

# 最新珠宝店元旦活动方案策划 珠宝店活动策划方案元旦节(通用5篇)

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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 珠宝店元旦活动方案策划篇一

2022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。xx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。

xx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。

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。

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。

### 1、确定活动主题

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 $x\%$ 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

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“xx”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。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“xx

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xx公司大气精致的形象。

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。

活动时间□x月x号

此次活动在xx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。

## 珠宝店元旦活动方案策划篇二

2022年x月x日——2022年x月x日。

xx珠宝全国各地专卖店。

“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x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）2022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。

## 珠宝店元旦活动方案策划篇三

活动背景：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。

活动主题：相约\_\_浪漫一生

活动时间：8月2—8月6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”

——钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 珠宝店元旦活动方案策划篇四

活动主题：

《戴蓝欧珠宝送吉祥大礼》

活动内容：

一、购买蓝欧珠宝5000元以上赠送“金水晶”吊坠一个

二、购买蓝欧珠宝10000元以上赠送“皇家祈福”手串一个

三、购买蓝欧珠宝30000元以上赠送“马年贺岁金条”10克一个

店内辅助活动：

一、购物赠送500元现金券

活动形式：凡有消费意向的顾客都可在消费者购买前赠送500元现金券促进达成销售。

二、《有奖猜一猜》

活动形式：在门口立广告牌一个每日更新10道有奖竞猜题目，题目以蓝欧店内珠宝知识为主，每天10个题目答完为止，活动期间每人只限答一题，展板每天标示答出题目和未答出题目。

三、店长特权专柜

活动形式：选出促销商品，放入明确标示的“店长特权专柜”中，只有店长在得到店长授权时才可以以8折销售。

统一口径：店长特权专柜商品为每季特许促销商品，限量发售。

宣传媒体：

一、盘锦图文台：

二、dm单：

三、杂志：（爱尚杂志）

四、水游城所有店内布置（柱子、大条幅、南侧楼体广告位、橱窗电视内容、门口展架、楼体报刊架）

五、四店联动x展架宣传

六、手机短信

七、小区电梯广告

宣传媒体内容：

一、广播：

1、老公：过年了，送我个珠宝首饰呗！

2、想要什么珠宝

1、我就要蓝欧珠宝

2、蓝欧珠宝，在哪

1、就在水游城，是一个专门卖国际高端珠宝的专营店

2、没问题，听老婆的，咱就去蓝欧珠宝，选个好首饰羡慕死你那些朋友

3、戴蓝欧珠宝送吉祥大礼过幸福新年

二、dm单：

主题、内容、店面形象、赠品图片、情谊礼品区、我要魅力过春节

三、四店联动x展架

高档首饰、活动简介、店面形象

#### 四、其他媒体

全部以活动主题、礼品为主，突出春节送礼

## 珠宝店元旦活动方案策划篇五

### 一、活动目的：

依托假日经济，通过强有力的促销活动，吸引消费者关注，促进消费者购买，提升销量是不言而喻的，是一种必要的促销手段。以节日为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传珠宝品牌形象，提高品牌知名度和美誉度。通过多样化的促销活动，拉近企业与消费者的距离，提升品牌忠诚度，最大限度的提高店内人流量、聚集人气、扩大专卖店的销售业绩。现在的`珠宝商品市场，不仅珠宝商品同质化，就连商品的促销手段也是同质化严重，黄金售价一个比一个低，行内都说卖的白菜价。要想在看着都一样的促销活动中脱颖而出，只有出奇才能制胜。新颖构思的力量，是不可忽视的，也是在目前的这种胶着状态下最需要的。

### 二、活动主题：

“金”动全城“爱”在\_\_珠宝，圣诞元旦为爱而放“价”

### 三、活动时间：

20\_\_年12月25日——20\_\_年1月3日

### 四、促销活动内容：

一重礼：进店免费礼

无需购物，进店就有礼。活动期内所有顾客凭dm单进店登记后均可免费领取精美礼品一份。每天限量发放，珠宝商家可自行选择，在深圳珠宝展会上就有一些商家赠送珍珠耳钉，配送品牌logo的珠宝包装盒，使顾客收到礼物后，能和亲戚朋友分享，也能使更多人了解品牌。

## 二重礼：回馈感恩礼(特价除外)

直接返现让利消费者，根据不同价位段的产品设立不同的产品促销组合。

活动期间，黄金每克优惠10元，铂金每克优惠20元[k金、钻饰、翡翠折优惠(折扣建议和平常的折扣一样保持不变)。

买k金、钻石、翡翠实付满\_\_x元减\_\_元，满\_\_x元减\_\_元，以此类推。

20分钻石戒指\_\_x元

30分钻石戒指\_\_x元

情侣对戒\_\_x元

翡翠手镯\_\_x元

k金吊坠+k金项链\_\_x元

6围1镶嵌钻石女戒\_\_x元(详细产品根据自家主营产品定夺)

## 三重礼：元旦红包礼(代金券)

活动期间每天上午10点和下午16点准点派送红包礼100份，红包以现金券的形式发放100至500元不等，红包派发方式从面额500元发至100元，先到先得。

## 四重礼：元旦现金礼(特价除外)

抓现金百分百中奖。根据购买金额，分级抽奖，直接发放现金，现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。现金的金额和数量可分10元，20元，50元，100元，数量可自订。

## 五、重礼

### 情侣套餐——爱要大声说出来

此次活动期间特别推出钻石婚庆情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。为顾客提供新婚、婚庆祝福。可与一些婚纱摄影机构合作，购买钻石首饰，赠送婚纱摄影代金券。

## 六重礼□vip卡

### 活动前准备：

- 1、发放彩页可从活动前7天发放一直延续到活动结束。微信的宣传必不可少，并给认证用户更多的手段向粉丝们推送信息，其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。
- 2、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。
- 3、报纸软文加dm广告在各地的受众也是很广泛的。公交电视广告也是不错的选择，可选择在上下班高峰期播放，人流量大，受众面积多为上班族。同时需要很强的连续性，在一

周内至少隔天发布2-3次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

4、短信宣传，微信宣传：以短信为平台，在微信上发布活动讯息，宣传活动；为老客户发送相关活动信息，活动期间免费给老客户保养珠宝饰品，同时挖掘潜在的消费者。

5、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。比如在活动期间可以播放露天电影，邀请腰鼓队、锣鼓队、卡通人模游街、电动车游街宣传，只要可以烘托十一、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

## 六、终端布置建议：

1、拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。布置圣诞树，圣诞树上悬挂糖果，真人打扮圣诞老人，为来往路人发放糖果宣传单，同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如腰鼓队、露天电影等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1)周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作，烘托喜庆的节日气氛。

(3)门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展版一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。海报由策划部提供设计模板，商家在做活动时候自行组织填写和张贴。

(4)精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。珠宝道具陈列突出主题以及整体品牌

形象。节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加婚庆主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

(5) 店内：门口设立明显标示本店或珠宝品牌logo的接待处，条件允许的话可以设立迎宾和导购小姐。十一期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。