

最新七夕节珠宝活动 珠宝店七夕节活动方案(优质6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

七夕节珠宝活动篇一

活动时间□20xx七夕节

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题要素：古典情人节 优惠 服务

主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动地点：金佳美店面及周边区域

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。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。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。

七夕节珠宝活动篇二

通过“浪漫七夕之夜”的主题，牢牢把握“有情人”的心理，进行商品促销和活动宣传，以此来吸引游客，提高知名度，达到销售的目的。大力开展“降价风暴”降价促销活动，让消费者感受到实实在在的降价优惠。

XX□XX□XX□XX□XX□XX□XX□XX

XX□XX□XX□XX□XX□XX□XX□XX

1. 秀恩爱降价是合理的。。
2. 准备足够的礼物，让爱情在全世界宣告。

动词□verb的缩写）商品促销

“七夕情人节”是恋人互赠礼物的特殊节日。所以商品促销要以“爱情礼物”为主题，如装饰品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各门店要做好创意展示，突出商品重点展示，确保节日商品销售。

1. 商品特价

情人节期间，会对店内积压的商品进行整理分类，并设置特价区。这部分产品可以利用这个活动保本销售，让卖货的人觉得真的实惠。

2. 主题展示:x-x-x-xx□

各门店在正门显眼位置展示情人节系列产品主题，并能充分利用厨房窗户。比如没有厨房窗户的店铺，可以在显眼的位置展示。

要求：

a□情人节主题展示，以店内精美首饰为主要展示对象。

b□每家店必须包装至少11套“珠宝套装”用于主题展示。

不及物动词《怀旧花束》

1. 头饰为主，现价是原价的6-7折。价签是用美术笔手写的，凡购买首饰x0元以上的顾客，赠送一朵花。

2. 做好“爱心头饰花束”的价目表，提前准备好包装盒和包装纸，做好包装。

3. 免费送货服务，要求首饰超过100元，送货范围不超过2km□

1. 情侣气球互相碰撞。

成本0.155元/套。

2. 赠送会员卡

凡购买情人节系列商品(不限金额)的，赠送会员卡一张。(时间:10月x日-13日)

注意会员卡信息的登记。

省略

1. 为爱准备足够的礼物，在全世界面前公布照片帖。

a. 店铺门口艺术笔手写海报(包括优惠政策具体内容)；

b. 一条五颜六色的横幅:内容是“秀出你的爱!合理降价风暴”；

c. 购买或租赁心形气球用于店面装饰；

2. 柜台、店面内外卫生:要整洁，门窗一定要干净，一尘不染。

3. 这里，重要的是要提到服务质量必须提高。

x. 联合经营

与当地花店达成合作协议，互相提供商品，增加双方销量。

购买xxx元的鲜花，赠送xxx提供的首饰或会员卡复印件。

在xxx购买xxx元首饰，赠送xxx花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节珠宝活动篇三

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：x月x日—x月x日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻石：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”

佳瑞钻石特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱

情。

【珠宝店七夕活动策划五】

七夕节珠宝活动篇四

一. 活动时间:

20__年x月x日(七夕节)-x月x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

七夕节珠宝活动篇五

一、活动主题“心语星愿”借浪漫的星, 许下诚挚的愿, 与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

- 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；

三、活动时间1月23日——2月20日

四、活动地点__珠宝__区各卖点

五、主办单位__珠宝有限公司

六、活动细节

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。
- 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，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。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。

“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__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。)为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。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。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三“购物有礼”凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。(鲜花)活动亮点四您还可以在我们的各大卖点为您的他(她)，专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦!不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他(她)献上与众不同的钻石饰品。另外：可以与咖啡店(烛光晚餐)、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

七、媒体宣传(略)

八、现场布置

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品;配合本次活动主题,主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物:流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。各卖点用星状饰物(用彩带折成小星星)装饰,营造一个流星划过的氛围(每个卖点一个大星星,五个小星星)。挂旗:突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空;x展架:展现活动各项内容。

九、前期准备

1、人员安排(略)

2、物资准备(略)

七夕节珠宝活动篇六

相濡以沫, 最爱2.14

二、服装店活动时间

报名时间:2月1日-2月5日

活动时间:2月6日——2月14日

三、服装店策划主旨

1、2.14节要区别情人节,从传播的口径到活动的组织,落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”,实现活动与服装营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱2.14——“我与我的爱人”大型征集活动(2月6日——2月17日)还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?___“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励___价值200元的精美礼品；

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励___价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：___

2、相濡以沫，最爱2.14——___大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日——7日，___广场婚礼秀；

2月9日——14日，___广场婚纱秀；

负责人：___

4、相濡以沫，最爱2.14——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2月9日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：__

第一阶段：报名阶段2月3日到2月10日

有意向的人员可以到__总服务台、总服务台、市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在__举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：__

6. 相濡以沫，最爱2.14——拿什么送给我的爱人！

2月3日-2月11日，在__购物满100元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：__

7. 相濡以沫，最爱2.14——夫妻恩爱大比拼活动(2月14日晚19:00)

夫妻恩爱大比拼，2.14晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折