

2023年珠宝店教师节活动 珠宝圣诞活动方案(大全8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

珠宝店教师节活动篇一

相处20xx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。

1、店头活动

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。

2、促销设置

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

3、公关活动

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！

珠宝店教师节活动篇二

20xx年2月10日(正月初四)-2月14日(情人节)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年2月14日(情人节,正月初八)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)好节相连,情人节是表达爱情的绝佳机会,元宵节古称灯节,也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日,三八妇女节是女性的节日,也是男性表达对女性关怀的节日,这三个节日都和爱情密切相关,人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人,人们会想到送鲜花给爱人或情人,同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等),所以我们就迎合了这种心理,特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰,让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话,使xx珠宝附着上情感的含义,以情感诉求打动广大消费者的心,以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度, 抢占市场份额;
3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度, 以利于长期推广销售。

1. 造势活动:

(2) 各地加盟商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活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销:

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵, 此活动是为了使人们在情人节、元宵节、三八妇女节来表达对爱人的爱恋和感谢等, 主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语, 之后连同珠宝一起送出, 使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售,与本次活动一起在情感上打动顾客,与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

1. “会说情话的玫瑰花”: $25 \times 100 = 2500$ 元;

2. x展架: $65 \text{元} \times 2 = 130$ 元;

3. 宣传页(dm) $0.5 \text{元} \times 2000 = 1000$ 元;

4. 广告宣传费: 5000元;

5. 总计: 8630元。

珠宝店教师节活动篇三

中国浪漫情人节,成为男女们表达爱意的时机,而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约浪漫一生

8月2—8月6日

黄铂金:

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰: 全场9折, 寓之爱情天长地久。

2、“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)

3、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。

4、“11不舍”

钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

珠宝店教师节活动篇四

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞浪漫一生

活动时间：8月9—8月13日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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。

3、“11不舍”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥吉祥伴一生

活动时间：8月9—8月13日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品：

实付20__元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5□dm单宣传。

珠宝店教师节活动篇五

一. 活动时间:

20__年8月9日(七夕节)-8月9日

二. 活动主题:

会说情话的玫瑰——__珠宝传递你的爱

三. 活动背景:

每逢佳节倍思亲，__年8月9日(七夕节)-8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使__珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

四. 活动目的:

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2. 提高__珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高__珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五. 活动内容：

1. 造势活动：

(2) 各地加盟商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活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销：

凡在__珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的. 精神馈赠。

3. 新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

六. 活动宣传与推广：

七. 活动经费预算：

略

珠宝店教师节活动篇六

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。)

珠宝店教师节活动篇七

一、活动时间：

6月10日—6月18日

二、活动主题：

端午节“链”结顾客心

三、活动内容：

1、“链”结顾客心：

6月10日—6月18日凡购买3000元以上加51元钱即送18k链一条（素金不参与优惠活动）

2、端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到xx珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务（非xx珠宝店/柜购买的钻饰也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

四、活动宣传与推广：

(1) 在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节‘链’结顾客心》，内容包括“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则。(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‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

(3) 在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询。

五、活动控制与评估：

1、在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录。

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xx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。

珠宝店教师节活动篇八

“光棍狂欢之夜”

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活?你是否糟糕透了?你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往!然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动策划，首

先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

交友万岁，单身无罪。

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好!。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。因此要借助这样一个节日，挥洒出你们的青春热情，尽情享受交友的快乐。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“光棍节的狂欢之夜”，成为我们刻骨铭心的记忆。

(一)活动时间：11月11日晚上《 11:11---1:11》

(二)活动对象：学校男女单身

(三)活动地点：大学生活动中心

(四)活动内容：

1、所有工作人员合唱《单身情歌》开场

2、十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

3、十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

4、十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲

伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

5、评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“光棍节狂欢之夜”吧！这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

1、工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

2、指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

3、所有人员必须爱护公共物品如有损坏需要自行赔付。

4、当晚一切活动以组织人员安排为准。

5、禁止一切暴力、粗俗、下流的言行与动作出现，违犯者当场清理出局，决不留情。

6、活动中注意安全问题，由三到四名负责人负责总协调，维持现场的秩序；活动策划要以愉悦为主，避免在一些游戏环节中参与者可能发生的冲突；活动结束后做好场地清理工作。