# 关于珠宝感恩节活动珠宝店感恩节活动策划珠宝店感恩节促销方案(推荐)(2篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-07-03

*关于珠宝感恩节活动珠宝店感恩节活动策划珠宝店感恩节促销方案(推荐)一1、百元买钻饰，现金大返利活动时间：8月3日——8月13日活动内容：活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如...*

**关于珠宝感恩节活动珠宝店感恩节活动策划珠宝店感恩节促销方案(推荐)一**

1、百元买钻饰，现金大返利

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：8月3日——9月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900、pt950、pt990换钻石饰品，

免收加工费+德克士炸鸡店或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、大礼送会员好事与您享

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、 688

钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货(能否做到?)。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

二、活动宣传推广策略

1、开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1. 6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1.8 688钻石走进寻常百姓家

1. 9百元买钻饰现金大返利抽奖活动即抽即兑100%中奖

1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张

1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张

2、开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容：

2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场

2.2促销内容

3.爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户

3、开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰现金大返利”，内容是开业贺词(条幅内容)和以上所有促销内容。

三、需准备与沟通工作

1、联系充值卡

2、买一台电脑，联系会员资料联网

3、与金叶联系放鞭炮事宜

4、与民政局联系结婚喜卡事宜

5、与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜

6、哲里木金店之夜

7、与影楼联系互动互惠

8、开业场地布置和店面布置专人负责

珠宝店铺活动促销方案2

一、前言

其作为传统的婚庆时节，刺激了消费者购买钻石等珠宝饰品表达爱意，以感谢对方为彼此做的奉献。针对情侣、伴侣渴求浪漫的心理，制定有效地促销方案，在吸引情侣、伴侣为主要目标顾客的同时，兼顾其他顾客。本案以五一劳动节促销活动展开。

二、活动目的

依托假日经济，通过强有力的促销活动，吸引消费者关注，促进消费者购买，提升销量。

以“中秋”为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传周大生珠宝品牌形象，提高周大生品牌知名度和美誉度。

通过多样化的促销活动，把利益真正回馈于消费者的同时，突出温情的品牌形象，拉近企业与消费者的距离，提升品牌忠诚度，最大限度的提高店内人流量、聚集人气、扩大专卖店的销售业绩。

三、系列主题

心时代·“吾以钻为盟耀真爱永恒”

四、促销主题

周大生心时代·爱耀20\_\_“吾以钻为盟耀真爱永恒”

——周大生恭祝全国新老顾客节日快乐

五、活动时间

20\_\_年x月28日—20\_\_年x月5日

六、终端布置

在专卖店、商场专柜及边厅进行统一的布置，让消费者能够十分快速地了解促销活动并被其吸引。此次五一促销的终端布置将营造一种温馨的购物环境，让消费者保持愉悦的心情并产生购买行为。

(一)专卖店

在专卖店门口右侧放置“吾以钻为盟耀真爱永恒”x展架;在专卖店门口铺有活动地毯;

在专卖店门口布置“吾以钻为盟耀真爱永恒”形象活动布幔，在门口顶部两侧装饰气球;

柜台上放置“吾以钻为盟耀真爱永恒”桌牌。

(二)商场专柜或边厅

在专柜前或边厅拐角摆设“吾以钻为盟耀真爱永恒”x展架;在专柜或边厅吊顶装饰活动吊牌及气球;柜台上放置“吾以钻为盟耀真爱永恒”桌牌。

七、常规物料:

略

八、促销内容

(一)网络线上活动

1.微博、微信齐互动

①扫“@周大生网购”二维码，加周大生网购为好友，即有机会获得由周大生珠宝送出的精美旅行护肤套装一份(共30份);

②关注周大生珠宝官方新浪微博，参与“周大生心时代·爱耀20\_\_‘吾以钻为盟耀真爱永恒’”微博互动，晒五一心情且@十个好友即可获得由周大生珠宝天猫官方网站二十元优惠券一张(不可累积使用)。

2.钻戒秒杀超值购

周大生珠宝天猫官方网站在活动期间每天上午10:00推出一款钻戒(限一件)进行秒杀活动，价格低至3.8折。

(二)终端促销活动

1.情贵钻不贵

在五一活动期间，钻石产品全场7.5折优惠，并可凭购物小票参与抽奖活动。全国共设一等奖10名，本单可享受免单优惠，当场返现;二等奖100名，本单可再享受8折优惠，当场返现;三等奖200名，本单可再享受9折优惠，当场返现。

2.情比金坚

在x活动期间，素金产品(黄金、铂金、k金)每克优惠18元。

3.爱情证书之爱的奉献

凡在活动期间在周大生购买任意产品均可参加活动。参与者填写爱情证书之爱的奉献(每个爱情证书均有证书编号)，感谢对方为感情、为家庭的付出，写下真爱誓言，承诺真心永不变，并可在证书上按上指纹。

购买产品价格在1000元以上的顾客，还可以获得由周大生珠宝赠送的观影券两张。

注：翡翠等产品按平常的折扣进行优惠。

珠宝店铺活动促销方案3

一、活动背景

为了能更好的传达嘉华情感文化，增进消费者对“嘉华珠宝”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助“母亲节”这一事件，以“嘉华珠宝”名义传播“母亲节”概念，提醒目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“母亲节”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

二、目的

1、为天下所有的母亲送一份真诚祝福

2、带动嘉华店内产品销售

3、承载嘉华品牌“万种情怀，由我表达”的品牌使命

4、传递传统婚姻观念，确立嘉华珠宝婚庆市场第一珠宝品牌的市场地位

三、主题

感恩母亲，珠宝传情!

四、目标市场

迎合目标消费群心理，满足情感需求。

目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的人士。由于工作繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结，可以引发其潜在情感需求。

五、活动时间

5月11日—5月14日

六、活动内容

1、凡活动期间光临嘉华珠宝店的顾客，均可领取康乃馨一枝。

2、在嘉华店内消费满5000元以上(折后价)，\_\_婚纱影楼为您的父母免费拍摄婚纱照一套(执行方式：可在当地联合一家婚纱影楼，另外设计一套简单的婚纱照系列，并以“献给母亲的爱”为套系名称。)

3、结婚13周年以上的母亲，可凭相关证件，到嘉华珠宝领取精美礼品一份。(名额有限，赠完为止)，并可享受折上8.8折优惠。

七、宣传方式

1、城市主要街道悬挂“母亲节”内容条幅

5月11日~13日，在城市人流量大的街道高密度悬挂条幅，以“嘉华珠宝”的名义，采用富有煽情色彩的语言提醒大家关注“母亲节”，形成浓厚的节日气氛。

2、发送“母亲节”亲情短信;短信发送活动内容。

5月11日~13日，以“嘉华珠宝”的名义，向“嘉华珠宝”新老顾客发送“母亲节”精彩短信，提醒消费者5月13日是“母亲节”，以情感交流打动消费者。5月9日、10日，通过短信发送活动内容，告知目标消费者5月11日～13日“嘉华珠宝”的活动内容，以及开展活动的主要地点。

条幅及短信可选内容：

1、母亲的心是儿女的天堂，是儿女们感情的温度表。人生最圣洁、最美好的，就是母爱。

———————嘉华珠宝

2、妈妈，您是母亲、知己和朋友的完美结合。今天是母亲节我想对你说：“妈妈我爱您。”

———————嘉华珠宝

3、世界上有一种最美丽的声音，那便是母亲的呼唤。祝母亲节快乐!

———————嘉华珠宝

4、界上的一切光荣和骄傲，都来自母亲。母亲——您是我至上的阳光，比钻石更夺目。

———————嘉华珠宝

5、感恩母亲，珠宝传情!

珠宝店铺活动促销方案4

一、活动时间：x月10日-x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：

x月10日-x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.宣传费用约3000元;

2.x展架：85元;

3.总计：3000+85=3085元。

**关于珠宝感恩节活动珠宝店感恩节活动策划珠宝店感恩节促销方案(推荐)二**

非常感谢公司能给我这次机会去深圳参加这次国际珠宝展览会，感触良多。扩宽了眼界的同时，带给我很多贵金属市场未来发展的思考。我把它总结为以下几个方面：

首先，我觉得有必要重新梳理我们所处的行业，在钱币贵金属行业，什么因素最能打动顾客让他们来购买我们的产品呢?什么能让我们有竞争力与对手去争夺更多的顾客?我认为是独特的设计和精湛的制作工艺。

在这次珠宝展上，精美设计的款式永远都是吸引顾客的一个最直接和重要的因素。所以这也是推动珠宝饰品行业发展的趋势。不断变换款式，去满足顾客善变的需要。很多国际知名品牌做的非常好。那我们的贵金属产品的设计可以不可以向珠宝饰品设计学习呢?黄金白银有价，但是好的设计是无价的。目前贵金属行业存在产品题材单一和设计互相模仿缺少设计创新。其实最贴近实际生活的产品，才能满足客户本质需求。

其次是产品的工艺质量，我觉得我们在制作贵金属产品时，这点可以像施华洛世奇学习，他的产品原材料都是人工水晶，原料成本很低，但是他们对工艺要求非常高。这样一来，虽然制作成本高，但是原料成本低，总体上还是降低了成本，提高利润。因为贵金属的产品材质基本相同，如果我们做到是工艺质量一流，虽然这样会增加我们的成本，但是同样也增加产品的核心竞争力。

从顾客角度来说，大多数顾客购买贵金属产品和钱币是送礼的需要，也有部分钱币好爱者收藏。这也就确定了我们产品的市场定位。送礼也好收藏也罢这需要很多资金，同时又不是生活的必需品。如何增加市场的购买力需求，那我们就需要满足顾客对贵金属保值、升值、流通快的需求。

第三，物以稀为贵，我们的产品以设计独特，在产品上都要有所限量，提升我们产品的稀缺性和独一无二，让顾客购买后感到自豪，不会担心产品特别泛滥，不仅提升产品形象，同时也减少我们的成本。

第四，本质上购买钱币贵金属是收藏、投资、交易。所以我们更应该注重的是产品销售的后期服务。可以通过我们自身优势(ul金库)给顾客建立一个完善的第三方交易平台。 移动互联网是未来发展的趋势。如果我们率先可以通过互联网建立第三方交易平台，我相信未来中国钱币会有更巨大的市场潜力。

以上是我的一些个人想法，可能还有一些不成熟的地方。

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！