

珠宝店线上线下营销方案 珠宝营销活动 策划方案(优秀5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。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。

珠宝店线上线下营销方案篇一

xx珠宝十周年庆浓情献礼“诺爱一生”系列美钻特价促销，寓意：“永恒承诺钟爱你一生一世”

20xx年12月x日至20xx年1月xx日

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的最佳方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

“诺爱一生”系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款(10分五款，15分三款，20分两款)。

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

恒久钻石见证美满婚姻

随着xx珠宝形象代言人、著名影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款——“信守”系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的xx钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过“恒久”这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大xx珠宝的知名度和美誉度，提高—珠宝的品牌情感附加值。

1、活动内容：

(1)三年之约：

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)20xx年12月23日—20xx年1月1日(元旦)—20xx年1月15日—20xx年2月5日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。

1、展架：65元×2=130元，条幅：150元；

2、宣传页(dm)0.5元/张×1000份=500元；

3、婚庆纪念日礼物费约：30×100=3000元；

3、媒体宣传费：5000元左右(各地不同可根据当地情况重新预算)；

4、总计：8780元。

另：

活动控制与推广问题说明：

6、印制50元或100元的现金优惠券，同时在后期通过与其他强势非珠宝类品牌经销商、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

珠宝店线上线下营销方案篇二

二、活动目的.：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。

三、目标群体：藕塘职教园在校大学生

五、活动地点：爱迪尔珠宝无锡商院模拟店

六、活动内容：

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，认购从速。

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。

七、运作方案：

(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）

八、活动注意事项：

(2) 活动期间，控制人流量保护好顾客人生财产安全，防止发生意

外事件。

九、费用预算：

(1) 宣传单（共1000份）100元

(2) 小礼品、奖品费300元

共计：400元

珠宝店线上线下营销方案篇三

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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

珠宝店线上线下营销方案篇四

一、活动时间：

6月10日—6月18日

二、活动主题：

端午节“钻石代表我的心”——超值回报消费者

三、活动内容：

6月10日—6月18日钻石吊坠及戒指超值回报价510元发售(素金不参与优惠活动)

四、活动宣传与推广

(2)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“端午节“钻石代表我的心”——超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话

的详细广告。

2、活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至__珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六、活动经费预算

1、宣传费用约3000元；

2、__展架：85元；

3、总计：3000+85=3085元。

珠宝店线上线下营销方案篇五

二、活动时间□20xx年xxxx月xxxx日至20xx年xxxx月xxxx日

三、活动说明

圣诞节、元旦这两个节日没有特定的消费群体，且活动的持续有效期较长，价格战无疑是争取消费者的方法。采用节日期间推出特定款超低特价的商品增加柜台前的人气，从而可以吸引跟多的消费者。

四、货品说明：诺爱一生系列美钻

款式风格：均以经典、高贵、简单、优雅、大方为主珠宝店新年促销策划方案--策划书。

销售对象：首饰名称寓意非常适合新婚佳人选购，款式风格同样也适合大众消费者佩戴，所以适销对象广泛。

主钻定位：10分，15分，20分，款式共10款(10分五款，15分三款，20分两款)

活动地点：珠宝全国各地专卖店/柜

五、活动主题：恒久钻石见证美满婚姻

六、活动背景及目的：

随着珠宝形象代言人、影星蒋雯丽主演的电视剧《中国式离婚》的热播，人们对婚姻方面的讨论越来越多，这些讨论最终都集中到婚姻的宽容和信任的问题上，人们普遍认为婚姻不能持久的原因在于双方不够信任和宽容。

钻石是恒久的，将钻石的恒久与婚姻的恒久联系起来就构成我们新款信守系列钻饰的情感主题，同时也构成此次促销活动的情感诉求点，我们是用带有恒久情感内涵的钻石以签约的形式保障人们婚姻的长久，我们通过恒久这一宣传点将钻石和婚姻联系起来，逐步形成与国际接轨的钻石消费文化，对行业的销售方式和消费文化也是一个创举，在消费者心中及珠宝行业中扩大珠宝的知名度和美誉度，提高珠宝的品牌情感附加值。

七、活动形式：

(1)三年之约：

注：离婚证日期在购买之日后的离婚证才可作为退款凭证，且经珠宝全国加盟店/柜在顾客居住地的民政部门调查确认后才可获退款(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珠宝送出的精美

婚庆纪念首饰，而且会在婚庆纪念日获得珠宝的祝福及精美礼物，还可经常参加珠宝举办的各种联谊活动等等。