

# 2023年珠宝七夕活动方案 七夕节珠宝活动方案(实用6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 珠宝七夕活动方案篇一

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的`降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年xx月xx日——xx月xx日

20xx年xx月xx日——x月x日

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

- 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

### 1、情人气球对对碰

制作xxx—xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

### 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。

（时间□x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

XXXXXXXXXX

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c□购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 珠宝七夕活动方案篇二

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

## 活动二：拍照留住你的爱

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

## 活动三：套餐吃出幸福感

情侣套餐包括：

a□1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b□1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c□1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

## 活动四：视频传递爱的告白

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的`小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟。

## 珠宝七夕活动方案篇三

活动时间：8月20——8月24日

活动内容：

黄铂金：

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

“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）

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。

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

## 珠宝七夕活动方案篇四

一、活动时间：

20xx年8月14日-8月16日

二、活动主题

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲□20xx年8月16日(节)好节相连，情人节是表达爱情的机会，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xxx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。

#### 四、活动目的：

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。

#### 五、活动内容：

##### 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、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

##### 2. 柜台促销：

凡在\_\_珠宝专卖店/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。

## 六、活动宣传与推广

(3)各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

## 七、活动经费预算

略

# 珠宝七夕活动方案篇五

百年老店，百年好合。

(三)提升品牌知名度：配合活动宣传，制造传播效应，建立品牌形象

(四)吸纳会员+维护客户关系：提高已有会员品牌忠诚度，通过活动增加新会员

(一)在公众号推送消息或与当地知名度较高的微信平台合作推送活动文章，设置转发积赞送礼品如送美甲套装、情侣对杯、毛巾、遇水开花伞定制毛巾开业礼品多种毛巾样式、毛巾上可以绣字。还有这款非常漂亮的广告磨砂玻璃杯，时尚靓丽的外表，加上店铺的logo让广告完美的融入到杯身。

(二)联系传统平媒：报纸、电视台进行活动投放

(三)下乡车：用下乡车喇叭宣传方式进行推广宣传，宣传

## 车喇叭广告建议网上录音

（六）群体游街：统一服装或玩偶造型游街，工作人员可手持大旗帜、广告风车、定制气球等，在物料上印活动宣传口号及促销亮点，风车在游街途中可以送给小朋友，定制地推风车礼品，华丰广告风车，作为夏季潮流礼品，让大人回归童年，让孩子享受童年，客户群体广，广告印刷漂亮，也可以印二维码。

1、员工配合穿着红色旗袍或礼仪服，佩戴绶带，制造节日喜庆氛围；

2、员工贴臂贴，臂贴可为珠宝门店二维码，随时让顾客扫一扫关注，享受折扣活动，同时提高公众号的粉丝量。

1、布置气球拱门，红色拱形门，主要突出喜，庆热闹的氛围。

2、门口铺红地毯□pvc底面、贴合地面，防滑耐用、柔软舒适，环保丝圈：精工细做，健康环保、耐用、耐磨、易清洗。

### 满999送喜结良缘套碗

#### 珠宝定制套碗开业礼品

送结婚新人一套红红的喜庆套碗，寓意红红火火的一生。

### 满1888送空调被抱或者珠宝枕被

#### 珠宝抱枕被钉子礼品

#### 珠宝电子秤礼品

电子秤有多种规格，都是采用钢化玻璃，精细磨边，不会因为小孩子随意玩而划伤。电子秤以简约，小巧的身体受大众



喜爱。

满3888元送康夫吹风机

珠宝定制吹风机

满4888元送朵唯多功能蒸汽挂烫机满5888元送品牌电饭煲

珠宝电饭煲定制礼品

家庭必备，只有拥有一个好的电饭煲才能做出家人爱吃的米饭，华丰定制电饭煲，来源品牌电饭煲，印上商家logo[]珠宝专版盒子，送给高消费的客户，让客户购物舒心，礼品拿得开心。

前期宣传一般在7天

中期活动持续3天

活动过后可以用一天做后期反馈

活动所需礼品/物料需要提前一个月定制准备

以免有些礼品货期过长

导致礼品赶不上活动

七夕礼品定制特惠

华丰礼品为给更多的客户提供优质服务

我们一直鼓励

重大节日前的活动礼品

提前一个月准备定制

## 珠宝七夕活动方案篇六

活动时间□20xx七夕节

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题要素：古典情人节、优惠、服务

主题阐述：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。

活动地点：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。

活动概述：

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。