

# 珠宝店国庆节活动策划方案 珠宝店国庆节活动方案(大全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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 珠宝店国庆节活动策划方案篇一

活动目标：

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

活动主题：

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动内容：

一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

## 二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动, 活动现场布置如下图所示, 操作方式为一男一女为一组拍档射箭, 女握弓, 男射箭, 每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭), 每组共射10箭。

附:“排挡射箭”场地布置图(略):

返利说明:

射中红心几次者即返还百分之几的现金,

例如: 某顾客购买xx首饰3000元, 参加射箭返还结果如下:

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元;

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元;

依次类推……

(注: 本次活动首饰为亲情一口价, 真情返利回馈消费者)

## 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动, 本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套, 10月7日由参与活动新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活动的宣传效果。

## 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 珠宝店国庆节活动策划方案篇二

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；
2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的.;
3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

### 一、“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

### 二、“拍挡射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

### 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

### 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

## 珠宝店国庆节活动策划方案篇三

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的；

3. 塑造xx珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

9月x日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动一：“喜从天降”活动

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍档射箭”活动

凡购买xx珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍档射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买xx首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还 $3000 \times 10\% = 300$ 元；

射中红心4次者即返还 $3000 \times 4\% = 120$ 元；

依次类推.....

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在xx珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的`奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜 柜台名称：十分爱你 十分爱我 十月新婚

四. 活动宣传推广策略

1. 活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

4. 在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人

流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

5. 后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、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。

6. 宣传器材及内容：

(1)x展架：

主题□xx珠宝国庆"xx珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及xx珠宝logo□咨询电话等内容。

(2)宣传页dm□

主题□xx珠宝国庆”三大活动 三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配”拍挡射箭”场地图片)□xx珠宝logo□xx珠宝专柜位置图、地址、电话等。

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商。

1. “喜从天降”活动奖品费用：200元x3x9=5400元；

2. “婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：3000元；

3. 易拉宝：65元/个x2=130元，pop: 80元，条幅：40元；

4. 宣传页(dm)□2元/张x1000份=2000元;

5. 总计: 10650元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定, 故现暂不作预算)。

## 珠宝店国庆节活动策划方案篇四

### 二、活动原则:

本着参与性、发展性、自主性的原则, 各班要精心组织学生参加活动, 让所有学生全程参与整个活动, 让学生在活动中积累知识、提高审美情趣、陶冶道德情操、提高爱国情怀, 在活动中培养班级的凝聚力。

三、参赛对象: 全体高一学生。

四、活动时间: 9月26日(周一)下午第四节课(如有改动另行通知)。

五、比赛内容: 各班围绕国庆主题自行选择。

### 六、活动形式:

1、以班级为单位参加诵读比赛;诵读时最好脱稿;时间控制在5分钟以内。

2、鼓励教师与学生同台诵读。

3、参赛形式以诵读为主, 辅以伴奏等其他艺术表现形式, 但要注意, 舞台艺术表现形式只是辅助手段, 不能喧宾夺主。

### 七、评比办法:



1、为了保证比赛的公平性，评分采取去掉最高分和最低分，取平均分的形式，现场打分，现场公布。

2、以年级为单位取名次。一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，鼓励奖5名。

## 八、人员分工：

### 1、评委小组

组 长：

组 员： .....

工作职责：主要负责现场的评分工作。统分、计分由、负责。

### 2、宣传小组

组长：

成员： 、

工作职责：主要负责海报的制定、活动全程的摄像录影工作和宣传报道工作。

### 3、后勤保障组

组长：

组员：

工作职责：主要负责舞台的搭建、音响话筒及话筒支架的准备、会场布置和横幅的悬挂工作。

### 4、安全小组

组长：

成员：、各班班主任、当天行政值日和当天楼道值日。

工作职责：主要负责维护现场秩序，使之稳定有序。

5、主持：广播站成员。

九、各项标准：

1、主题(1分)：寓意深刻，富有情感能给人以美的享受。

2、内容(1分)：紧扣主题，充实生动，有真情实意。

3、诵读：声音响亮，字音准确，吐字清晰，语调把握好，富有感情，节奏韵律明显，整齐划一。(3分)

4、表情：形体语言得当，表情自然大方，诵读形式有创意。(2分)

5、精神：精神饱满，衣着得体，队形整齐、疏密有致，上、下场整齐有序。(2分)

6、时间：控制在5分钟以内。(1分)

## 珠宝店国庆节活动策划方案篇五

1. 提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高；

2. 提高—珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的；

3. 塑造—珠宝的`品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字

柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

### 一、“喜从天降”活动

每日3枚价值200元的女式手提包, 法国香水, 翡翠吊坠或手镯。

### 二、“拍挡射箭”活动

凡购买一珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：“排挡射箭”场地布置图(略)：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买一首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心4次者即返还 $3000-4\%=120$ 元；

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

### 三、“婚礼进行时”抽奖

凡在一珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取, 后由中奖的幸运新人现场展示婚纱, 扩大活动

的宣传效果。

#### 四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚