

# 2023年七夕珠宝活动内容 七夕节珠宝活动方案(汇总10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 七夕珠宝活动内容篇一

□20xx七夕节

： 岁月无声——真爱永恒

： 古典情人节优质服务

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

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。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

：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。

## 七夕珠宝活动内容篇二

缘定今生，爱在七夕

XXXX年XX月XX日——XXXX年XX月XX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。

## 七夕珠宝活动内容篇三

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻饰：全场x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□“xx不舍”

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 七夕珠宝活动内容篇四

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

古典情人节优质服务

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。

## 七夕珠宝活动内容篇五

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝首饰是表达爱意的最佳礼物。

相约xx浪漫一生

7月28—8月2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”

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 七夕珠宝活动内容篇六

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻石：全场x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□“xx不舍”

xx钻石特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 七夕珠宝活动内容篇七

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

古典情人节优质服务

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

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。

活动地点区域针对人群。

温馨、浪漫和狂欢。

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。

## 七夕珠宝活动内容篇八

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝首饰是表达爱意的最佳礼物。

相约xx 浪漫一生

7月28—8月2日



黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻石：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”一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”一在爱情结晶出生时，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”

xx钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

七夕节珠宝店活动方案12

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

三、活动时间：

7月30日。

策果网珠宝各卖点。

(略)

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：来稿均由策果网聘请的专家评选，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策果网上。

奖项设置：

一等奖一名，二等奖三名，三等奖十名，优秀奖二十名，

时间地址：

(1)、截稿时间为20xx年7月31日

(2)、投稿地址、

(3)、颁奖时间待定。此单元的活动是策果网珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。宣传语：策果网和您一起过一个有意义的情人节。“情人节联谊贫困地区的孩子们”活动形式：由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由策果网组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。活动内容：包饺子、玩游戏、合影等、活动时间：上午9：00出发、11左右到现场、11：00-2：30包饺子、2：30-4：00玩游戏、合影等、5：00返程。

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有

意义的活动。

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、展架

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。时间：7月25日—7月31日。

地点：策果网各卖点。

宣传方式：

- 1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。
- 2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成销售。
- 3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示策果网一直是关注社会贫困群体的主体。

电视台合作的费用、电台宣传费用、报纸宣传费用、场地布置费用、服装费用、人工费用等。

## 1、人员安排

活动当天工作人员的具体安排(包括工作负责的内容，地点等)；

策划人员进一步的市场调查，进一步完备策划方案；

联系确定方案中的合作单位。

## 2、物资准备：活动期间需要的所有物品。

工作人员严格按照活动要求来做;另一方面主要策划人员要做现场调查,根据实际情况,做适当修改以及补充。

各个新闻媒体的延续报道。

## 七夕珠宝活动内容篇九

七夕情人节是一个浪漫的`节日,现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子,各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动,七夕活动策划更是拼新点拼热点。现在就以某珠宝店的七夕情人节活动策划方案为例,希望给商家七夕情人节活动策划提供参考。

### 某珠宝店七夕情人节活动方案

活动背景: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。

活动主题:相约\_\_浪漫一生

活动时间:7月28—8月2日

活动内容:

黄铂金:

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻石: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”

\_\_钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

### \_\_七夕活动方案

活动主题：\_\_

活动时间：7月28—8月2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：

\_\_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\_\_—“一生的约定”

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

### 2、相约\_\_—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由\_\_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20\_\_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、\_\_钻石特价

在七夕情人节当天，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，\_\_县两店合为一起。)

4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□ dm单宣传。

## 七夕珠宝活动内容篇十

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、 千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻石： 全场x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□“xx不舍”

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。