# 珠宝促销活动促销方案策划(精选12篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-12

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。珠宝...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**珠宝促销活动促销方案策划篇一**

一.活动时间：

20\_\_年8月9日(七夕节)-8月9日

二.活动主题：

会说情话的玫瑰--\_\_珠宝传递你的爱

三.活动背景：

每逢佳节倍思亲，\_\_年8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\_\_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。

四.活动目的：

1.通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2.提高\_\_珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高\_\_珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五.活动内容：

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\_\_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。

六.活动宣传与推广：

七.活动经费预算：

略

**珠宝促销活动促销方案策划篇二**

一.活动时间：

20××年12月25日——20××年2月13日每周六

二.活动地点：

××珠宝全国各地专店/柜

三.活动主题

“大声说sorry”美丽心灵假面秀

四.活动背景

夫妻和情侣间最大的隔阂来自于猜疑和不能坦诚相见，加上中国人在情感表达上的含蓄，导致了更多的猜疑和隔阂，我们的“善美”和“信守”两款系列钻饰的诉求都在情感上，我们要从情感上消除这种猜疑和隔阂，达到“善美”和“信守”的目的，同时为了更好的提供给人们一个消除这种猜疑和隔阂的机会，我们策划了这次“大声说soryy”美丽心灵假面秀，使人们勇敢地对自己的爱人说出“sorry”来，同时又通过假面不暴露隐私，从而使夫妻或情侣之间隔阂全消和坦诚相待，突出“善美”和“信守”的情感诉求。

五.活动内容:

1.造势宣传：

(2)在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.活动程序：

(3)9：30-9：55向观众散发选票(一半是选票，一半是××珠宝的宣传页);

(5)接着2号、3号……参赛者类似1号参赛者进行现场秀;

(7)11：50主持人公布获奖者，奖项设置如下：

最深情情侣奖：1名奖信守系列首饰一套及圣诞礼物一份;

(8)以《明天更美好》或《同一首歌》谢幕。

六.活动经费预算

1.珠宝模特秀：300元×5=1500元;

2.艺人现场演唱费：6000元;

3.奖品(信守系列钻饰)费用：4000元左右;

4.x展架：65元×2=160元，条幅：150元，假面：10元×20=200元;

5.场地布置费：1000元左右;

6.选票：0.5元×500份=250元;

7.媒体宣传费：5000元左右;

8.总计：18260元。

另：

活动控制与推广问题说明：

5.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、顾客反馈意见等收集至××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商。

6.印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

**珠宝促销活动促销方案策划篇三**

二.活动主题：端午节“链”结顾客心

三.活动内容：

1.“链”结顾客心：

xx月10日-xx月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条(素金不参与优惠活动)

2.端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到xx珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非xx珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

四.活动宣传与推广

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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

五.活动控制与评估

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。

六.活动经费预算

1.宣传费用约3000元;

2.展架：85元;

3.总计：3000+85=3085元。

**珠宝促销活动促销方案策划篇四**

20珠宝的促销活动方案(一)

一、活动目的

20xx年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。

\*珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

\*珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者,以正合,以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2.活动控制的范围：优先选择的特定区域。(一、二级市场)

3.促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚;注重品牌;对珠宝有所诉求。

4.促销的次要对象：注重装饰;关心质量和服务。

三、活动主题

1、确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%),把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。

本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。(具体形式见小册子)

整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\*公司大气精致的形象。

四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买\*珠宝首饰的顾客：

金额在10000-0元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份;

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

五、活动时间和地点

活动时间：1月24号——2月7号。

此次活动在\*\*珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

六、广告配合方式(待定)

报纸——

优点：1.信息的传播可以限制在目标区域内。

2.广告制作速度快。

3.灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1.杂乱，针对性差。

2.保存性差，复制质量低，传阅者少。

3.浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4.一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视——

优点：1.综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2.能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1.制作成本高。

2.干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3.大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们可传送的信息量。

杂志——

优点：1.区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2.复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：1.广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2.篇幅成本和创意成本较高。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排:要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交\*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训,统一思想,统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

i，起到整体形象的塑造;展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩;展柜用材：衬托产品形象的材质;展柜灯箱：华丽、明亮、引人注意的灯箱;展示现场商品的pop、x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点;展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点;然后参照每天的销售数据，及时补充。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?

综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

十、费用预算

整个活动费用包括：活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等)等。总费用单店控制在一万元以下。

另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况，参照策划方案，在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店铺包装意见，并传真给公司市场部。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。

这些意外可能影响活动

的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

十二、效果评估

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。

从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

**珠宝促销活动促销方案策划篇五**

20××年12月25日――20××年2月13日

××珠宝全国各地专店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着××珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的.恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款――“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的××钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大××珠宝的知名度和美誉度，提高××珠宝的品牌情感附加值。

1.活动内容：

(1)三年之约：

我们签约的形式担保凡购买××珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还(在钻饰无损情况下);

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经××珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款(在购买前协议离婚者不在退款范围之内)。

(2)牵手十年：

凡签约后十年仍然相依相守的夫妻将会获得××珠宝送出的精美婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得××珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加××珠宝举办的各种联谊活动等等。

2.造势宣传：

(2)20××年12月23日、20××年1月1日(元旦)、20××年1月15日(周六)、20××年1月29日(周六)、20××年2月5日(周六)在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告(1/8版-1/4版)，扩大活动的覆盖面和影响力，主题是“××珠宝恒久钻石保障婚姻”

(3)活动期间不定期在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。

1.x展架：65元×2=130元，条幅：150元;

2.宣传页(dm)：0.5元/张×1000份=500元;

3.婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元;

3.媒体宣传费：5000元左右(各地不同可根据当地情况重新预算);

4.总计：8780元。

**珠宝促销活动促销方案策划篇六**

首先第一个就是珠宝活动主题的确定：中秋节强调的就是家庭，所以整个活动的主题“用心连成全家福”，有心就幸福。

接下来的就是活动的形式了，无非是赠送礼品，有奖销售之类的。

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动，100，20xx次，依次类推。奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼,老师团圆礼等。

2、会员日，大奖等你拿

9月7日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大摇奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的\'消费者都有机会获得猜灯谜的机会，猜中就可以获得购物减免xx元的机会。

**珠宝促销活动促销方案策划篇七**

xx月xx日-xx月xx日

八喜同庆xx燃情

1、抢购一重喜：

活动期间每天上午x点到xx点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，xx点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加\"红包大惊喜\"大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加\"国庆寻宝\"活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找\"国庆宝箱\"字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品\"每1000元优惠101元\"的惊喜复购价。

5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受\"购1000元即送100元现金\"的特大优惠。

6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的.新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：

凡xx月xx日出生、身份证中有\"xxx\"(连号)、手机号码中有数字\"xxx\"的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

(1)xx月xx日、xx月xx日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4版)，主题是《八喜同庆xx燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(2)印制活动宣传页20xx份在x月x日起派发。

(3)在店内设活动宣传的xx展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆xx燃情》，介绍所有促销优惠内容。

(4)x月xx日起通知老顾客和会员参加活动。

略

**珠宝促销活动促销方案策划篇八**

副标题：千件首饰享受百元的优惠价位

：5月9号-5月13号

引流活动

线上建立互动平台，关注微信公众号，阅读文章参与活动，回复对母亲爱的话语，或写最想给妈妈实现的愿望，营造母亲节的感恩氛围，互动性强，吸引更多的参与者。

5.12日母亲节当天，xxx店将挑选线上、线下6名留言互动者，赠送珍珠吊坠，每人限参与一次，重复参与视作无效。

给妈妈买黄金，兼顾爸爸也开心!

进店购买黄金首饰，母亲节当天每克优惠36元。该顾客或其父亲可以在父亲节当天凭今日消费质保单到店，可享受购买克重返黄金珠宝购买金，所返金额可购买黄金珠宝饰品折前减现使用。

给妈妈买珠宝，门店立即\"奖励”100元现金!

店铺钻饰，18k金(镶嵌)，彩宝，珍珠，翡翠，银饰8折;黄金镶嵌、18k金(素)8.8折，比如，顾客要给妈妈买珠宝或者妈妈自己买珠宝，实际折后金额1000元，成交付款之后，现场给100元现金到顾客手中。

千件首饰享受百元优惠价位设置两节及以上的柜台为\"母亲节热卖专柜”，专柜饰品约180件-210件，价位100元，300元，500元拉开等级，其中翡翠吊坠15%，珍珠项链30%，珍珠手链10%，银饰手镯20%，彩金饰品10%等。(100元一口价居多，产品数量限定，引流到店，转化消费，提升转化成交率)

吊旗、地贴、柜台贴、台卡

条幅、展架

活动led内容更改

活动录音

氛围布置饰品

进店礼品、特价礼品等活动所需产品

微信好友：每3天群发一次

每人每天邀请3个不同好友帮忙推广

社群：每天一次推广，每天1-3款秒杀款

朋友圈：每天至少一款产品推广和活动内容推广

快手、抖音、微信小视频推广

电话回访：每人每天20个邀约电话

门口氛围宣传

每天2小时到周边公园、广场等人流量大的地方宣传

根据当月目标未完成业绩自行分解。完成有奖励，未完成有惩罚。店长自行制定上报交经理审批。

**珠宝促销活动促销方案策划篇九**

首先第一个就是珠宝活动主题的确定：中秋节强调的就是家庭，所以整个活动的.主题“用心连成全家福”，有心就幸福。

接下来的就是活动的形式了，无非是赠送礼品，有奖销售之类的。

以下是一些中秋节珠宝促销活动主题

1、百元摸大奖，团圆礼无限

在珠宝店的中秋活动期间只要消费满百元就可以参与抽奖活动，100，20xx次，依次类推。奖项则是：亲戚团圆礼，朋友团圆礼,老师团圆礼等。

2、会员日，大奖等你拿

9月7日会员独享会员价，购物送双倍积分。同时有幸运大摇奖活动，送家电，送手机及精美的小礼品。

3、感恩教师节，免费送会员

中秋节珠宝促销活动前期的教师节，老师可以持教师证免费办理会员，享受会员优惠价。

4、猜灯谜购物减免

在中秋珠宝活动期间，凡是购买满1000元以上的消费者都有机会获得猜灯谜的机会，猜中就可以获得购物减免xx元的机会。

**珠宝促销活动促销方案策划篇十**

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约浪漫一生

8月2―8月6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。

2、“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)

3、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。

4、“11不舍“

钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**珠宝促销活动促销方案策划篇十一**

人杰地灵营口情星光璀璨“古珀行”

稀有钻饰永恒纯净

情动营口戴梦得古珀行品牌推广会

xx有限公司

营口××商场门前

20xx年9月18日下午4：30至5：50分（时长80分钟）

时逢营口××商场开业，同时戴梦得珠宝第一次亮相营口，借着商场开业的喜庆气氛及旺盛的人气，古珀行钻石正式在营口市场推出，值此机会，古珀行特别推出几套精心设计的钻饰，让顾客完美的呵护自己，表达我们深深的祝福及美好的心愿，特此赠送多重好礼，让顾客倍添惊喜，喜气连连。

a 、艺术演出60分钟b 、知识问答10分钟c 、颁奖典礼：10分钟

1、艺术演出部分：

（1）开场舞

（2）主持人介绍参会来宾，介绍产品形式，分店负责人致辞

（3）歌曲演唱

（4）舞蹈（拉丁舞）

（5）模特秀（20分钟）中间穿插产品介绍，男女展示（各6名）

（6）舞蹈歌曲

（7）武术表演

（9）结束语

2、知识问答：

提前派发宣传单页，内容涉及戴古珀行珠宝的各个领域，主持人提供十次抢答机会，每位幸运观众赠送价值1289元的钻饰一枚。

3、相关嘉宾为幸运观众颁发礼品，并请代表发言。

1、场内部分：舞台（及t型台）结合广场情况，音响、话筒、背景板、烟雾或彩花

2、场外部分：彩虹门、彩旗、警戒线、氢气球、嘉宾席座椅

1、场景布臵：6000元（建议委托给当地广告公司）

2、演出：（全部演员为省级行业内获奖人员包括主持人）共计12000元（车费、食宿由甲方负责）

3、其他部分：宣传单页、奖品（甲方负责）

古珀行的设计师团队殚精竭虑，巧妙构思，推出了独具创新，寓意吉祥，形式各异的精美饰品，这些饰品设计独具匠心，工艺精湛，融合了一切的完美因素，而且价位适中，无论是自用还是送人，都是物超所值的传世佳品。

古珀行相信：这些独出心裁、优雅别致的饰品，将会给您带来无限的美好与欢乐，会成为伴您一生的好运吉祥物！

**珠宝促销活动促销方案策划篇十二**

1、通过活动，提高各店销售额，扩大市场份额;

2、以送礼减现的.方式，回馈广大消费者对吉盟首饰的厚爱;

3、通过活动，塑造和提高品牌形象，提升吉盟的知名度和美誉度。

3.1—3.31

1、活动期间，年满18周岁，出生日期为3月1日至3月31日之间的女性消费者，本人携身份证原件，购首饰任意产品，当日实际消费累积满20xx元，即可获生日蛋糕一份，数量有限，送完即止;(蛋糕一份，价格为42元)

2、凡3月6日——3月8日，丈夫陪妻子一同在专柜购钻饰可当场领取“先生”礼物一份，数量有限，送完即止;(定为男士洗面奶一只，价格29.25元)

3、凡3月8日当日消费满1000元立减38元。

注：

1、本活动礼品均限量发送，送完即止;

2、以上活动可同时享受;

3、本活动不与美钻会员卡优惠同享，但可积分;

4、特价款不参与此活动(柜台特价款)。

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