

珠宝店六一活动促销方案(通用6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

珠宝店六一活动促销方案篇一

中国浪漫的情人节成为男女表达爱意的机会，珠宝是表达爱意的礼物。

相约嘉瑞，共度浪漫人生

XX X-XX X-XX

黄铂金：

1. 千足金10元/克，铂金30元/克。

钻石：全场九折，爱到永远。

1. “爱情永恒”——每对情侣买的钻戒都刻上名字，倡导爱情永恒。并发放“深情”卡。

“爱到深处”——爱到深处水晶诞生，即可获赠带有“爱到深处”卡片的千足金生肖吊坠。(2克以内)

2. 有爱就有奇迹。

如果你买了首饰，你可以自己送，我们会在你想要的'时间和地点给你想要的人送花。

「甜言蜜语传递真情」我们会设计一些漂亮的卡片，把你的甜言蜜语和鲜花一起送给你想送的人。

3、“11个不放弃”

家钻石推出“11个不放弃”特别套餐，让你体验不一样的爱。

珠宝店六一活动促销方案篇二

x月xx日是情人节，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的'巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

x月x号—x月xx号

爱你一世，真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值xxx元的抵扣卷）

1. “爱你一世，缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼，

凡在本店购买情侣对戒第二件半价

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值元定制婚纱一套

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值元浪漫结婚照一套

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值元蜜月双人游

2. “爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。

珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。

3. “浪漫佳节，金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买x元送x元

4. “情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价元和元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

注：每每到点抢购会时，提前15分钟广告宣传，确保店内和店外的朋友都能听到。

珠宝店六一活动促销方案篇三

20xx年8月9日（七夕节）-8月9日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/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。

(3) 各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

珠宝店六一活动促销方案篇四

珠宝十周年庆浓情献礼诺爱一生系列美钻特价促销，寓意：
永恒钟爱你一生一世

20xx年xx月xx日至20xx年xx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、大方为主珠宝店新年促销策划方案一策划书。

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

恒久钻石见证美满婚姻

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。

(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。

珠宝店六一活动促销方案篇五

通过“浪漫情人夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的’。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20x年x月x日——x月x日

20x年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列[x月x日—x月x日]

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公

里。

1、情人气球对对碰

费用0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额)，即可赠送会员卡一张。(时间□x月x日—x日)

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)。

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”。

c□购买或租用心形气球做店面装饰。

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

珠宝店六一活动促销方案篇六

活动主题：

《戴蓝欧珠宝 送吉祥大礼》

活动内容：

- 一、购买蓝欧珠宝5000元以上赠送“金水晶”吊坠一个
- 二、购买蓝欧珠宝10000元以上赠送“皇家祈福”手串一个
- 三、购买蓝欧珠宝30000元以上赠送“马年贺岁金条”10克一个

店内辅助活动：

- 一、购物赠送500元现金券

活动形式：凡有消费意向顾客都可在消费者购买前赠送500元现金券促进达成销售。

- 二、《有奖猜一猜》

活动形式：在门口立广告牌一个每日更新10道有奖竞猜题目，题目以蓝欧店内珠宝知识为主，每天10个题目答完为止，活动期间每人只限答一题，展板每天标示答出题目和未答出题目。

- 三、店长特权专柜

活动形式：选出促销商品，放入明确标示“店长特权专柜”

中，只有店长在得到店长授权时才可以以8折销售。

统一口径：店长特权专柜商品为每季特许促销商品，限量发售。

宣传媒体：

一、盘锦图文台：

二、dm单：

三、杂志：（爱尚杂志）

四、水游城所有店内布置（柱子、大条幅、南侧楼体广告位、橱窗电视内容、门口展架、楼体报刊架）

五、四店联动x展架宣传

六、手机短信

七、小区电梯广告

宣传媒体内容：

一、广播

1、老公：过年，送我个珠宝首饰呗！

2、想要什么珠宝

1、我就要蓝欧珠宝

2、蓝欧珠宝，在哪

1、就在水游城，是一个专门卖国际高端珠宝专营店

2、没问题，听老婆，咱就去蓝欧珠宝，选个好首饰羡慕死你那些朋友

3、戴蓝欧珠宝 送吉祥大礼 过幸福新年

二、dm单

主题、内容、店面形象、赠品图片、情谊礼品区、我要魅力过春节

三、四店联动x展架

高档首饰、活动简介、店面形象

四、其他媒体

全部以活动主题、礼品为主，突出春节送礼