爱温暖xx.10.13！重阳节当天，凡进店60岁以上的老年客户，持身份证到店均可领取精美礼品1份！（珍珠耳钉）

现货部

**珠宝店双十一活动策划方案篇六**

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百

通过xx珠宝双十一“摇钱树”活动活跃元旦及双十一欢乐气氛，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珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(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

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：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。

**珠宝店双十一活动策划方案篇七**

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。

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的.重视。

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xx可参加中秋大抽奖。

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。

略

**珠宝店双十一活动策划方案篇八**

20xx年5月20日。

岁月无声——真爱永恒。

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

店面及周边区域。

•贯穿于活动，形成主体表现。

•有效地互动演绎及内容传达。

•所有用品标示。

•所有宣传表现。

•社会影响与口碑传播。

进门有喜：

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝。

1：吸乒乓球表演赛

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1） “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人： 现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**珠宝店双十一活动策划方案篇九**

1、提升品牌知晓度，美誉度，信誉度

2、提高产品销售量

二、活动主题

“缤纷六月‘惠’集龙凤”

三、活动时间

xx年6月x日——xxxx

四、活动地点

娄底冷水口龙凤珠宝

五、活动内容

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xx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!

一、二叠加使用

凡凭“龙凤珠宝”xx年6月前的任何首饰票据在活动期间购买珠宝首饰可享受原有优惠基础上满1000元减现金10元;满xx元减20元的优惠。满1000即送会员卡一张，满5000即送vip卡一张。

凡到店顾客均有精美小礼品(水晶手链、玉石平安扣)赠送

(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)

六、活动准备

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。

(备注：活动材料、宣传方式依店内具体情况变动珠宝店周年庆活动方案

1、dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a、专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b、店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c、专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵(圣诞树之上均悬挂糖果)，店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

4、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、烘托气氛较强的特点，点石珠宝圣诞、元旦两节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。

5、糖果

12月日、12月31日—1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

6、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

7、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠：1500×50%×80%)

8、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。(如原价1000元的首饰五折的基础上再进行折优惠：1500×50%×88%)

9、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

10、库存积压品可按金卡打折。

二、促销预算

1、dm单页、吊旗

a4页面3000×元=1500元

2、节日形象pop(x架)

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、形象气球

元×1000=200元

4、糖果

400元

5、小礼品

元×500=500元

6、圣诞树

12棵×100元=1200元

7、饰物

30元×12=360元

8、不可预测费用xx元合计：人民币

7360元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**珠宝店双十一活动策划方案篇十**

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

**珠宝店双十一活动策划方案篇十一**

岁月无声--真爱永恒。

20xx年5月20日。

店面及周边区域。

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚；

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚；

并送玫瑰花一枝。

主题： “吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

主题： 我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

**珠宝店双十一活动策划方案篇十二**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的`缘。

1、最终目的：提高产品销售量；

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

5月17日————5月21日

\*\*珠宝华北区各卖点

\*\*珠宝有限公司

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的。日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他（她）许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到\*\*珠宝的与众不同。）

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。）

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