

教师节珠宝活动策划 珠宝店活动方案(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

教师节珠宝活动策划篇一

爱在金秋缘定十一

10月1日—10月7日，时间为一周。

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

1、开展“xx珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“xx珠宝”几个文字嵌在祝福语中！奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

2、美丽人生，天长地久

活动内容：1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“xx珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并凡在与xx珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

反之，凡在xx珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

3、聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拨通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她（他）那熟悉的声音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

教师节珠宝活动策划篇二

经过了珠宝元旦促销的兴奋，珠宝商家开始全力准备珠宝春节促销方案这场更大的活动。面对着即将到来的春节促销强档，任何商家都不想输在起跑线上，因此，对于珠宝春节促销方案也都绞尽脑汁，尽力做到最好。

春节是喜庆的团圆日子，也是走亲访友的集中时段，随着经济发展水平的提高，春节也带来了旅游效应。这些都让珠宝商家们看到了商机，而同时，春节前后正是婚庆市场消费高峰期，这样再加上旅游资源所带来的国外游客珠宝消费和送礼、投资等各种非婚庆消费，春节期间珠宝市场商机之大可想而知。珠宝商家都开始跃跃欲试。

从以往的珠宝春节促销方案来看，珠宝商家给出的促销活动基本上都围绕着价格来动，有的推出购物满千元送千元活动；有的推出珠宝套餐，购买其套餐将有机会抽得万元巨奖；更多的是漫天打折，从全场9.5折到4.5折不等。但是当一个人不管三七二十一扑到一桌山珍海味的时候，是很容易噎到的，反而损害了本体。因此，面对这样的一个商机，珠宝商家要学会理性思考，而不是一窝蜂的瞎上，否则不仅浪费促销资源，也会伤害了品牌，真就把促销做成了“促死”。

珠宝春节促销方案注意要点

- 1、珠宝春节促销方案要有目标及定位，避免浪费促销资源。
- 2、珠宝春节促销方案要避免利用价格做为促销工具，防止品牌自杀行为。
- 3、珠宝春节促销方案效果要从长远角度来总结，避免出现透支以后销量的行为。

20xx年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。

*珠宝作为业界的翘楚，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。

*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，同时也是部分新品的上市。

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2. 活动控制的范围：优先选择的特定区域。（一、二级市场）

3. 促销的主要对象：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. 促销的次要对象：注重装饰；关心质量和服务。

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？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%)，把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：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的售后服务。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。

是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“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、祥和的意思。

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

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的人气。

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，促进销售的反应越大。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的刺激程度和相应的费用投入。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*珠宝首饰的顾客：

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。

报纸——

优点：1. 信息的传播可以限制在目标区域内。

2. 广告制作速度快。

3. 灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信

赖性强。

缺点：1. 杂乱，针对性差。

2. 保存性差，复制质量低，传阅者少。

3. 浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4. 一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视——

优点：1. 综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2. 能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1. 制作成本高。

2. 干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3. 大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们的可传送的信息量。

杂志——

优点：1. 区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2. 复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：1. 广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2. 篇幅成本和创意成本较高。

1、人员安排:要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi□起到整体形象的塑造；展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩；展柜用材：衬托产品形象的材质；展柜灯箱：华丽、明亮、引人注目的灯箱；展示现场商品的pop□x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点；展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？

综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行),选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题,展示公司品牌形象。详细操作不报道,以免竞争者效仿。

整个活动费用包括:活动期间员工工资(含加班费)、广告媒体费用、店铺包装费用(购买吊旗、气球、灯笼、制作条幅等等)。总费用单店控制在一万元以下。

另外还要考虑到商场的扣点。建议各个店铺负责人结合本店实际情况,参照策划方案,在活动开展前半个月,拿出详细的费用预算,及店铺包装意见,并传真给公司市场部。

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。

这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制,并以此作为其绩效考核的依据。

活动结束后,各店铺应及时盘点库存,整理销售数据(包括销售量和销售额),销售日志,结算商场扣点,统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额),实际总费用(包括明细帐)等。

从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

各分店按照以上要求认真总结,将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

教师节珠宝活动策划篇三

依托假日经济，通过强有力的促销活动，吸引消费者关注，促进消费者购买，提升销量(不言而喻的)。

以“中秋节”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传珠宝品牌形象，提高x品牌知名度和美誉度。

通过多样化的促销活动，把利益真正回馈于消费者的同时，突出温情的品牌形象，拉近企业与消费者的距离，提升品牌忠诚度，最大限度的提高店内人流量、聚集人气、扩大专卖店的销售业绩。

“金”动全城 “爱”在珠宝

20xx年9月1日——20xx年9月10日(具体时间段自拟)

一重礼：进店免费礼

无需购物，进店就有礼。活动期间所有顾客凭dm单进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明：活动期间礼品发放数量限前30名进店的消费者(预计10天300个)。商家可自行选择，建议商家可用珍珠耳环(2元)代替礼物。

二重礼：回馈感恩礼(特价除外)

珠宝不做低价，而是直接返现让利消费者，根据不同价位段的产品设立不同的产品促销组合。

活动期间，黄金每克优惠10元，铂金每克优惠20元□k金、钻石、翡翠折优惠(折扣建议和平常的折扣一样保持不变)。

买k金、钻石、翡翠实付满x元减xx元，满x元减xx元，以此类推。

20分钻石戒指x元

30分钻石戒指x元

情侣对戒x元

翡翠手镯x元

k金吊坠+k金项链x元

6围1镶嵌钻石女戒x元(详细产品根据自家主营产品定夺)

五重礼：中秋红包礼(代金券)

9月1-9月10日期间每天上午10点和下午16点准点派送中秋红包礼100份，红包以现金券的形式发放100至500元不等，红包派发方式从面额500元发至100元，先到先得。

六重礼：国庆现金礼(特价除外)

抓现金百分百中奖。抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的'单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

(1) 现金的金额和数量：20元100名、50元50名、100元30名、共180张红包。(由加盟商自行决定奖项的额度是否增加150元和200元的)

(2) 抽奖细则：

a□购黄金产品单笔实付20xx元以上(含20xx元)，非黄金类单笔实付满1000元以上(含1000元)的客户，凭借单笔销售凭证即可参加抽奖，以上金额标准限于每单金额，不得累计，且每一单20xx元以上的单子不论金额大小只能有一次抽奖机会。(由加盟商决定是每20xx元抽奖一次一次类推，还是满20xx

元以后就仅仅抽奖一次)

b□活动期间，每天推出180个红包，当天抽奖完则重新配置180个红包，如果当天有剩余，则滚入次日，合计共180个参与抽奖。

c□中奖所得现金编码尾号与抽奖当天日期一致(如10月1日对应编码尾号01)的顾客可现场返还本单销售金额的10%。(由加盟商决定是否操作这条细则，也可以商量确定抽奖规则)

(3) 中奖顾客需在顾客中奖纪录本上签字。

教师节珠宝活动策划篇四

1、主要内容：歌颂伟大祖国xx年沧桑巨变，展示广大教职工昂扬向上的精神面貌，热情讴歌新中国xx年的伟大成就，抒发广大教职工热爱党、热爱祖国的炽热感情，表达为国家振兴富强而团结拼搏、无私奉献的豪迈情怀。

2、文体要求：以警句、格言为主要写作体裁。重在表达个人感悟、抒发情感，具有一定的启发性、警示性，每篇感言限100字内。

4. 评选优秀作品。

二、开展“我与伟大祖国共成长”主题征文活动

1、主要内容：结合学校建设发展实际，描绘学校文化建设的新风尚，展示学校教工的精神面貌，表达教工为国家建设发展应肩负的时代使命和历史责任。

2、文体要求：文章体裁以记叙文、散文、议论文为主。字数不超过3000字，题目自定。

3、上报时间□20xx年9月28日前报工会余庭建老师处。各小组选报篇幅不限。

4. 评选优秀作品。

三、组队参加区教育局工会“庆祝建国六十周年教工合唱比赛”

1. 演唱曲目：《走进新时代》《今天是你的生日》

2. 参加人员：男5，女5

3. 训练时间：12：20——13：00

4. 技术指导：丁云

5. 召集人：刘泉

四、开展“祝福祖国”文明公益短信传递活动

1. 指导思想：引导教工创作和转发文字优美、雅俗共赏的文明短信，抒发爱国情怀，展示团结和谐、奋发向上的精神风貌，表达对伟大祖国的美好祝愿，唱响共产党好、社会主义好、改革开放好、伟大祖国好、各族人民好的时代主旋律，为庆祝新中国成立61周年营造喜庆祥和的社会舆论氛围。

2. 时间安排□20xx年9月16日至20xx年11月21日。

3. 短信要求：创作短信，要紧扣祝福祖国主题，短信自编。内容健康向上，文字优美流畅，立意新颖，富有创意。诗词、对联、感言等体裁不限，每条字数控制在70个汉字以内。

4. 评选办法：学校聘请老师担任优秀短信评委，负责评审优秀短信。欢迎各位教工积极参与，并于规定时间内运用家校

通系统将短信发至刘泉老师处，或发至手机也可。

5. 评选优秀短信。

教师节珠宝活动策划篇五

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归金叶珠宝所有: