

2023年珠宝销售策划方案 珠宝品牌销售策略珠宝品牌销售策划方案(优秀5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。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。

珠宝销售策划方案篇一

1. 福泰珠宝，珠光宝气。
2. 福随一生，爱如泰坦。
3. 无名等待有名福泰福泰钻戒。
4. 真情永不变，福泰珠宝见。
5. 璀璨人生，因为有你。
6. 最重要的是你在我身边。
7. 最美的砖给最爱的你。
8. 有福泰，有真爱。
9. 钻石很长久，代表我和我。
10. 情比金坚，只需一克拉。

珠宝销售策划方案篇二

1. 简约自然，快乐分享。

2. 永葆真情，幸福如愿。
3. 珠光宝气，终生福艳。
4. 美丽留存，快乐相伴。
5. 你我结缘，幸福心间。
6. 一颗真心永作伴。
7. 美丽欣妍，快乐心愿。
8. 选择欣妍，真爱你我连。
9. 选择欣妍，真爱将手牵。
10. 爱她，就送bolly真品质，真生活。
11. 爱你一生不变，铂宝丽。
12. 爱需要表达出来，你是我今生的挚爱。
13. 宝缘世界，利享大众。
14. 铂宝丽，让“饰”界更美丽！
15. 铂宝丽，戴出人生新(心)篇章。

珠宝销售策划方案篇三

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！

活动时间□x年04月28日——05月03日

活动内容：

活动内容：

(一) “劲爆”

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等您来发现，

(二)：凡是在活动期间购物都有礼品送。

1、凡活动期间购买钻石满1951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1999元钻石吊坠。

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。

珠宝销售策划方案篇四

只为你谨守爱的诺言

恍若花丛中传来

轻盈美妙的夜曲

为我们奏响爱的主旋律

尽情畅享真爱人生

一。活动时间：

10月1日-10月7日，时间为一周。

二、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！

三、活动内容：

活动方案一：开展“名门珠宝杯”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。最好能把“名门珠宝”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。

活动方案二：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“名门珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与名门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）

2、反之，凡在名门珠宝店购满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）

活动方案三：聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，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1999元，送手机充值卡100元。

特别企划：爱你一万年（参考）

活动地点：门前广场

活动时间：预期为一个小时至一个半小时

活动说明：钻戒是象征永恒的物品，在活动上推出“爱你一万年”企划与商品特性以及整个活动主题十分吻合。

活动布置：搭建一高台，铺上红色地毯，用彩色纸板、海报等，围绕“爱你一万年”发挥想象，制作各种造型，营造温馨活泼、充满浓情爱意的氛围。

活动引语：爱不是藏在心里，爱要大声说出来，爱要用行动来明证，拿出勇气，让爱接受三关考验！

第一关：说出你的爱

当一份爱情摆在你面前的时候，也许你没有去珍惜，也许你没有机会向他或她坦

白，现在给你一个机会，你就大胆勇敢的大声说出你的爱吧！让全世界都听到你的爱！现场只要有青年男女敢在现场大胆表白他(她)对她(他)的爱情，就算过关，上场表白时间不得短于两分钟，可以用歌唱、肢体语言等各种方式表白，但其中必须提到“爱你一万年”五个字。

第二关：心灵默契

主持人现场提三个问题：只要双方回答一致，就算过关。

第三关：吻

既然你爱我，那就用行动来表示吧。何种形式吻都算过关（推动活动进入最高潮）

奖品设置：

1. 凡是参加活动顾客都将获赠一份价值50元的精美礼物，礼物包括玩具、手表、礼品等，一对顾客限领一份。
2. 闯过三关的顾客将获赠一份神秘礼物，价值500元的“名门”首饰一件，限赠十份。

珠宝销售策划方案篇五

1. 幸福缘于收藏的玉石，传承百年玉石文化，具有收藏价值。
2. 尊贵独享，传承一世，习信堂珠宝与您一同评鉴玉石底蕴。
3. 玉世情缘，永恒增值——习信堂珠宝。
4. 世界看缅甸，中国看习信，习信堂，真翡翠！

5. 与玉器结下一世情缘，带来是永久增值空间。
6. 玉世情缘，代代相传——习信堂珠宝。
7. 与玉器结下一世情缘，好的玉器作品是值得代代相传，从而侧面阐述无限的升值空间。
8. 带上的不仅是美丽，更是品味，习信堂珠宝，值得大家爱戴（带）。
9. “缘”于心动，有“心”人的选择。
10. 爱情恒久远，感动永相随。