

2023年圣诞节珠宝活动文案 珠宝圣诞活动策划方案(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

圣诞节珠宝活动文案篇一

当我工作室接到消息后，立即组建服务小组，经过缜密的策划，认真的分析，集思广益，才形成本案，其中的疏漏不周之处，尚需要双方的深入沟通，取精弃粗，最终制定出更好的方案，为项目的推广发挥更大的效力。

1、本次活动的策划着重凸现结婚钻戒珠宝品牌的意识：珠宝美人，极尽结婚钻戒珠宝的高贵大方且的气派，让高科技与人性相互结合，给人以美的享受及公司主要经营黄金，白金，钻石，玉器，针对即将到来的五一婚庆高峰，4月24日-30日的关于结婚钻戒的促销活动方案。

2、通过持续的`活动，为珠宝品牌的推广带来附加价值，增加客户兴趣，提升顾客的购买欲望，并能体现出一种与结婚钻戒珠宝形象相衬的氛围。

3、让所有到场的观众，都体验到“美丽邀约，优雅相聚”的乐趣。

1、活动时间□20xx年4月xx日，分上午10：30—12：00和下午14：30—17：00两个表演时段。

2、活动主题：“美丽邀约，优雅相聚”——xxx珠宝模特秀五一巨献

3、活动内容：本次活动主要以模特走秀为主，辅助节目表演并穿插互动游戏组成。中间有休息时间，让观众参观一下黄金，白金，钻石，玉器，了解和购买产品。在模特表演期间可以随意摄影。模特一共为6名女模特，戴着高贵大方、时尚的黄金，白金，钻石，玉器，在公司专卖店的门口前进行catwalk表演，摆出各种姿态。

20xx年4月xx日（星期x）上午

活动内容

备注

10:00-10:30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，吸引路人停留关注。

10:30-10:45

模特show活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的内容安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：专卖店的门口catwalk来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

10:45-10:55

爵士音乐

5互动游戏

模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11□15□11□20

公司产品推介

mc产品相关信息问答游戏

11□20□11□30

热力拉丁舞

（可以根据当地节目情况替代）

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

11□30□11□40

互动游戏

模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11□50□12□00

爵士音乐

精彩的萨斯风表演结束后mc同时宣告上午活动告一段落，向消费者预告下午活动及购物抽奖活动的精彩内容！

14:00-14:30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，开始暖场，吸引路人停留关注。

14:30-14:45

模特show活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的 content 安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：专卖店的门口catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

14:45-14:55

爵士音乐

高雅的音乐让受观再次感受与之相媲美的结婚钻戒。吸引更多消费群。

14:55-15:05

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介珠宝产品。

15:05-15:15

5模特show

catwalk来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿

势，配合摄影。

15□15□15□20

公司珠宝产品推介（重点结婚钻石）

mc产品相关信息问答游戏

15：20～15：30热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

15：30～15：40互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！
同时推介公司珠宝产品。

15：40～15：50爵士音乐

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！
同时推介公司珠宝产品。

16□00□16□10

热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

16□10□16□15

公司珠宝产品推介

mc产品相关信息问答游戏

16□15□16□25

模特show

catwalk□来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

16: 30活动结束

mc宣布当日活动圆满结束，向人们预告购物抽奖活动的精彩内容！

- 1、印制宣传单张，活动前五天开始在活动地点附近进行夹报派发；
- 2、联系当地的主力媒体的记者，活动前3天在报纸上进行宣传；
- 3、在当地电视台投放活动字幕广告。

七、费用预算：

- 1、专业模特儿(6女)：300元/天（两场）×6人=1800元/天；
- 2、爵士音乐(1男)，500元/天（两场）；工作报告总结请访问
- 3、拉丁舞(1男1女)，800元/天（两场）；
- 4、主持人(1女)，500元/天（两场）；
- 5、游戏道具(以具体节目而定)，

6、舞台、音响（全套，含喷画、安装，具体方案见设计稿），3000元/天；

8、其他费用（含模特、工作人员、物料交通运费与布撤场及其它小

礼品等□20xx元/天，费用合计：元。

注：活动小礼品可购买约2元/条的精美水晶手链等，以上费用未含活动报批费，其他以实际发生的费用为准。

时间安排可以以当时的情况而定，把一天的时间安排为一个上午也可以，这样费用可以减少1/3左右。

圣诞节珠宝活动文案篇二

喜迎圣诞——xx珠宝带来吉祥好运

1、专卖店

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂小装饰品高度1.8米）、彩带十米、雪花喷字、圣诞帽、灯带悬挂吊旗及小型饰物，上面写好促销活动的详细介绍。

1、节日形象：加盟商自行制作节日形象以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是xx系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有本店的标志，烘托气氛较强的特点□xx珠宝圣诞促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3□vip卡，凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。（第二次消费时才能使用）

4、凡一次性购物满xx元以上的顾客送精美礼品一份。（加盟商自定）

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。

圣诞节珠宝活动文案篇三

相处10年的情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖

爱绅士勋章彬彬有礼奖

爱骑士勋章令人感动奖

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

宣传主题2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

圣诞节珠宝活动文案篇四

活动意图：

相处10年的`情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们

以有趣的猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖

爱绅士勋章彬彬有礼奖

爱骑士勋章令人感动奖

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1

亲爱的，你真的爱我吗？

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

宣传主题2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我！

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验！

圣诞节珠宝活动文案篇五

红缘运通——**珠宝带来吉祥好运

a□专卖店

1、节日形象pop□加盟商自行制作节日形象pop(x展架)以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是红缘运通系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有古珀行的标志，烘托气氛较强的特点，古珀行珠宝圣诞、元旦促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3□vip卡

凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。
(第二次消费时才能使用)

4、凡一次性购物满2000元以上的顾客送精美礼品一份。(加盟商自定)

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

(加盟商自订)

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。