

珠宝的营销方案策划 珠宝店营销策划方案 (通用9篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

珠宝的营销方案策划篇一

活动主题：

中秋团圆珠宝相伴

活动范围：

__各加盟商

活动时间：

20__年9月30日至10月1日

活动思路：

- 1、活动要全场进行，以达到最大销售为目标。
- 2、活动要做店内氛围布置，要有节日元素。
- 3、要提前媒体抄作，加强节日影响。

活动目的：促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升珠宝公司的

知名度和美誉度。

活动内容：

活动一：“喜从天降”活动

1. 准备心形彩色气球，内置彩纸和奖卡。（可以在派发广告气球内放置）
2. 购物的顾客将气球拍破，爆出彩纸和奖卡（每个气球都要有奖，卡上注明奖项）

奖品设置：

翡翠饰品、水晶饰品、消费券、打折卡等，加盟商也可根据自身情况自行准备礼品。

活动二：“真情感恩”活动

精选一批店内的忠实顾客（曾经多次购买或消费额度较高）以电话告知的方式通知其到店内免费领取高档月饼一盒或其他精美礼品一份。

活动三：老顾客在活动期间可享受会员专属优惠或折扣。（具体情况加盟商自定）

备注：

- 1、店内所做活动，须提前向员工详细说明，以达到理解一致，口径一致。
- 2、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。
3. 加盟商若经营有贵金属或其它珠宝饰品的，可相应推出互

动优惠活动。

珠宝的营销方案策划篇二

9月25日-10月15日

八喜同庆--燃情

1、抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18k项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”（连号）、手机号码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

(2) 印制活动宣传页20__份在9月13日起派发；

(4) 9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

珠宝的营销方案策划篇三

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。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x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”—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。

珠宝的营销方案策划篇四

为了能更好的传达银灵石尚情感文化，增进消费者对“银灵石尚”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“银灵石尚”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的`庆祝活动，使“母亲节”深入目标消

费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

- 1、为天下所有的母亲送一份真诚祝福；
- 2、带动银灵石尚店内产品销售；
- 3、承载、传播厚重的中华民族传统文化，打造时尚的银饰品牌。

感恩母亲，真石传情！

迎合目标消费群心理，满足情感需求。

目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的人士。由于工作繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

5月10日—5月12日

- 1、凡活动期间陪母亲光临银灵石尚店购物的顾客，均可享受8折优惠。
- 2、结婚20周年以上的母亲，可凭相关证件，到银灵石尚领取精美礼品一份。（礼品建议用耳钉，20-40元之间。名额有限，赠完为止），并可享受折上8.8折优惠。
- 3、在银灵石尚店内消费满20xx元以上，__婚纱影楼为您的父母免费拍摄婚纱照一套（执行方式：可在当地联合一家婚纱影楼，并以“献给母亲的爱”为套系名称。）（此方式供参考）

5月10日—12日，“银灵石尚”三重贺礼敬献天下慈母。实惠礼：

折上折珠宝;孝心礼: 鲜艳康乃馨;甜蜜礼: 婚姻纪念照。

珠宝的营销方案策划篇五

“心语星愿” 借浪漫的星, 许下诚挚的愿, 与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 1、最终目的: 提高产品销售量;
- 2、直接目的: 借活动提高品牌知名度和美誉度;

三、活动时间

5月x日----5月x日

四、活动地点

_珠宝_区各卖点

五、主办单位

_珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们;
- 2、献给不能共度情人节的情人们;
- 3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

(目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到_珠宝的与众不同。)

道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在x月x日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦!我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。

珠宝的营销方案策划篇六

“心语星愿” 借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

三、活动时间 1月23日——2月20日

四、活动地点 __珠宝__区各卖点

五、主办单位 __珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分：

- 1、献给能够共度情人节的情人们；

2、献给不能共度情人节的情人们；

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们 与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

2、献给不能共度情人节的情人们 有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

“心海”

3、献给单身贵族们的 彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。 倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一 “心语星愿” 对你的他(她)许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到__珠宝的与众不同。） 道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二 “真情宣言大募集” 参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(她)的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他(她)。（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。） 为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个

密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。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。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三 “购物有礼” 凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花) 活动亮点四 您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰，营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星，五个小星星)。挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；x展架：展现活动各项内容。

九、前期准备

1、人员安排 (略)

2、物资准备 (略)

珠宝的营销方案策划篇七

心存感恩，爱在行动

为回馈广大新老顾客，本店值此感恩节来临之际特举办一系列活动，以提高产品销量，取得预期目标利润。

藕塘职教园在校大学生

爱迪尔珠宝无锡商院模拟店

活动一：真情感恩礼

活动期间，消费者凭宣传单进店即可领取小礼品一份。数量有限，送完为止。

活动二：感恩连好运

活动期间，凡在本店消费满一百即可参加抽奖活动(中奖率100%)，惊喜多多，预购从速。

活动三：实惠感恩心

活动期间，凡一次性消费满168元即可享受8.8折优惠；满268即可享受8折优惠，买的越多折扣越多。

(1)活动前三天印制好活动宣传单，并安排人员在人群流动性强的场所进行分发。

(2)活动前一天准备好活动所用道具(小礼品、抽奖箱、奖品、会

员卡等)。

(3)活动前，人员安排要到位，做到责任到人(产品销售人员，收银人员，负责抽奖人员，礼品、奖品分发人员等)

(2)活动期间，控制人流量保护好顾客人生财产安全，防止发生生意

外事件。

(1)宣传单(共1000份)100元

(2)小礼品、奖品费300元

共计：400元

珠宝的营销方案策划篇八

活动时间：活动地点活动主题：活动背景及目的：活动形式：

1. 活动内容：

(1) 三年之约：

我们签约的形式担保凡购买xx珠宝“信守”系列新款钻饰的顾客在以后的三年时间内爱情甜蜜、婚姻美满，我们将和顾客一起信守美满婚姻的“三年之约”。

如果顾客在购买后三年内离婚，凭离婚证即可原款退还（在钻饰无损情况下）；

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xx珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后就可获退款（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：

□2)xx年12月23日□xx年1月1日（元旦□□xx年1月15日（周六□□xx年1月29日（周六□□xx年2月5日（周六）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“xx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。

珠宝的营销方案策划篇九

20xx年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升金价降低市场热度。而以打折为主价格战千篇一律，忽视品牌建设和维护。

x珠宝作为业界翘楚，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。

x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，选择节日营销重点市场。

2. 活动控制范围：优先选择特定区域。（一、二级市场）
3. 促销主要对象：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. 促销次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

1、确定活动主题

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样促销工具和什么样促销主题，要考虑到活动目标、竞争条件和环境及促销费用预算和分配。一个好主题很关键。

我们主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到结果除以其相应折扣点，最终数字作为产品定价。折扣点选择吉祥数字：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

在确定主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销商业目，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。

本次促销活动主题是“高贵、尊崇、祥和”。（具体形式见小册子）

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、祥和意思。

卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气背景音乐播放。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气氛，同时彰显x公司大气精致形象。

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刺激程度和相应费用投入。建议公司在每个销售网点举办一个抽奖活动：凡是在活动期间购买x珠宝首饰顾客：

奖品设置(设七个等级)，特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

活动时间：1月24号——2月7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。