

最新珠宝店搞活动方案(精选7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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

珠宝店搞活动方案篇一

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!

店铺活动时间□xxxx年04月28日——05月03日

店铺活动内容:

店铺活动内容;

2、“寻宝”店铺活动;本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二): 凡是在店铺活动期间购物都有好礼送。

1、凡店铺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。

凡在店铺活动期间内，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)本次店铺活动最终解释权归金叶珠宝所有：

珠宝店搞活动方案篇二

1. 母亲节的由来：母亲节最早是古代的希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。

2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树立红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

xx5月14日三. 活动主题：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于企业形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情诉求为主。在母亲节当天对所有同母亲一同来就餐的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。

注：

a活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。

b广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。

c配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

1. 文案题目：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备么礼物?其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈最好的礼物。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3. 宣传方式□pop宣传海报，条幅。 .

1. 根据三家店三月份人潮统计分析：中山店周日最高人潮326人，平均人潮288人延安店周日最高人潮250人，平均人潮196人闽江店周日最高人潮232人，平均人潮196人其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。另外根据xx母亲节促销活动来看一部分人倾向于母亲节在家吃饭。我们闽江店顾客的重要组成部分儿童没有强的意识和足够经济能与母亲到红屋就餐。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。

我个人认为中山店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发放康乃馨80支、贺卡100份，闽江店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可。

2. 促销成本预算

康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.5至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具有一定保存价值。费用应该可以控制在300元以下。总费用可控制在600元左右，促销成本较低。

珠宝店搞活动方案篇三

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□20xx年04月28日——05月03日

活动内容：

2、“寻宝”活动；本店将在店面设立冰点价851元钻戒，等你发现，

(二)：凡就是在活动期间购物都有好礼送。

1、凡活动期间购买钻石满20xx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20xx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：

珠宝店搞活动方案篇四

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。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。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

5月20日

岁月无声——真爱永恒

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

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。

第二部分：具体活动方案

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝。

1：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。)

珠宝店搞活动方案篇五

“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

20xx年8月15日星期天19：30——22：00

某某酒吧

男女配合。才能玩的活动

33人左右

一 “寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

（自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。）

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩。要配合。男女是一组后都不能离开对方离开算弃权处理没有礼品不能玩下轮游戏。

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女（推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏）

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字。如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的

一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4、红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉。只要男能够牵到你的手就赢的。

5、一见钟情心心相印

6、四不象

每队男女谈论给对方学什么叫。那个队的可以男的或者女的叫男的猜。猜对算赢猜3次

失败的就淘汰。

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

珠宝店搞活动方案篇六

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

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；

5月17日——5月21日

xx珠宝华北区各卖点

xx珠宝有限公司

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，只因为爱在我们的中心。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xx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。）

珠宝店搞活动方案篇七

520珠宝送情侣

5月20日

- 1、购买一对情侣珠宝，享受5折优惠。
 - 2、购买情侣珠宝，即可获得抽奖权利，抽奖奖品为店内珠宝单品（不含情侣珠宝）。
 - 3、购买情侣珠宝达到指定金额，即可获得相应礼品。
- 1、活动期间，购买店内指定情侣珠宝即享受5折优惠。
 - 2、购买情侣珠宝，即可获得抽奖权利，抽奖奖品为店内珠宝单品，不可兑换现金或其他物品。
 - 3、购买情侣珠宝满3000元，即可获得情侣钥匙扣一对；购买情侣珠宝满5000元，即可获得情侣手机壳一对；购买情侣珠宝满8000元，即可获得情侣手环一对。礼品数量有限，先到先得，送完即止。
 - 4、该活动仅限520当天，并且不与其他折扣优惠同时享受。
 - 5、本活动最终解释权归珠宝店所有。
- 1、在珠宝店门口设置活动海报，并在店内明显位置展示活动内容。
 - 2、活动前通过微信公众号和朋友圈进行推广，宣传活动内容和细则。
 - 3、针对活动目标人群进行短信营销。
 - 4、送出宣传单和小礼品，提高客户的消费体验，留下美好印象。
 - 5、邀请本地优质婚纱摄影机构入驻处理珠宝店，提高活动的

品质。