# 珠宝店活动策划方案5篇范文

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-01-09

*珠宝店搞活动能提高珠宝店的关注度和珠宝销量，为保证活动高起点、高质量、高水平开展，就需要事先制定活动方案，以下是小编整理的关于珠宝店活动策划方案，仅供参考，欢迎大家阅读。珠宝店活动策划方案1一、活动时间：二、活动主题：圆梦钻石超值送三、活动...*

珠宝店搞活动能提高珠宝店的关注度和珠宝销量，为保证活动高起点、高质量、高水平开展，就需要事先制定活动方案，以下是小编整理的关于珠宝店活动策划方案，仅供参考，欢迎大家阅读。

**珠宝店活动策划方案1**

一、活动时间：

二、活动主题：

圆梦钻石超值送

三、活动内容：

1、圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买珠宝钻饰或翡翠者即送珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

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《x珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/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。

六、活动经费预算

1、“太阳帽费用：15元×18×5=1350元;

2、宣传费用约3000元;

3、x展架：85元;总计：1350+3000+85=4435元。

**珠宝店活动策划方案2**

活动背景：

为更好的宣传本次“大学生心理健康日”，培养塑造大学生良好的心理素质，改善同学之间彼此疏远的心态，让同学们在微笑中打破彼此之间的疏远与陌生，找回自信、快乐与温暖。大学心理健康教育中心和经济与管理学院特举办“传递微笑，温暖你我”班级名片创意展活动，有关事宜布置如下：

一、活动主题

传递微笑，温暖你我

二、活动主办方

大学大学生心理健康教育中心

三、活动承办方

经济与管理学院

赞助单位：172校园活动网、大学生比赛网

四、活动流程策划

(一)活动前期

1、各学院召开心理委员会议，向各班级传达活动具体内容和安排。会议后，对各班心理委员进行照片制作培训。

2、各学院分别制作展板和宣传海报，利用校团委和各学院微博以及人人主页进行前期宣传和指导

(二)活动中期

1、各学院班级心理委员负责收集本班笑脸，并制作成18寸彩色照片。

2、各班心理委员把照片的电子版发于各学院活动负责人邮箱，负责人进行初步的审核，对不合格的作品进行指导修正。

3、作品电子版审核完毕后，各学院负责人通知各班心理委员进行照片打印。

(三)活动后期

1、各学院进行初评，选出10份优秀作品参加校级评比。

2、校级评比选出35份优秀作品，颁发相应证书和奖品。

3、将所有活动照片传至人人主页、微博以及各学院网站进行后期汇报展示。

4、收集活动照片，并完成工作总结。

五、活动要求：

1、上交作品为班级合照，必须是每位同学的脸部特写，照片大小为18寸，拼图图形和字体等可自选，照片足够清晰。

2、照片可使用500万以上像素手机、数码相机等工具拍摄，通过美图秀秀等美图软件将每位同学的照片拼图完成并标明专业班级。

3、上交纸质作品必须为彩色照片形式，不可使用纸质彩印。

六、活动规则：

1、根据上交作品的尺寸大小、清晰程度、照片与背景的协调性、创意性、温馨程度以及整体效果进行评比和打分，选出优秀作品进行表彰奖励。

2、作品以学院为单位报送，每学院选十份温馨作品，并填写学院作品汇总表(见附表)。

**珠宝店活动策划方案3**

活动时间：

20--年6月6日—20--年6月15日

一：优惠详情

1：千足金特惠倾情来袭，活动期间店内黄金惊爆价269元/克

2：镶嵌类商品，活动促销折扣6。8折

3：一口价商品，(情侣对戒钻石对戒)

二：购物即有礼

凭宣传单到店消费顾客即可获得精美礼品一件;

三：会员有优惠

6月8日当天持宣传单到店免费办理会员卡，即可享受活动促销折扣基础上再九折优惠

(黄金除外)

四：满额换购，超多实惠

实付金额满1000元，加399元可换购价值千元白金项链一条，超值享受，仅限活动期间;你用宽厚的臂膀支撑起家庭，你默默献出深沉的爱，儿时雄伟的背影被时光慢慢侵蚀，留下岁月的斑驳白发与佝偻躯，却依然饱含深情，宛若檀木宁静悠远，深沉古雅。

珠宝店“父亲节”特别优惠

沉默、深沉，是大多数人对于父亲的.第一感觉。儿时心中的英雄随着我们的成长渐渐老去，忙碌的工作、生活是否让我们下意识忽略了不善表达的爸爸?与爱唠叨的妈妈不同，父爱是内敛的、包容的，经年累积的父爱，就如巷子深处的百年佳酿，浓郁沉香、回味悠远。

3D硬千足金檀木手链

凯恩特“父亲节”特别策划——“父爱深深”3D硬千足金檀木手链，精选上等小叶紫檀珠串成珠链，搭配3D硬千足金制成的饱满黄金珠子，华韵内敛，古朴静穆。紫檀颜色深沉，微有芳香，与硬金的温暖色泽相得益彰，古朴中蕴含大气，正如父亲在岁月的沉淀中，那如大海般的内敛深沉。

3D硬千足金檀木手链

紫檀在印度被称为“圣木”，色彩大多呈紫黑色;在中国，“紫”色是尊贵的帝王之色，加之其物种稀有，所以一向被人们视为吉祥、避邪之物。而其低调的回纹，平凡的外表，正如父亲沉默的背影，看似默默无奇，却撑起了一个家庭的天地。父爱深沉，曾几何时，我们心中的英雄渐渐变得需要呵护、关心。凯恩特3D硬千足金檀木手链，古朴雅致，祝福全天下的父亲如檀木般稳重坚硬，向世界上最伟岸的父爱致敬!

**珠宝店活动策划方案4**

活动目的：

提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：

20--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。

**珠宝店活动策划方案5**

活动时间

活动一：

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石，20\_元以上的顾客加111元可获周大生价值600元购物券一张(或同等价位金镶玉一件)

活动二：

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18K金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

活动三：

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。(抢购时间11。10——11。12)婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦!妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手!爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传!

活动四：

金额在1000元(实际结算为准，下同)以下：获得一次抽奖机会，限当天抽奖(下同)，或者直接领取安慰奖一份;

金额在1000—3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份;

金额在3000—6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份;

金额在6000—10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三等奖一份;，

金额在10000—20\_0元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份;

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。

**珠宝店活动策划方案**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！