# 珠宝店双活动策划方案(大全15篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-18

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。珠宝店双活动策划方案篇一提升品牌形象，推进服务及品牌影响力20x...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

**珠宝店双活动策划方案篇一**

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。

**珠宝店双活动策划方案篇二**

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××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××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××珠宝”：

每个顾客在快易拍珠宝全国加盟店/柜都可参加“情定××珠宝”活动，参与方法为：购买××珠宝钻饰，即可获得著名影星××珠宝品牌代言人蒋雯丽、××珠宝专店全体员工签名的定情见证祝福卡，让××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“××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××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××珠宝代言人蒋雯丽精美电话卡一张

3. 保养服务：

凡在××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××珠宝”、 “××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××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。

**珠宝店双活动策划方案篇三**

20xx年x月x日――20xx年x月x日。

xx珠宝全国各地专店柜。

“xxx”。

随着xx珠宝形象代言人、著名影星xx主演的电视剧《xx》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――“xx”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xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“xx”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xx珠宝的知名度和美誉度，提高xx珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容

（1）x年之约：我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“xx”系列新款钻饰的顾客在以后的x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“x年之约”。

如果顾客在购买后x年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）。

（2）牵手多年：

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

2、造势宣传

（1）20xx年1月1日（元旦）主题是：“xx”，在活动开始后x日左右以新闻的形式报道此次活动以宣传造势。

（2）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。

**珠宝店双活动策划方案篇四**

爱在金秋缘定十一

二、活动宣传语

三、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

四、活动目的

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

五、活动内容

1.开展“--珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“--珠宝”几个文字嵌在祝福语中！奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

2.美丽人生，天长地久

活动内容：1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“--珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与--珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。(具体打折优惠由每家加盟商自己定夺)

反之，凡在--珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。(由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商)

3.聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拔通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她(他)那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗?想打电话给她(他)吗?诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒元，送手机充值卡100元。

**珠宝店双活动策划方案篇五**

1、百元买钻饰、现金大返利

活动时间：\_月\_日——\_月\_日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰、现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖、返现金1000元。

二等奖、返现金300元。

参与奖送面值50元\_\_炸鸡店或\_\_咖啡连锁店免费餐券一张。

2、旧首饰换新颜、黄铂金换靓钻。

活动时间：\_月\_日——\_月\_日。

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900、pt950、pt990换钻石饰品。

免收加工费+\_\_炸鸡店或\_\_咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张。

3、大礼送会员、好事与您享。

活动时间：\_月\_日——\_月\_日。

活动内容：

凡\_\_金店\_\_会员，累计积分超5000元者，皆可到\_\_广场\_\_金店专柜领取\_\_咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、688

钻石走进寻常百姓家，拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻。

真我个性、度身订做、选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货（能否做到？）

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

二、活动宣传推广策略

1、开业前三天在\_\_广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

（1）\_\_汽车连锁店恭贺\_\_金店\_\_广场专柜隆重开业。

（2）\_\_炸鸡店恭贺\_\_金店\_\_广场专柜隆重开业。

（3）\_\_公司恭贺\_\_金店\_\_广场专柜隆重开业。

（4）\_\_集团恭贺\_\_金店\_\_广场专柜隆重开业。

（5）\_\_集团恭贺\_\_金店\_\_广场专柜隆重开业。

（6）\_\_珠宝通辽\_\_金店专柜\_\_广场落户。

（7）\_\_珠宝通辽\_\_金店专柜\_\_广场落户。

（8）688钻石走进寻常百姓家。

（9）百元买钻饰、现金大返利、抽奖活动、即抽即兑、100%中奖。

（10）旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张。

（11）累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张。

2、开业前三天在\_\_广场内放置\_展架20个。

内容：

（1）\_\_金店隆重进驻\_\_广场。

（2）促销内容。

（3）\_\_珠宝\_\_广场落户。

3、开业前五天，\_\_广场前灯箱广告布置，内容同上。

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰、现金大返利”，内容是开业贺词（条幅内容）和以上所有促销内容。

三、需准备与沟通工作

1、联系充值卡。

2、买一台电脑，联系会员资料联网。

3、与\_\_联系放鞭炮事宜。

4、与民政局联系结婚喜卡事宜。

5、与\_\_、\_\_联系宣传册事宜。

6、\_\_金店之夜。

7、与影楼联系互动互惠。

8、开业场地布置和店面布置专人负责。

**珠宝店双活动策划方案篇六**

xxx

会说情话的珠宝——xx珠宝传递你的love。

每逢佳节倍思亲，xx年x月日（七夕节）—x月日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会。

略

1、造势活动：

（1）x月日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的珠宝——xx珠宝传递你的love》。

（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\"会说情话的珠宝\"，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\"会说情话的珠宝\"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合照视频（一链接的方式做好），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只需微信珠宝即可收到另一半的爱的告白。

3、新款上市：会说情话的珠宝

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

**珠宝店双活动策划方案篇七**

活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：

20——七夕节

活动主题：

岁月无声——真爱永恒

主题要素：

古典情人节优惠服务

主题阐述：

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。

活动地点：

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。

**珠宝店双活动策划方案篇八**

活动背景：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。

活动主题：牵手某吉祥伴一生

活动时间：2月8—2月14日

活动内容：

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：

某银饰全场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、相约某—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由某银楼送出的\'价值288元结婚礼品一份。

2、相约某—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由某银楼送出的价值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20xx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、某钻石特价

在2.14情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

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(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：某网等宣传。

5、dm单宣传。

**珠宝店双活动策划方案篇九**

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。

**珠宝店双活动策划方案篇十**

5.1-5.7

五一“钻石代表我的心”——超值回报消费者。

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。

**珠宝店双活动策划方案篇十一**

活动时间：

20——年6月6日—20——年6月15日

1：千足金特惠倾情来袭，活动期间店内黄金惊爆价269元/克

2：镶嵌类商品，活动促销折扣6。8折

3：一口价商品，（情侣对戒钻石对戒）

凭宣传单到店消费顾客即可获得精美礼品一件；

6月8日当天持宣传单到店免费办理会员卡，即可享受活动促销折扣基础上再九折优惠

（黄金除外）

实付金额满1000元，加399元可换购价值千元白金项链一条，超值享受，仅限活动期间；你用宽厚的臂膀支撑起家庭，你默默献出深沉的爱，儿时雄伟的背影被时光慢慢侵蚀，留下岁月的斑驳白发与佝偻躯，却依然饱含深情，宛若檀木宁静悠远，深沉古雅。

珠宝店“父亲节”特别优惠

沉默、深沉，是大多数人对于父亲的第一感觉。儿时心中的英雄随着我们的.成长渐渐老去，忙碌的工作、生活是否让我们下意识忽略了不善表达的爸爸？与爱唠叨的妈妈不同，父爱是内敛的、包容的，经年累积的父爱，就如巷子深处的百年佳酿，浓郁沉香、回味悠远。

3d硬千足金檀木手链

凯恩特“父亲节”特别策划——“父爱深深”3d硬千足金檀木手链，精选上等小叶紫檀珠串成珠链，搭配3d硬千足金制成的饱满黄金珠子，华韵内敛，古朴静穆。紫檀颜色深沉，微有芳香，与硬金的温暖色泽相得益彰，古朴中蕴含大气，正如父亲在岁月的沉淀中，那如大海般的内敛深沉。

3d硬千足金檀木手链

紫檀在印度被称为“圣木”，色彩大多呈紫黑色；在中国，“紫”色是尊贵的帝王之色，加之其物种稀有，所以一向被人们视为吉祥、避邪之物。而其低调的回纹，平凡的外表，正如父亲沉默的背影，看似默默无奇，却撑起了一个家庭的天地。父爱深沉，曾几何时，我们心中的英雄渐渐变得需要呵护、关心。凯恩特3d硬千足金檀木手链，古朴雅致，祝福全天下的父亲如檀木般稳重坚硬，向世界上最伟岸的父爱致敬！

**珠宝店双活动策划方案篇十二**

在xx晚会对珠宝行业的冲击下，我们应该以增加服务的方式来进行推广。珠宝公司节日促销以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。五一节假日来临之际，借这个小长假契机，除了促销活动外，更加要强化服务的意识，增加产品的卖点。

集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2、活动的主要对象：重视工艺、追求时尚、注重品牌、对珠宝有所诉求的年轻女性。

xx“五保一追”大回馈。重点宣传和推出公司的售后服务。归纳为五项保证服务：保质量、保纯度、保克重、保维修、保清洗，一个追求：为每一位顾客塑造全新的\'美!

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

五一过后全国基本进入炎炎夏日，可主推清凉为主的产品。

抽奖方式a、可在每个销售网点举办：凡是在活动期间购买xx首饰的顾客：

单件金额在800以上元：获得4次抽奖机会，或者直接领取一等奖一份奖品(奖品为手链一条，价值200元左右)。

奖品设置(设个4等级)：一、二、三、等奖及纪念奖。具体内容待商榷。

1、抽奖方式b、五一幸运大翻牌：

2、幸运乐翻天、翻牌有奖x月x日—x月x日。

3、活动细则：凡顾客在xx消费金额满400元(包括400元)时获得一次翻牌机会，600元以上(包括600元)获得两次翻牌机会，翻牌有奖顾客可随意翻开设置于展柜的广告牌，按照牌子上所写内容兑奖。

4、奖品设置：

(1)奖品为手链一条，价值200元左右，提供三款供顾客选择。

(2)奖品为素银吊坠一个，价值150元左右。提供三款供顾客选择。

(3)奖品为素银项链一条，价值80元左右，提供三款供顾客选择。

(4)奖品为素银耳钉一条，价值50元左右，提供三款供顾客选择。

5、加盟商可选择的增值服务：免费珠宝咨询鉴定。

各地经销商可根据当地实际情况，发布预约免费鉴定珠宝信息。由银灵石尚总部邀请珠宝鉴定师为消费者及珠宝爱好者提供免费珠宝咨询、鉴定。

6、xx“五保一追”大回馈竞赛活动。

银灵石尚在促销同时，与客户进行互动，一用来提高企业形象，也是为了冲击一下销售高峰，五一珠宝促销活动竞赛内容：

各地经销商可根据实际销售情况选择部分滞销款竞猜。消费者可以亲自到珠宝柜台看实物竞猜价格。若竞猜价格与原标价的误差在30元以内，不仅可以获得饰品一份，还将获得其他款商品的特别优惠。重点宣传和推出公司的售后服务。

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。活动前对所有营业人员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：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“五保一追”服务;各加盟商可根据自己的展柜现场布置：如花环、汽球、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的感觉。

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。列出备货清单，按单清点;然后参照每天的销售数据，及时补充。

**珠宝店双活动策划方案篇十三**

爱在金秋十一。

像一朵莲花在最柔软的部位，只为你守着爱的承诺，像一曲来自花间的轻盈美丽的夜曲，为我们奏响爱的主旋律，享受真正的\'爱情生活。

10月1日至10月7日，时间一周。

国庆节是结婚的旺季。所以10月份会是黄金饰品的销售高峰！在一个收获的季节，结合我公司最新推出的“花中恋”系列，针对目标消费群体推出不同程度的优惠，一定会促进销售，提升品牌形象！

动词（verb的缩写）活动

1.发起“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛。

活动内容:与中国联通或中国移动联合组织本次活动。短信要求:祝福内容要活泼幽默，朗朗上口，易于传播。可以在问候语中嵌入“xx珠宝”的字样！奖品设置:一等奖1枚，奖品价值3000元的贵族钻戒。二等奖2名，1000元名品首饰1件。三等奖3名，600元名品首饰1件。所有获奖者都将获得一张免费清洁卡和一张折扣卡。

或者联通大客户部负责新闻的发布，短信的收集，整理，发奖。

2.美好的生活是永恒的。

活动:1。与婚纱摄影合作推广活动，与当地一家或多家知名婚纱摄影楼进行资源共享，开展联合推广活动，在影楼放置“xx珠宝”的广告资料和宣传资料，承诺在与xx珠宝合作的影楼拍摄婚纱照者，凭影楼发票可享受名品饰品店折扣。(具体折扣由各加盟商决定)

相反，凡在xx珠宝店购买满9999元，可在合作影楼享受优惠。

3.听爱情谈爱情电话粥

活动内容:爱一个人，就是你拨电话的时候，突然不知道该说什么。原来，你只是想听听她(他)熟悉的声音。此时此刻你爱的人在你身边吗？你想打电话给她(他)吗？说出心中永恒的爱情密码！让你说不完的情话！

凡活动期间来我店消费1999元情侣戒指，获赠手机充值卡100元。

**珠宝店双活动策划方案篇十四**

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。

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。

**珠宝店双活动策划方案篇十五**

20xx年5月20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、元宵节、三八妇女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”：25×100=2500元;

2.x展架：65元×2=130元;

3.宣传页(dm)：0.5元×20xx=1000元;

4.广告宣传费：5000元;

5.总计：8630元。

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