# 最新珠宝促销活动促销方案(精选8篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-12

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。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”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。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篇一**

一、活动时间：

20××年12月25日——20××年2月13日

二、活动地点：

××珠宝全国各地专店/柜

三、活动主题：

恒久钻石见证美满婚姻

四、活动背景及目的：

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。

五、活动形式：

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。

六、活动经费预算

1、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；

4、媒体宣传费：5000元左右（各地不同可根据当地情况重新预算）；

5、总计：8780元。

**珠宝促销活动促销方案篇二**

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篇三**

劲爆五一、全方位的疯狂盛宴;

造人气，吸引顾客的\'眼球，促进店面的销售和业绩。营造一个激情，幸福、欢乐、祥和的节假日。从而打造金叶珠宝在广大顾客心中的品牌!

20xx年04月28日——05月03日

一、“劲爆”

2、“寻宝”活动;本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡是在活动期间购物都有好礼送。

二、“劲爆”

1、凡活动期间购买钻石满20xx元，赠送299元a货玉佩。

2、购买钻石满3951元，送黄金编织戒指十299a货玉佩。

3、佩购买钻石满5951元，送黄金编织手链十299a货玉。

4、购买钻石满8951元，送黄金编织手链十编织戒指。

5、购买钻石满10051元，送20xx元钻石吊坠。

三、劲爆：

凡在活动期间内，为关爱“五一”顾客，凡51年出生，51周岁，身份证中有51(连号)，手机号有51(连号)，51当天购买首饰，可加一次抽奖。

(特价商品除外)本次活动最终解释归金叶珠宝所有：

**珠宝促销活动促销方案篇四**

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20\_\_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)。

**珠宝促销活动促销方案篇五**

5、1-5、7

五一好运“与日俱增”

1、关爱“五一”幸运者：

凡51年出生、51周岁、5月1日出生、身份证中有“51”(连号)、手机号码中有数字“51”的顾客来xx珠宝购买钻饰或翡翠即优惠51元(素金不参与优惠活动)。

2、好运“与日俱增”：

5月1日凡购买钻饰或翡翠即优惠51元

5月2日凡购买钻饰或翡翠即优惠52元

5月3日凡购买钻饰或翡翠即优惠53元

5月4日凡购买钻饰或翡翠即优惠54元

5月5日凡购买钻饰或翡翠即优惠55元

5月6日凡购买钻饰或翡翠即优惠56元

5月7日凡购买钻饰或翡翠即优惠57元

(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“关爱‘五一’幸运者”、“好运与日俱增”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。

1、宣传费用约3000元;

2、x展架：85元;

3、总计：3000+85=3085元。

**珠宝促销活动促销方案篇六**

20xx年8月9日（七夕节）-8月9日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xx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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xx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xx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。

略

**珠宝促销活动促销方案篇七**

双11到来之际，针对各电商大势炒作之际，珠宝门店借势造势，策划双11营销活动，针对双11这天卖场内的所有珠宝进行低价促销活动，以吸引顾客形成气势、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更安全、便捷、实惠、售后更有保障。

二、活动主题

购珠宝狂欢节;

双11疯狂购全场\_折起——实体店也可以享受网购价;

时间：11月11日—13日。

三、现场氛围

1、线上氛围，疯狂拆快递;

2、线下布置;

1)全场宣传物料以双十一氛围为主;

2)礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲;

3)广告制作;

地贴、舞台背景、横幅、\_展架、气球拱门。

4)音乐;

四、活动内容

1、光棍不光惊喜满框

(3)“一”诺千金：凡在门店购珠宝的用户(不限金额)，均可参加;幸运大转盘;

(4)“一”面之缘：活动期间，每日第11位购物客户将享受生活用品大件套。

2、单身无罪低价万岁

a、双11精选银子特惠全场5折

银项链原价\_\_十一价\_\_

元;

银戒指原价\_\_十一价\_\_

元;

银耳环原价\_\_十一价\_\_

元;

银套链原价\_\_十一价\_\_

元;

b、双11钻石专场——新款直推;

挚爱—18k金钻石女戒;

挚爱，它是钻戒中经典的款式，简约六爪皇冠镶嵌完美凸显钻石华丽璀璨，钻托的镂空设计，让钻石360°无死角的散发璀璨光芒，经典的款式带来无与伦比的华贵感受，将挚爱的她守护于心，从此一生相随，不离不弃。

c、翡翠111元抢

**珠宝促销活动促销方案篇八**

一、活动时间：

xx年8月14日-8月16日

每逢佳节倍思亲，xx年8月16日(七夕节)好节相连，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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

：

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