

2023年珠宝年底促销活动宣传语 新年珠宝店促销策划方案(优质8篇)

条据书信除了用于法律目的外，还可以用于保管证据或记录重要事件。最后，要及时发送条据书信，并保留好副本和相关附件，以备后续需要。以下是一些条据书信的范例，供大家参考和学习，希望能给大家带来一些启示。

珠宝年底促销活动宣传语篇一

珠宝十周年庆浓情献礼“诺爱一生”系列美钻特价促销，寓意：“永恒承诺钟爱你一生一世”

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的最佳方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

四、货品说明：“诺爱一生”系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款(10分五款，15分三款，20分两款)。

活动地点：珠宝全国各地专卖店/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：

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)20xx年12月23日[]20xx年1月1日(元旦)[]20xx年1月15日[]20xx年2月5日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、各地专卖店/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。

另：

活动控制与推广问题说明：

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。

珠宝年底促销活动宣传语篇二

一、活动内容：

1□diy饼干制作。

2、真人cs对抗野战（丛林攻防）。

二、参加活动对象：

1、提前报20xx年寒假班课程的新老学员。

（“双12”前报寒假班享三门特价）

2、提前报20xx年春季班课程的. 新老学员。

三、参加活动的条件：

报班金额满：1000元，参加一次diy饼干全程制作。

报班金额满：2000元，参加一次真人cs（限一位大人和一位小孩）。

报班金额满：3000元，参加一次diy饼干制作及一次真人cs

四、活动时间及地点：

1、diy饼干制作

时间：20xx年1月1日下午2:00

地点：江都老实小校区

2、真人cs（包场，不少于2小时）

时间：20xx12月25日下午2:00--4:00

地点：廖家沟中央公园

五、报名截止日期：从20xx年12月1日至12月20日晚20:00截止。

六、出行方式：每位家长自行送至活动地点

七、活动须知：

1、本次活动不可转让给非本中心学员家庭；

如有亲友参加可提前预约缴费，100元/人次（参加cs活动的学员不低于1.2米）；

2、家长提前10分钟到达目的地，以便集合点名；路途中安全由家长自行负责；

到活动地点交由工作人员和校区负责教师；

3、本活动纯属亲子游戏，请家长和孩子保持良好心态，切勿因求胜心切引发安全隐患，造成后果自行负责。

本次活动最终解释权归天骄教育集团所有

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](#)

珠宝年底促销活动宣传语篇三

时间：12月23日—1月2日

宣传：

1、dm刊宣传。

2、微信朋友圈宣传。

3、店内外广播宣传。（店内外播放活动内容、促销商品、圣诞歌曲、新年歌曲。）

4、采购一些圣诞树，圣诞雪花，圣诞帽等与圣诞相关的商品，布置一下卖场气氛，同时用于销售。24、25日全体员工戴圣诞帽上岗。

5、联系厂家热卖，费用由厂家提供。

活动：

1、过圣诞，幸运二十五。

圣诞节当天，凡符合下列条件之一的顾客，赠送小礼品。（礼品由供应商提供，或圣诞帽一顶，或圣诞袜一双。）

年龄25、生日12.25，手机尾号2525。

2、迎新年，举杯合家欢。

活动期间，购物满x元，赠送xx酒一瓶。（找积压商品往外赠。）

3、有奖春联征集

有奖征集原创春联，要求以“xx”为主题，符合格律，寓意深刻，既体现喜庆吉祥，又生动有趣，春联单幅不超过10个字。投稿者请将春联发送至微信：注明：时尚有约，爱上xx超市。

我们将在以后的活动中公布评选结果。

一等奖：100元购物券一张。

二等奖：50元购物券一张。

三等奖：20元购物券一张。

商品：

1、蔬菜、水果每天各3种惊爆商品。（24日销售平安果）

2、冷鲜肉每天1种惊爆商品。

3、粮油、调料、白酒、啤酒、糖果、干果、果冻，饼干、膨化食品。

4、保暖、纸品、护肤品、日杂品。（本命年商品开始上市销售）

注意事项：

1、促销品一律使用爆炸签。

2、促销品必须有特殊陈列。

3、12.22日完成录入促销单。

4、12.22日整理特价商品，闭店前进行试扫。

5、12.22日闭店前粘贴爆炸签。

珠宝年底促销活动宣传语篇四

举国欢腾庆五一，开心购物去海联

5月1日5月7日

活动一：

日化节亮丽人生

联合34个主要洗化品牌举行产品会展。世纪海联超市负责统一组织文艺演出活动、展区整体规划、整体宣传及涉外事宜。厂商自行负责品牌宣传及在规定展区区域的促销活动。

太阳伞若干（供应商自备），氢气球8个以上（供应商自行广告宣传备用）、气拱门一条（20米）、外场展区（4个）、服务台前展区（其它品牌）、二楼不锈钢栏处会展厂家展区、文艺活动区（舞台、音响设备）

1、最后胜利（5月1日7日）

活动形式：采用拍卖会的形式，每天推出一档，每档2030样商品，超低价起拍。

活动时间：时间从上午9：0起拍。其余时间安排在活动之前或活动之后。

共享五一文艺演出活动（与英才音乐学校联合举办）

2、风情万种（5月2日）

活动形式：内衣秀、时装秀现场模特表演

3、款款情深（5月3日）

活动形式：婚纱展现场模特表演

4、人生风采（5月4日）

活动形式：摄影展

现场展出摄影作品；设置一处景点，现场免费拍摄（1人限拍1次）；免费化妆会；美容美发专家咨询会。

5、爱我中华（5月5日）

“世纪海联杯”少儿绘画赛、作品展

从4月25日开始，少年儿童（6-13岁）凭一幅作品在服务台前报名。

5月5日展出报名作品，再加上现场参赛作品综合得分，评出一、二、三等奖3名，其余为纪念奖。

比赛内容：以“锦绣中华”为主题作画一幅。

奖项设置：一等奖：二等奖：三等奖：

6、明星在线（5月6日-7日）

活动形式：模仿秀卡拉ok赛

分为少儿组（童声放送）、青年组（明星挑战）、老年组（老有所乐戏曲票友之夜）三组

从4月25日开始免费报名。桥西店服务台进行详细登记。桥西店从4月25日每天晚上7：30-9：30在店前为音乐爱好者免费提供练习。

奖项设置：

每组3名，一等奖：二等奖：三等奖：

1、换季商品蹦极行动

联合厂家促销和桥西店自行促销，选出10余种针棉商品五折销售。

2、生鲜潮、早市价

推出几种超低价生鲜商品进行限卖。

3、购物套餐，盘盘开怀

购物达规定现金者，凭电脑小票加规定现金在指定处换购指定日常生活用品。

活动二、爱情岁月甜蜜之旅

促销思路：五一将是婚庆的市场，将营销目标锁定在五一劳动节，针对婚庆市场开展营销活动，提高企业在婚庆市场的占有率，提高企业知名度。

促销对象：五一节期间举行婚礼的未婚伴侣

促销目标：在促销期间将举行婚礼的未婚情侣锁定

促销时间：4月26-5月7日

1、极地情婚纱show(二至三场)

由极地摄影浓情推出其款式新颖、气质特数款婚纱，邀请知名模特举行“极地情婚纱show”极地情婚纱show气势恢宏，内容丰富，必将吸引众多青年男女特别是将举行婚礼的恋人的青睐，为极地摄影提供宣传的有效途径。

2、见证爱情，留住精彩

3、甜蜜之旅

活动期间，凡在xxx一次性购物80元以上的未婚伴侣，可享受免费婚照一套。

4、爱情岁月，幸福共享

活动期间，凡在极地摄影拍摄婚纱照的爱情伴侣，凭极地开出证明单，在xxx超市购物享受9.8折优惠。

1、电视广告岳阳无线频道8次

2、广播电台10天

3□xxx商品快讯1500份

4、店面pop

5□xxx店面布幅广告1幅

6、报纸广告□xx信息报》1/4版1次

8、活动期间举行婚纱摄影展，设置拍摄景点一个。

珠宝年底促销活动宣传语篇五

一份好的活动策划案，能给企业、商家带来的效益是不言而喻的。本站策划书频道为您提供各类活动策划书，包括活动策划书汇总精选、2018策划书格式大全汇总。以下提供的是音乐手机新年促销活动策划方案。

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化音乐手机，完美音质的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响

2018年12月20日-2018年2月15日，凡购买音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

促销活动的开展方式：此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(最高为100%)单台礼品价格

各地的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。配合本次促销活动，公司将专门制作陈列，形象展示，现场活动用pop物料。

除不可抗力影响外，本次促销的所有赠品，户外促销活动以及形象布置的宣传物料，须在9月10日之前到达各一级仓库。

赠品配送方式：：赠品必须由促销员控制，赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应。

促销活动注意事项：从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备□k098□k028□k128必须配真机。

专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机完美音质的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出完美音质的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在12月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在长沙市投放的临促数量(300名临促)，估计各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在元旦三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

*注意元旦人流特点。对历次节假日旺季的观察表明，以国庆为例，第1，2天，省会城市，二级地市的人流量会大，第1天的销量会达到平时7-10倍，第2天达到平时的3—4倍；第3，4，5天，人流回落到地市，县城，乡镇，销量为平时的1.5—2

倍;第6, 7天, 一级城市又有所上市, 但总量增长不大, 和平时周末类似。各地注意根据此人流特点, 安排促销活动开展和资源调配。

*元旦当天要准备低价格机器冲量。比如□k218等。

预防问题: 赠品的流失问题, 必须有严格的流程控制, 促销员必须填写《赠品发放登记表》。每发放一个赠品, 都必须在表上做相应填写。

活动效果延续性的问题。要设定促销目标, 开展分组竞赛; 促销活动过程中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果; 利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

附:

终端赠品发放登记表

策划书频道资料推荐

2018策划书格式大全汇总

活动策划书汇总精选

珠宝年底促销活动宣传语篇六

活动方案具有很高的技术含量, 一个成功的活动方案不仅要要求写作者掌握熟练的文字技巧, 同时也要对活动的创意和执行有相当的经验。不妨看看相关内容!

一. 促销思路:

1. 圣诞、元旦商机加强各门店气氛布置, 大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式, 激发门店布

置的积极性。

2. 各连锁分店全力执行“圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

二. 促销时间□20xx年12月21日--20xx年1月3日

节庆假日

冬至：12月22日平安夜：12月24日(星期五)

圣诞：12月25日元旦：01月01日(星期六)

三. 促销主题：圣诞狂欢度平安，元旦送礼乐翻天

四. 促销商品组织：

1□dm版面安排□8p□促销商品70支。

2□dm商品安排：

封一：封面活动主题圣诞来历

封二：圣诞用品专版20单品

封三：洗化、家居百货20单品

封四：酒饮、奶制品20单品

封五：杂货休闲食品为主20单品

封六：杂货南北干货、调味为主20单品

封七：火锅料、汤料、水饺、汤圆20单品

封底：生鲜20单品

3、版面设计以紫色，红色为主色调，突出季节特点，另外突出冬季促销主题，促进商品类商品的销售。

五. 促销商品活动

1. 冬至(12月22日)当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2. 圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3. 元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；(目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。)

4. 元旦快讯促销品以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5. 生鲜商品建议每天做1—2个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

六、活动促销

第一曲：《购物28圣诞帽带回家》

时间：12月22日—12月24日

地点：各连锁分店

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满28元，即可凭当日电脑小票送圣诞帽一顶，（指定柜组除外）单张小票限领一顶，数量有限，送完为止。

圣诞帽：10000顶*0.8元=8000元

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间：12月22日——12月25日，每晚6点—8点

地点：各连锁分店

内容：

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果□a类店约配20公斤，，合计约400公斤。

12月21日前下发各店；

4、其他赠品、小礼物，由各门店自行解决。

第三曲：元旦送大奖，购物更疯狂！

时间：12月29日——元月2日

地点：各连锁分店

内容：

1. 活动期间，一次性购物满48元的顾客参加抽奖一次，以次类推，两次封顶，百分百中奖，永不落空。（特价除外）

兑奖地点：各门店大门口

兑奖办法：即抽即中，即中即奖。

2. 奖项设置:

一等奖30名奖自行车一辆售价200元=6000元

二等奖400名奖怡飘10装卷纸一提

或可乐一提售价10元=4000元

三等奖1000名奖xxxx酱油一瓶售价3元=3000元

纪念奖10000名奖立白洗衣皂一块售价1.5元=15000元

珠宝年底促销活动宣传语篇七

以下是超市周年庆促销活动策划方案全文

一、活动目的

结合***20xx年度营销规划，制定并实施四周年店庆营销方案，以增加超市聚客力和商品销售，增强市场控制能力和社会影响，获得经济效益和社会效益双丰收。

二、活动主题:

欢乐总动员——****四周年庆典倾情上演

三、活动原则

制造惊喜给顾客以实惠，营造热烈的购物气氛。

四、活动内容

4.1活动时间

20xx/11/29—20xx/12/07

4.2 促销形式

4.2.1 促销主体

4.2.2 促销热点

散装大米11月29日、12月5日两天超低价销售，1.02元/斤(其余时间1.05元/斤)，使活动掀起两个高潮。

4.2.3 促销陈列

4.2.4 厂方促销

采购部与营销部提前联系规划好供货商自办的促销活动，对于供货商举办的`特殊的、力度大的或较新颖的促销活动，给予积极配合和宣传(包括广场演出和dm宣传)。

4.2.5 专题促销

心动商品惊喜价——优质低价想不到的实惠，活动期间，每天限量推出几十种超特惠商品回报给您，真正惊爆惊喜，物超所值。

(11月29日、30日送洗衣粉一袋，12月1日、2日送酱油一瓶，12月3日、4日送面巾纸一盒，12月5日、6日、7日送洗洁精一瓶)。

触“电”有礼——为庆祝四周年店庆，***店、***店、***店、**店联合推出家电促销，高品质低价位，惊喜多重奏，好运滚滚来。

dm幸运大抽奖——11月29日—12月4日，每天购物一定金额者，持店庆活动海报印制的抽奖卡(每人限填一张，以身份证号码为准，复印无效)，可到各店服务台投卡参加店庆四周年

幸运大抽奖活动，12月5日10时在**店门前广场统一开奖，产生一等奖2名，各奖29寸彩电一台，二等奖10名，各奖微波炉一台，三等奖30名，各奖床品一件，甜蜜奖200名，各奖礼品一份。

4.3分工

负责12月5日广场抽奖仪式布置，联系演出乐队；

4.3.3各店管理部在服务台设置dm投卡箱，张贴介绍dm抽奖活动的大号海报(注明活动规则、员工不得参加、本活动由公证处公证等内容)，12月5日9:00前将抽奖箱完整地送到服务台，中奖名单产生后立即通知分店。

4.3.6保安部维持好活动期间营业秩序；

4.3.7后勤部配合12月5日广场活动的舞台布置。

珠宝年底促销活动宣传语篇八

二、活动时间□xxx3年12月5日——12月25日

三.活动内容:

1. 整点抢购天天有

在整个元旦活动期间的每一天选择固定的`整点举行商品5折优惠抢购活动

2. 限量礼品, 先到先得

凡是在商场的元旦活动期间一次性消费满一定金额的就可以凭小票获得超值礼品(商家自行更加交易金额的数量而定礼品, 每天数量有限)。

3. 回馈大抽奖

消费者可以凭借小票在元旦活动期间参加抽奖活动(现刮现兑人人有奖);

4. 圣诞”奇遇”来店惊喜

在元旦活动期间，我们将会有圣诞老人不定时的出现在商场的多个店面中，只要是有幸遇到的即可获得圣诞老人派发的精美圣诞礼物一份，数量有限，送完为止。

超市元旦活动主题(五)：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动主题：欢喜购物贺新春，齐家同贺旺财年

活动目的：稳定老顾客，发展新顾客，引导消费者，在节日期间提高销售

活动时间□xxx6年1月1日—xxx6年1月3日

活动一：迎新春，贺新年，送春联

活动时间□xxx6年1月1日

活动内容：凡在本超市购物的顾客，可在卖场指定地点领取xxx6年**台历一本。限50名，送完为止。

操作方法：

1、分场在收银处指定领取区域，由专人负责春联的发放；

2、活动结束后分场将春联的发放明细统一整理后，注明分场号交回营销部。

活动二：年到福到礼送到

活动时间：xxx6年1月1日—xxx6年1月3日

活动内容：

凡在本超市一次性购物满88元，凭单张收银条均可在分场指定地点领取新年红包一个，购物金额不得累计。顾客凭红包里相应的优惠条款，在本超市获得相应的新年实惠。

操作方法：1、卡片需加盖分场专用章；

2、卡片在兑换商品后需注明已换并回收；

2、新年卡片设计制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；

3、红章制作(营销部)活动店12月24日至营销部领取；

4、活动兑换时间截止后1月12日将兑换商品明细及卡片交营销部；

5、分场每天统计出红章各个级别的总数。

活动三：庆元旦贺新春送大礼

活动时间：xxx6年1月1日—xxx6年1月3日

操作方法：

1、活动结束，分场将收银小票统计整理于1月20日返回营销部，附换赠明细表；

3、已换部分商品由营销部提供的收银小票报商家处进行冲兑；

活动四：**、**影楼喜连缘，百家欢喜贺新春

活动时间□xxx6年1月1日

活动内容：在活动时间内，凡在本超市一次性购买金额达到一定标准，凭单张收银条均享受

一次性购物满58元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送一张艺术照

一次性购物满88元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送两张艺术照

一次性购物满128元免费提供化妆、造型、服装一次，照艺术照。送四张艺术照

一次性购物满218元免费照全家福一次，限3人，送两张

操作方法：

- 1、**超市在专版海报上宣传活动内容，并宣传**影楼的特色服务。
- 2、**影楼提供折扣支持和照片支持。
- 3、双方本着互惠互利的原则，如果任何一方未能满足方案中提出的要求，均承担另一方的所有损失。
- 4、满足金额的顾客的收银条均加盖分场章和附上**影楼宣传册，顾客凭此据均可在**影楼享受优惠。
- 5、顾客享受优惠时间截止到xxx6年1月3日
- 7、收银员在收款时，查看顾客是否满足其条件，然后将收银

条加盖公章与送出宣传册。

元旦活动策划方案