# 最新珠宝圣诞节活动的策划方案(14篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-06-04

*珠宝圣诞节活动的策划方案一1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。2、主打“低价格、高折扣”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动...*

**珠宝圣诞节活动的策划方案一**

1、全国各专门针对店内外装修进行节日特色的装饰，营造圣诞元旦喜庆的节日气氛，为消费者提供一个节庆消费的环境。

2、主打“低价格、高折扣”的促销模式，再加以节日礼品赠送，更好地吸引消费者的目光；并积极利用有效的促销活动宣传，引起广大消费者对关注，以达到提升专门店销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的`。

3、通过推出独具特色的圣诞甲、新年甲等新潮的指甲款式，既符合时宜，又能够恰好配合到整个节庆促销活动的操作。

全国专门店

专门店新老顾客

20xx年12月24日（星期五）――20xx年1月3日（星期一）

礼爆圣元旦欢乐无限多

手（足）部护理项目，买1送1

一次性消费满100元，8折优惠；再送精美礼品一份

一次性消费满2x0元，7折优惠；再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在20xx年12月24日――20xx年1月3日期间到全国专门店消费的顾客均可参与专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

1、所有产品（不含客装护手霜）在供货价基础上9折优惠。

2、xx店实际进货额1000元以上（含1000），赠送精美礼品10份。

3、xx店实际进货额xx元以上（含），赠送精美礼品25份。

4、xx店实际进货额3000元以上（含3000），赠送精美礼品40份。

5、xx店实际进货额5000元以上（含5000），赠送精美礼品70份。

6、xx店实际进货额10000元以上（含10000），赠送精美礼品150份。

有效定货日期为：20xx年12月03日――20xx年1月3日

备注：如需额外订购更多礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞、新年节日气氛，利用圣诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣元旦节日促销宣传海报、x展架在店面宣传。（12月22日前贴出去，提前宣传）

3、制作促销宣传单张，12月23日前开始在店面周围进行派单宣传。

（公司提供统一的促销宣传单张和海报等，需以成本价购买）

4、横幅宣传，在12月23日前制作好促销横幅，挂在店面进行宣传。

横幅内容参考：礼爆圣元旦欢乐无限多

双节一起过惊喜无限多

缤纷圣诞激情元旦好礼送不断

圣元旦双节同庆双倍好礼

备注：各地可根据需求另做当地报刊媒体等相关广告宣传。

1、设计部、企划部：11月25日前设计好圣诞元旦促销海报、x展架、宣传单张，并做好企业网站与购物网站相关文件的上传工作。

2、客服部：在方案确认即日起打电话通知公司所有客户，公司促销相关事宜，并作好相关记录。

3、物流部：在12月15日前准备好所需的产品、礼品等物资，安排发货，确认客户的货能及时到达。

4、专门店在12月22日前制作好相关宣传物品。（可由公司统一制作，仅收取成本费）

5、请客服人员在客户订货期间详细做好客户订货记录，并针对此次活动向加盟商了解活动效果及建议等，以便做好活动总结工作，为下次活动做好准备。

备注：此次活动最终解释权归（中国）管理总部所有！

**珠宝圣诞节活动的策划方案二**

冬季是一年中珠宝销售的最佳时节，是珠宝自xx年5月正式进入郑州后的第一个圣诞节和元旦，经过半年的推广和品牌宣传，我们的品牌在消费者心目中已经树立一定的形象，珠宝浪漫、温馨、高雅的形象已经迥异于一些地方珠宝品牌，通过品牌包装，已经取得了一定的市场份额和忠实用户。但是由于进驻时间较短、销售地点地理位置比较偏僻，真正忠实的消费者还不多，知名度比起来市场上一些珠宝品牌还有些逊色。针对这些现实情况，在一年中最重要的销售期即圣诞节和新年到来之际，推出此次大型促销活动。我们旨在通过这次冬季活动，把珠宝浪漫、温馨和高雅的品牌形象传达给消费者，进一步扩大品牌认知度，从而达到增加销售，巩固市场销售额的最终目的。

郑州市珠宝品牌可以分为三个层次：以周生生、周大福、谢瑞麟、潮宏基为高端的，主要特征是品牌知名度高，商品引领珠宝消费的潮流，同时价位也比较高;中端主要是以戴梦得、金伯利、老凤祥等为主的主要经销钻石为主的全国知名度较高的珠宝品牌;低端与大众化的主要是以河南本地知名珠宝品牌：金鑫珠宝、天成珠宝等。其他一些珠宝品牌如金九福、金安、金克拉等，对珠宝暂时构不成威胁，故不在考虑之列。主要经营钻石和翡翠，冬季翡翠消费往往很难达到理想状态，而且翡翠的特性也决定了翡翠不是冬季消费的主流，因此在这次冬季活动中应该把钻石放在主推行列。

冬季珠宝消费主要集中在三个领域：

1、结婚用。主要体现为钻石消费，新人订婚结婚一般都要选择一枚钻石，此为钻石主要消费人群;

2、新年送礼人群，主要为黄金消费，黄金本身的利润并不大，但是可以通过黄金消费增加店内人气，从而增加珠宝消费，这个过程重在销售人员的引导，引导的好了可以促进珠宝的销售。同时黄金的消费还集中在年龄较大消费者中，他们往往再次是为子孙和自己买黄金首饰，再者就是比较传统的新人，他们仍倾向于在结婚的时候购买传统的黄金首饰。

3、个人消费。年终往往是个人收入、年终将到手的时候，这个时候给自己买一件首饰送给自己或是朋友，都是很经常的消费行为，因此在珠宝销售中也应该把这部分消费人群考虑进去，而且这种消费者往往收入比较高，年轻时尚，比较倾向于彩金、铂金、钯金、钻石等的消费，在活动策划中，应该兼顾此种人的消费心理，在商品上予以支持。

活动时间：.11.20------.01.08(共50天)

营销战略：此次“美丽圣诞节”冬季活动共分为两大部分：“冬令美饰完美呈现”和“温暖大礼关怀备至”两部分。前者主要推出珠宝商品，表现为推出系列钻石首饰，重在表现企业珠宝货品的多样和时尚。在珠宝竞争愈加同质化的今天，一个珠宝要更加注意款式的时尚和多样和营造销售大厅的浪漫氛围。此次营销要在商品的组合上下功夫，同时注重主体的阐述。后者“温暖大礼关怀备至”重在体现英特纳珠宝的服务，把珠宝良好的服务理念和无微不至的关怀服务传递给消费者。在礼品组合上注重实用性和丰富性。并且需要拉开档次，从进店有礼到高端客户礼品的赠送要有针对性，礼品要凸现英特纳珠宝品牌的温馨、浪漫、高雅的形象。具体营销计划：

1、珍藏版1克拉美钻让您体验稀有的珍贵与拥有的荣耀;

克拉钻具有升值潜力大、体现拥有者尊贵和荣耀的特点。春节期间订婚结婚的信任比较多;互相联络感情送礼的人也比较多;一些事业有成的人士为自己和家人送礼物的也不在少数，而且春节期间的消费通常是比较高，所以针对这种情况推出一克拉钻石，在销售中重在让顾客感受到拥有后的尊崇和荣耀，在货品的布置上也要紧扣主题，突出克拉钻的高贵和尊崇。

2、“魅力公主”系列方钻让您体验美的璀璨，爱的光芒;

公主方钻的销售经过我们的市场调查，郑州市各大珠宝店一次为主体的营销活动几乎没有，我们如果能标新立异，突出推广过程中公主方钻，可以借此表现企业的创新性，对品牌的提升也有好处。同时如果因此借此次冬季活动来形成钻石的另一个卖点，对以后我们的珠宝销售大有益处。公主方钻近些年来的宣传力度比较大，通过e.f.d的宣传很多人尤其是时尚白领人士已经知道了，而且公主方钻的美好印象很有吸引力，所以此次冬季我们在食品推广中要把公主方钻作为一个亮点，在商品柜台布置上也要突出公主方钻的神秘和智慧魅力。

3、“玩美”系列钻饰独家推广，令您拥有与众不同的美丽;

“玩美”系列钻饰是今年国际钻石推广机构主推的款式，首次打破了钻饰有一颗钻石组成的一成不变的款式，推出的这组以“成熟女人、可爱女孩”为理念的“玩美”系列钻饰已经成为各大珠宝销售中的主要款式，我们珠宝作为“玩美”系列钻饰在河南的授权经销商，也要跟得上此次“玩美”钻石的大的趋势，借东风的趋势也对我们有很大的帮助。在活动中我们除对“玩美”进行柜台重点布置和保证货源的情况下，还要保证消费者对“玩美”的认识，这就需要营业人员对顾客进行耐心的讲解。

1：特推出购得“冬令”系列美饰，即可免费加入珠宝俱会部，专享尊贵服务。会员最易形成对品牌的依赖和忠诚，我们加入会员的条件是购物满1000元以上，造成了一定的会员流失，此次活动推出买珠宝就免费加入会员俱乐部，就可以直接成为我们的会员，享受会员的尊崇服务。以次来培养消费者的消费习惯和对珠宝的忠诚度。会员建立非常重要，随着发展将会愈加凸显出来。

2、喜购乐返现金鸿利(体现购买珠宝的增值服务)

2、现金购珠宝满1000元，一年后可返还50元现金;

2、现金购珠宝满xx元，一年后可返还80元现金;

2、现金购珠宝满3000元，一年后可返还150元现金;

2、现金购珠宝满4000元，一年后可返还200元现金;

2、现金购珠宝满5000元，一年后可返还300元现金;2、现金购珠宝满6000元或以上，一年后可返还380元现金;

2、(注：200元封顶，特价商品、积分卡购买、经理签字的商品及规定折扣以外的商品除外。票据不累积，限当日单张票据。返还红利时间仅限xx年圣诞节当天，提前或过期均无效,调换须一年后也可顶现金使用)3、进店就有礼，买就送欢乐大礼

进店就送圣诞新年欢乐彩球、精美化妆镜、等。(主要为了吸引消费者注意)

购珠宝满1000元，送20元翡翠推广卡+精美挂历;

购珠宝满xx元，送价值120元翡翠挂件+精美挂历;

购珠宝满3000元，送温暖大礼三件套+精美挂历;

购珠宝满4000元，送温暖大礼三件套+40元翡翠推广卡+精美挂历;

购珠宝满5000元，送温暖大礼三件套+120元翡翠挂件+精美挂历;

购珠宝满6000元或以上，送钯金项链和吊坠(合计4克钯金)+精美挂历

(注：礼品有限，先到先得，送完为止)

4、好运无限玩转炫礼

道具为一个透明玻璃缸及6个骰子，每个骰子的六个面上分别标注圣诞老人、袜子、铃铛、麋鹿、圣诞树、雪花六个图案。

骰子同时投出6个不同图案即可获得幸运奖品一份;

同时投出任何6个相同的图案可获得幸运奖品一份;

同时投出2组3个相同图案即可获得幸运奖品一份;

同时投出3组2个相同图案即可获得幸运奖品一份;

投出任何5个相同的图案可获得幸运奖品一份;

投出任何4个相同的图案可获得幸运奖品一份;

投出任何3个相同的图案可获得幸运奖品一份;

除以上获奖者外，其余游戏者均可获得幸运纪念奖一份。

(注：活动期间全场购物满200元，可凭购物小票参加游戏1次，满600元可参加2次，1000元可参加3次，1500元4次，xx元及以上5次，5次封顶，以最好成绩领取礼品。)

5、欢乐瞬间美好回忆

凡在活动期间购物满500元的顾客，可获得在店内与店内布置的圣诞老人和圣诞树合影一张，购珠宝满xx元以上还可获“快乐时光”像架和合影照片一张。

6、享平安夜送平安“福”

凡购物的顾客均可在12月24日平安夜在二七精品店的闭店销售活动，活动中将在店内布置大量苹果，有店员装扮成圣诞老人发放礼物或糖果等给每一个进店的顾客，有孩子的顾客可以得到店内送的圣诞礼物和员工派送的糖果。门前参加赠送“平安果”(苹果)活动，顾客可亲自采摘“平安果”，寓意得到平安。

(注：同时可以采取多种形式，例如在销售大厅门前设圣诞树一棵，把苹果连同糖果及祝福卡放入袋中，挂在树上，顾客可在圣诞树上摘取一个，取出卡片写上祝愿，挂在广场圣诞树上，象征平安、甜蜜的苹果及糖果则由顾客带回。)

7、抽奖不断，幸运常在

(1)周抽奖：(6次)每周日下午五点在店内进行(特殊和高端消费者采用短信的方式通知)。红色抽奖卡

温暖大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值480元的电暖器或暖霸

一等奖1名，价值400元的电暖器或暖霸

二等奖2名，价值300元的电暖器或暖霸

三等奖三名，价值200元的电暖器或暖霸

幸运奖5名，价值100元的电暖器或暖霸

(2)月抽奖：活动结束时进行，可以将所有此次活动期间的购物顾客的抽奖卡集中起来，然后统一抽奖，部分顾客采用短信通知的形式。

(粉色抽奖卡)

幸运大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值xx元海南双飞游一等奖1名，价值1500元的精美钻石项链

二等奖2名，各价值1000元纯金戒指一枚

三等奖三名，各价值500元珍珠项链一条

幸运奖5名，各价值200元的翡翠挂件

在广告组合上：店内终端布置+大河报三期广告+传单彩页的形式。

店内的布置：通过我们的营销经验，店内终端布置对现场顾客购物有很大的影响，尤其是圣诞节和新年，一定要营造出相应的欢乐、温馨、热烈的购物氛围。首先布置顶端悬挂的22张61.6厘米\*45.6厘米的吊旗，吊旗颜色以金红色为主，画面明亮、热烈，具有诱惑力，以“映雪飞红、玩美圣诞”为主体，必须在11月20日之前完成。店内灯箱的调整，把今年活动中主推的1克拉钻石，魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰充分展现出来，同时表现得也应该有“温暖大礼，关怀备至”的主题。要采用红的主调的灯箱片，突出红色的热烈，热情，渲染店内销售现场的\'气氛。灯箱分别由1.22米\*1.8米一个，30厘米\*45厘米4个，必须在11月20日前完成。店内装饰画的布置也非常重要，分别为结婚专柜墙面的2米\*2.5米的一个，店内掩盖防盗门的一个3米\*4米，前者内容以结婚钻戒为主体，后者内容突出活动的主题，色彩以红色为主。

同时各个柜台推出相应的“圣诞欢乐价”把饰品的原价以不同的珠宝品种作相应的价格调整，调整幅度由各个部门的组长和两个前厅经理联系配货部人员上报财务后调整。控制在20%--50%之间。同时各个柜台以醒目位置展示这些圣诞欢乐价的饰品，要求顾客一进店内就能看到。尤其是克拉钻、魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰的柜台更加要突出主题。活动所用的小的标示牌必须在12月前完成并要求布置完成。

店内在圣诞来临之际要布置好装饰性的铃铛、圣诞老人、彩色闪亮的圣诞树和彩色亮球等，营造出圣诞的美丽和热烈，这些由美工根据实际情况布置，包括每个柜台、柱子上，服务台上端等。柜台上的花束也要作相应的调整，和店内红色的主调相呼应。

店外的布置包括玻璃门的布置，店外墙体的布置，橱窗的布置、大型显示屏幕的布置四部分。玻璃门布置采用的是0.4米\*2.2米的彩色条4个，店外墙体下方采用0.4米\*6.2米的彩条装点，彩条内容为吊旗内容加以适当修改。

店外墙体的布置采用红色为主调，突出圣诞节气氛，建议以画面上配上铃铛和花束为主，这样比较吸引人。橱窗的布置要完全按照圣诞节的特点布置，建议布置出一个童话般的梦幻场景，以雪花、圣诞老人、礼物、圣诞树等为主要元素，配上钻石首饰，同时悬空的玻璃应该同时布置出一种气氛，不能空着。此项工作由设计在12月初完成。

店外门头液晶屏幕的布置：字幕以此次活动的主题为内容包括：映雪飞红，玩美圣诞;温暖大礼，关怀备至;映雪飞红，玩美圣诞嘉年华;国际品牌美誉，全情周到服务。电视画面部分采用播映珠宝广告的形式，内容分别为魅力公主方钻，玩美系列首饰，一克拉美钻等，同时配以音效广播，以求达到立体的宣传效果。

12月10日(周六)+12月17(周六)+12月24日(周六)三期黑白封底半版。周六的广告价位相对较低，而且消费者有时间关注。广告内容以活动主题为主，突出克拉钻、公主方钻和玩美系列钻石。传单彩页：以a4对折页大小为标准，主要色调依然采用红色，首页突出活动引向，内页1把活动内容说出，内页2介绍活动珠宝款式并且配上图片。

圣诞节当日，可以根据实际情况作相应的调整和新的增加。

店内店外布置费用按实际情况实报实销;奖品费用约\*000元左右;大河报费用：三期万。宣传彩页共印刷页，共计\*元。合计费用为\*万元左右。

销售收入比11月份提升1倍，预计为万。

注明：各个部门必须严格按照活动进程进行工作支持，如不能按时完成任务，将采取罚款的方式进行处理，罚款数额为主管级经理\*元，普通企划部人员\*元，同时记以行政上的处罚，不能参加年终评先工作。

**珠宝圣诞节活动的策划方案三**

喜迎圣诞――xx珠宝带来吉祥好运

1、专卖店

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂小装饰品高度1.8米）、彩带十米、雪花喷字、圣诞帽、灯带悬挂吊旗及小型饰物，上面写好促销活动的详细介绍。

1、节日形象：加盟商自行制作节日形象以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是xx系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有本店的标志，烘托气氛较强的`特点，xx珠宝圣诞促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3、vip卡，凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。（第二次消费时才能使用）

4、凡一次性购物满xx元以上的顾客送精美礼品一份。（加盟商自定）

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。

**珠宝圣诞节活动的策划方案四**

第一部分

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx年12月23日――20xx年12月25日

活动主题：缤纷飞舞――狂欢圣诞

主题要素：狂欢优惠服务

主题阐述：主题突出了金嘉利借近年来流入我国的洋节――圣诞节，为顾客送狂欢送利的服务心愿。

活动地点：金嘉利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：树立圣诞节期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使之与之后月份的国家节日相关活动形成持续呼应，运用形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标三：力争金嘉利在活动地的市场认知率有进一步的提高。

活动诉求对象：活动地点区域年龄在18――35岁的人群。

诉求元素：狂欢与优惠圣诞节珠宝活动

活动形式：以狂欢、优惠、馈赠及游戏类活动为主，配合圣诞节狂欢这一主题。

第二部分

活动环境布局及氛围营造总体原则：

紧密结合主题，形成主题表现。

突出狂欢和时尚，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现企业logo，主体宣传物标示“缤纷飞舞――狂欢圣诞”主题。

片区分工

布局规划：

金嘉利邻近街口指示牌宣传(10个)。

商业集中区重点街区dm单发放(10000份)。金嘉利店外

门外陈列标示企业logo的刀旗(30个)。

门前设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。

门口用圣诞特有气氛营造装饰品装饰。金嘉利店内

门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。(金嘉利小型手提袋内装圣诞老人玩具)

设立明显标示企业logo的指示牌(10个)

店顶部及货架处用气球及圣诞气氛的装饰品装饰。

店顶端悬挂pop挂旗(50份)。

店内主题海报宣传(3份)。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传(5块)

向参与活动客户发放印有金嘉利标识的手提袋等用品。

现场宣传单的发放。

第三部分：活动实施方案

活动方式(概要)：

1、自12月18日起凡在金嘉利购物满800元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加圣诞活动当天的“抢宝大比拼”活动。

2、报名时间为12月17日――12月24日下午17：00点整。

3、所抢珠宝均为公司为此次活动而专配的疯狂低价珠宝。

4、顾客在规定时间内所抢商品归顾客所有，并根据所抢商品价值高低最后评定获奖者。

活动评估：

1、通过一个星期时间的人气集合，当晚参与活动的人员只多不少。

2、众多珠宝，其价值将远远高于购物最低标准，迎合了众多顾客贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人过目不忘。

首先将店面装扮的\'浓浓的圣诞气氛!彩灯、音乐、圣诞树等等!所有店内员工头戴圣诞帽!出钱制作一个大型圣诞花车(东风车加圣诞喷画框架)，圣诞老人站在花车上沿街派送圣诞糖果!也可在卖场内随机派发糖果!此举可迅速在商圈内产生强烈的洋节日刺激感。

现场优惠细则：进门有喜

凡活动日期内每天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。并于活动期间每天定时限量发售价格68元的彩金戒指22枚。

1：凡于活动当天购物满1000元在a区随意抽取一个袜子，内有小礼品(价值￥30―50元);

2：凡于活动当天购物满20xx元在b区随意抽取一个袜子，内有小礼品(价值￥50―100元);

3：凡于活动当天购物满3000元在c区随意抽取一个袜子，内有小礼品(价值￥100―200元);

4：凡于活动当天购物满4000元以上者，在d区随意抽取一个袜子，内有小礼品(价值￥200―500元)。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年12月15日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息信息传达要素：

金嘉利企业形象

金嘉利服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、dm为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体......dm单共计10000份。

通过3种渠道宣传：

a、派人员分片区发送

b、报纸夹页

c、邮寄

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年12月26日

宣传形式：软文宣传

宣传作用：活动效果巩固费用预算

**珠宝圣诞节活动的策划方案五**

当我工作室接到消息后，立即组建服务小组，经过缜密的策划，认真的分析，集思广益，才形成本案，其中的疏漏不周之处，尚需要双方的深入沟通，取精弃粗，最终制定出更好的方案，为项目的推广发挥更大的效力。

1、本次活动的策划着重凸现结婚钻戒珠宝品牌的意识：珠宝美人，极尽结婚钻戒珠宝的高贵大方且的气派，让高科技与人性相互结合，给人以美的享受及公司主要经营黄金，白金，钻石，玉器，针对即将到来的五一婚庆高峰，4月24日-30日的关于结婚钻戒的促销活动方案。

2、通过持续的活动，为珠宝品牌的推广带来附加价值，增加客户兴趣，提升顾客的购买欲望，并能体现出一种与结婚钻戒珠宝形象相衬的氛围。

3、让所有到场的观众，都体验到“美丽邀约，优雅相聚”的乐趣。

1、活动时间：20xx年4月xx日，分上午10：30―12：00和下午14：30―17：00两个表演时段。

2、活动主题：“美丽邀约，优雅相聚”―― xxx珠宝模特秀五一巨献

3、活动内容：本次活动主要以模特走秀为主，辅助节目表演并穿插互动游戏组成。中间有休息时间，让观众参观一下黄金，白金，钻石，玉器，了解和购买产品。在模特表演其间可以随意摄影。模特一共为6名女模特，戴着高贵大方、时尚的黄金，白金，钻石，玉器，在公司专卖店的门口前进行catwalk表演，摆出各种姿态。

20xx年4月xx日（星期x）上午

活动内容

备注

10：00～10：30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，吸引路人停留关注。

10：30～10：45

模特show，活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的内容安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：专卖店的门口catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

10：45～10：55

爵士音乐

高雅的音乐让受观再次感受与之相媲美的珠宝。吸引更多消费群。10：55～11：0

5互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品――黄金，白金，钻石，玉器。（重点三结婚钻石）11：05～11：15

模特show

catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11：15～11：20

公司产品推介

mc产品相关信息问答游戏

11：20～11：30

热力拉丁舞

（可以根据当地节目情况替代）

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

11：30～11：40

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品---黄金，白金，钻石，玉器。（重点结婚钻石）11：40～11：50

模特show

catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

11：50～12：00

爵士音乐

精彩的萨斯风表演结束后mc同时宣告上午活动告一段落，向消费者预告下午活动及购物抽奖活动的精彩内容！

14：00～14：30

准备和安排活动现场

全场播放catwalk音乐，开始暖场，吸引路人停留关注。

14：30～14：45

模特show，活动正式开始

mc登场，介绍今天活动的内容安排，以及优惠措施、服务项目等；同时各项优惠、咨询、服务、宣传等活动正式开始：专卖店的门口catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

14：45～14：55

爵士音乐

高雅的\'音乐让受观再次感受与之相媲美的结婚钻戒。吸引更多消费群。

14：55～15：05

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介珠宝产品。

15：05～15：1

5模特show

catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

15：15～15：20

公司珠宝产品推介（重点结婚钻石）

mc产品相关信息问答游戏

15：20～15：30热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

15：30～15：40互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品。

15：40～15：50爵士音乐

高雅的音乐让受观再次感受与之相媲美的珠宝。吸引更多消费群15：50～16：00

互动游戏

mc与现场观众大玩互动游戏，丰厚的奖品让受众争相参与！同时推介公司珠宝产品。

16：00～16：10

热力拉丁舞

魅力四射的拉丁舞再次掀起活动高潮

16：10～16：15

公司珠宝产品推介

mc产品相关信息问答游戏

16：15～16：25

模特show

catwalk，来回走动10分钟左右，佩戴公司产品，摆出各种姿势，配合摄影。

16：30活动结束

mc宣布当日活动圆满结束，向人们预告购物抽奖活动的精彩内容！

1、印制宣传单张张，活动前五天开始在活动地点附近进行夹报派发；

2、联系当地的主力媒体的记者，活动前3天在报纸上进行宣传；

3、在当地电视台投放活动字幕广告。

七、费用预算：

1、专业模特儿(6女)：300元/天（两场）×6人=1800元/天；

2、爵士音乐(1男)，500元/天（两场）；工作报告总结请访问

3、拉丁舞(1男1女)，800元/天（两场）；

4、主持人(1女)，500元/天（两场）；

5、游戏道具(以具体节目而定)，

6、舞台、音响（全套，含喷画、安装，具体方案见设计稿），3000元/天；

7、媒体宣传：宣传单张张x元/张=3000元，请记者报道500元，电视台字幕宣传20xx元；

8、其他费用（含模特、工作人员、物料交通运费与布撤场及其它小

礼品等）20xx元/天，费用合计:元。

注：活动小礼品可购买约2元/条的精美水晶手链等，以上费用未含活动报批费，其他以实际发生的费用为准。

时间安排可以以当时的情况而定，把一天的时间安排为一个上午也可以，这样费用可以减少1/3左右。

**珠宝圣诞节活动的策划方案六**

红缘运通――古珀行珠宝带来吉祥好运

a、专卖店

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂小装饰品高度1.8米)、彩带十米、雪花喷字、圣诞帽、灯带悬挂吊旗及小型饰物，上面写好促销活动的详细介绍;

1、节日形象pop：加盟商自行制作节日形象pop(x展架)以圣诞、元旦为主题，或者以产品为主题，过节主推的产品是红缘运通系列首饰。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有营业员头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

2、形象气球此次活动将是推动企业形象的`有利时机、广告气球具有成本低、气球上印制有古珀行的标志，烘托气氛较强的特点，古珀行珠宝圣诞、元旦促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

3、vip卡

凡在活动期间进店就送顾客送vip卡一张，此卡可抵现金使用。(第二次消费时才能使用)

4、凡一次性购物满20xx元以上的顾客送精美礼品一份。(加盟商自定)

5、库存积压品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

注：具体消费金额跨度根据不同市场适当调整，由加盟商自己把握。还有一些礼品和小活动由加盟商自己调整。

**珠宝圣诞节活动的策划方案七**

相处20xx年的情人，也许并不真正了解对方。珠宝，设置圣诞爱情通关密语圣诞树，在树上挂满各种神秘奖品，让情侣们以有趣的`猜谜方式，真正了解对方的人，就算通过爱情通关密语大考验，就有机会抽奖，就有机会获得神秘圣诞礼物。

1、店头活动

在店门口树圣诞爱情通关密语树，营业员现场主持，让购买珠宝的情侣接受爱情大考验，同时吸引路人注意，扩大影响力。

2、促销设置

店头抽奖活动：

通过爱情通关密语考验者，获得抽奖权，可以随意选择圣诞树上的任何一款神秘礼物。每个礼物都是由一个圣诞帽子包着，在选择时候并不知道是什么礼物。最高奖励是钻石大礼。

通过爱情通关密语大考验的男生，将被授予爱情勇敢勋章：

爱勇士勋章勇敢表白奖

爱绅士勋章彬彬有礼奖

爱骑士勋章令人感动奖

3、公关活动

软文炒作：以提醒方式和故作神秘方式，煽动情侣们参与活动。

宣传主题1

亲爱的，你真的爱我吗?

如果你能通过爱情通关密语大考验，我就相信。

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验!

宣传主题2

没通过爱情通关密语大考验，就别送花给我!

爱情大通关，真爱大奖励

圣诞爱情通关密语大闯关

平安夜等你来考验!

**珠宝圣诞节活动的策划方案八**

新年“免费”带新款！

【五大免费】

第一大免费：千足金“免费”换新款，“免费”升级梦金园9999万纯金。第二大免费：尊祥银饰“免费”换新款，会员顾客凭“以往票据参加”。第三大免费：好姻缘，梦金园钻石“免费”换20xx年新款。第四大免费：钻石“免费”换黄金，铂金，翡翠，银饰!第五大免费：vip享受15天“免费”无条件条换款！【十大优惠】

梦金园vip会员尊享十大优惠：

1、“会员享受”黄金、铂金每克优惠10元；银饰按克重计价每克优惠1元。

2、钻石、彩金在原折上再优惠折；银饰有标价的.5折；

3、翡翠、珍珠、玛瑙、彩宝在原折上再优惠1折。

4、千足金免费换新款；千足金免工费升级万纯金；万纯金换款工费6折。

5、每月9号为会员日，购物消费10元积1分，积分可兑换礼品。

6、会员生日当天可进店领取生日礼物一份。

7、会员享受15天内无条件免费调换货。

8、会员享受每周尊享价（一款产品），“会员专款免费戴”不花钱。

9、会员享受所以珠宝首饰终身免费“清洗、保养、维修”服务。

10、会员每年免费享受宴会、旅游等活动（有抽奖名额）。

【买赠】买送：满500元送厨房用品一个

满1000元送“金叶子”一个

满20xx元送“老年手机”一部

满3000元送“金水金手镯”一个

满8000元“平板电脑”一台

满元送“32寸液晶电视”一台

【抽大奖】

vip顾客抽大奖：特等奖：

一等奖：

二等奖：

三等奖：

**珠宝圣诞节活动的策划方案九**

1、dm宣传单页、掉旗

“折上折、礼尚礼、点石天天伴随你”作为广告语，以圣诞、元旦为主题，作主推产品及节日促销单张。考虑制作制版成本问题，此促销单张正面作天花掉旗、背面为主推产品。

2、形象场景布置

a、专卖店

点石珠宝开店属专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂糖果）、彩花带十米、雪花喷字、天花悬挂吊旗及小型饰物，并在适当位置添加气球。

b、店中店

点石珠宝开店属店中店性质，对其通道口将进行精心布置。在通道口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

c、专柜

点石珠宝开店属专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专卖店门口设置圣诞树一棵（圣诞树之上均悬挂糖果），店场天顶悬挂掉旗及小型饰物，彩花带十米。

3、节日形象pop

节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

6、形象气球

此次活动将是推动企业形象的有利时机、广告气球具有成本低、烘托气氛较强的特点，点石珠宝圣诞、元旦两节促销活动将大量使用气球做流动广告，凡进入店内的小孩均赠送形象气球。

6、糖果

20xx年12月24、25日、20xx年12月31日―1月1日凡进入点石珠宝的消费者均可获得节日糖果赠送，这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法。

7、情侣套餐

此次活动期间点石珠宝特别推出情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。

8、金卡

凡在活动期间一次性购物满1500元的顾客送金卡一张，此卡可享受折上折的.优惠。（如原价1000元的首饰五折的基础上再进行八折优惠：1500×50%×80%）

9、vip卡

凡在活动期间一次性购物满1000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。（如原价1000元的首饰五折的基础上再进行8、8折优惠：1500×50%×88%）

10、凡一次性购物满500元的顾客送精美礼品一份。

11、库存积压品可按金卡打折。

1、dm单页、吊旗

a4页面3000×0、50元=1500元

2、节日形象pop（x架）

1600mm×500mm

120元×10=1200元

3、形象气球

0、20元×1000=200元

4、糖果

400元

5、小礼品

10、00元×500=500元

7、圣诞树

12棵×100元=1200元

8、饰物

30元×12=360元

9、不可预测费用20xx元

合计：人民币7360元

**珠宝圣诞节活动的策划方案篇十**

1．提升店铺人气，增加中国黄金加盟店的销售额

2．提高中国黄金在当地的知名度，达到扩大市场份额的.目的3．提高中国黄金在当地市场的美誉度，达到长期销售的目的

12月24日―年1月5日

买“白金”送黄金、买钻石送空调中国黄金：让你乘兴而来、满意而归

1、早进店早得礼

活动期间（国庆节当日除外），凡持本店dm单进店消费者（或如本店没做dm单，限前100名顾客），可免费获赠价值2元的中国福利彩票一张或袜子一双。数量有限送完为止

2、黄金、铂金、钯金大优惠

a、活动期间黄金购买满5克，每克优惠20元，满1万元送暖手袋一个。 b、铂金满10克送足金转运珠一颗c、钻石k金7折再送豪礼d、翡翠500元以上折e、银饰买一送一

3、珠宝够就赠

满元送品牌空调一台；满8000元送微波炉一台；满5000元送电磁炉一台；满3000元送黄金转运珠一颗；满20xx元送电饭煲一台；满1000元送暖手袋一只。

4、“元旦圣诞”活动之“见证爱情”

凡本县内于12月24日――1月3日举行婚礼的新婚夫妇，来我店内购买婚庆首饰者，可享受如下优惠：

（1）可获赠精美婚庆礼物知名美容化妆品一套（只选其一，不可折现）。（2）凡购满价值元人民币首饰者，我店赠送本市知名美容院、健身房、喻珈馆、婚纱影楼代金券或优惠券一张，价值元人民币（只选其一，不可折现）

当地珠宝市场竞争激烈，可以借此活动宣传品牌知名度，再次加深中国黄金在当地消费者心中的印象。

1、当地报纸广告

时间：12月24――1月3日，进行广告宣传：当地电视报，宣传次数：两次或一次

2、广告内容：

xx购物送大礼

圣诞元旦优惠多dm宣传单：

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。

为了保证效果，dm单可领取精美礼品一份

3、店内广告

ａ．店铺内背投电视播放促销信息发布或播放公司企业文化宣传片，在活动开始前可以录制相关的促销宣传片，放在大厅内重复播放．

ｂ．在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员（如有条件可设立咨询电话）。

c、店内的pop（卖点广告），x展架或易拉宝

4、联系相关单位

a、联系与店方合作的其他企业：美容院、健身房、喻珈馆、婚纱影楼，洽谈具体合作事宜，以合同形式确认。

b、联系相关礼品供应方，购买礼品。

5、制作dm宣传单：

a、数量：不详，建议数量稍微大一点b、宣传内容：中金xx店元旦圣诞优惠活动c、文案设计：以上第五点

6、店面装饰：

a、门口活动指示牌一个；

b、店内音乐建议使用喜庆音乐：《喜洋洋》等；

7、9月20日底，所有准备工作完成；

8、人员配置：

广告、dm单

20\_份

促销内容吊旗

若干

促销内容ｐｏｐ单

若干

促销内容

**珠宝圣诞节活动的策划方案篇十一**

珠宝店铺如何策划节日珠宝活动首先分析节日特点，划分目标客户群，保证“对症下药”。圣诞节在年轻人中最具号召力，因此我们店活动的重头戏就应针对年轻人展开：

1、圣诞节当天全场珠宝类饰品x折起。全场情侣首饰x折封底，x折秒杀。更有惊喜红包派送。全场打折，下不封顶，只有你不相信的价格，没有你想不到优惠。

2、节日特价商品大选购，情侣银饰一对xx元特价出击，翡翠饰品xx元起，情侣k金饰品、钻石饰品xx元钱，经典x分钻石婚戒：xx元起。

3、凡是节日期间消费珠宝类首饰，单笔满xx元再减xx元。

除此之外，我们店经过调查发现，铂金饰品，具有纯净、时尚的.特征，在圣诞节有很大市场。因此我们还策划了铂金系列的圣诞节活动方案：

1、凡在圣诞节当天于本店选购铂金产品的夫妻、情侣，均赠送精美情侣手链两条；

2、凡在圣诞节当天于本店选购铂金产品达xx元，赠送电影优惠券三张；

3、凡在圣诞节当天于本店选购铂金产品的个人，均赠送精美礼品一份。

**珠宝圣诞节活动的策划方案篇十二**

1、以圣诞和元旦节节为契机，将潜在客群转变为实际消费客群拉动产品的销售，提升销售额；

2、以特惠活动为平台，吸引更多潜在客群关注品牌动态，提高品牌知名度；

3、通过针对性的`活动展示品牌文化，拉近品牌与客群的距离，提高品牌竞争力。

12月18日到12月23日

1、抽奖酬宾

活动期间，每天进店的前50名顾客，无论其是否购买产品，均可领取一张抽奖券。奖券由正券和副券组成，正券由顾客保管，副券投入抽奖箱。活动最后一天，进行现场抽奖，顾客凭副券及手机号或身份证号兑奖。

获奖名额分一二三等奖及纪念奖等数个等级，每个等级可设置一定数量的获奖名额。奖品内容应多样化，既可以是不同价值的产品实物(戒指、耳环、链坠等)，公司纪念品(台历、钥匙扣、名片夹等)，也可以购物代金券或折扣券充当。

2、圣诞小天使征召

以海选的方式，选拨出24位13周岁以下的小朋友做圣诞小天使，分两组于活动期间(23-25日)在父母的带领下到店参加活动。24到25日，每晚19：00-20：00举行“家，爱，情感，节日”为主题的珠宝秀。每人可获得精美礼品一份(可用0.2克小金条)，并且享有全店珠宝类饰品折上9折优惠。

3、珠宝秀形式

由小天使以走秀形式展示珠宝(用透明材质礼品盒装)，并递到爸爸手中。

再由爸爸将妈妈从台侧邀请到台中在礼仪人员的帮助下亲手帮妈妈戴上，最后一家三口共同以幸福走秀的形式展示产品。

**珠宝圣诞节活动的策划方案篇十三**

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百

12月24日――1月5日

通过xx珠宝元旦“摇钱树”活动活跃元旦节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

a、主题活动：

凡在xx珠宝全国加盟店/柜购买任何一款xx钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：摇摇xx珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树（圣诞树装扮而成），即可从树上摇掉下来的幸运号码（以胶纸粘住100个幸运号码），以第一个掉下来的幸运号码兑换10-100元不等的现金利是包、xx珠宝的\'精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：1-18号兑换（） 19-68号兑换（）

69-100号兑换（）

b、活动内容

1、黄金2、钻石3、三金4、银饰

1、在活动前（约12月24日）和活动中（1月1日）在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“xx珠宝?摇钱树?送礼百分百”（1/4-1/8版），介绍活动的奖品及参与细则。

2、微信好友：每3天群发一次；

3、每人每天邀请3个不同好友帮忙推广；（可以发朋友圈、也可以是视频，每天截图到学习群）

4、社群：每天一次推广、每天1-3款秒杀款；

5、朋友圈：每天至少一款秒杀产品推广和活动内容推广

6、快手、抖音等，小视频推广；

7、电话回访：每人每天20个邀约电话；

8、门口放展架推广。

9、每天2个小时到公园、广场等人流量大的地方宣传。

1、礼品费用：50元×18＝900元2、抱枕：30元×49＝1470元；3、挂历：30元×31＝930元；

展架：65元/个×2＝130元，喷绘海报：120元; 5、宣传页（dm）：元/张×1000份＝500元；6、广告宣传费约5000元；7、、总计：9050元。

**珠宝圣诞节活动的策划方案篇十四**

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，提升销量是不言而喻的，是一种必要的促销手段。以节日为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传珠宝品牌形象，提高品牌知名度和美誉度。通过多样化的促销活动，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。现在的珠宝商品市场，不仅珠宝商品同质化，就连商品的促销手段也是同质化严重，黄金售价一个比一个低，行内都说卖的白菜价。要想在看着都一样的促销活动中脱颖而出，只有出奇才能制胜。新颖构思的力量，是不可忽视的，也是在目前的这种胶着状态下最需要的。

“金”动全城 “爱”在xx珠宝，圣诞元旦为爱而放“价”

20xx年12月25日――20xx年1月3日

一重礼：进店免费礼

无需购物，进店就有礼。活动期内所有顾客凭dm单进店登记后均可免费领取精美礼品一份。每天限量发放，珠宝商家可自行选择，在深圳珠宝展会上就有一些商家赠送珍珠耳钉，配送品牌logo的珠宝包装盒，使顾客收到礼物后，能和亲戚朋友分享，也能使更多人了解品牌。

二重礼：回馈感恩礼(特价除外)

直接返现让利消费者，根据不同价位段的产品设立不同的产品促销组合。

活动期间，黄金每克优惠10元，铂金每克优惠20元，k金、钻饰、翡翠 折优惠(折扣建议和平常的折扣一样保持不变)。

买k金、钻石、翡翠实付满xxx元减xx元，满xxx元减xx元，以此类推。

20分钻石戒指 xxx元

30分钻石戒指 xxx元

情侣对戒 xxx元

翡翠手镯 xxx元

k金吊坠+k金项链 xxx元

6围1镶嵌钻石女戒 xxx元(详细产品根据自家主营产品定夺)

三重礼：元旦红包礼(代金券)

活动期间每天上午10点和下午16点准点派送红包礼100份，红包以现金券的`形式发放100至500元不等，红包派发方式从面额500元发至100元，先到先得。

四重礼：元旦现金礼(特价除外)

抓现金百分百中奖。根据购买金额，分级抽奖，直接发放现金，现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。现金的金额和数量可分10元，20元，50元，100元，数量可自订。

情侣套餐 ---爱要大声说出来

此次活动期间特别推出钻石婚庆情侣套餐，凡在节日期间购买情侣装的顾客均可赠送精美礼品一份。 为顾客提供新婚、婚庆祝福。可与一些婚纱摄影机构合作，购买钻石首饰，赠送婚纱摄影代金券。

六重礼、vip卡

凡在活动期间一次性购物满5000元的顾客送vip卡一张，此卡可享受折上折的优惠。活动期间应着重推广微信公众账号，使更多客户关注微信，以便以后能给客户推送更多

活动前准备：

1、发放彩页可从活动前7天发放一直延续到活动结束。微信的宣传必不可少，并给认证用户更多的手段向粉丝们推送信息，其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。

2、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。

3、报纸软文加dm广告在各地的受众也是很广泛的。公交电视广告也是不错的选择，可选择在上下班高峰期播放，人流量大，受众面积多为上班族。同时需要很强的连续性，在一周内至少隔天发布2-3次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

4、短信宣传，微信宣传：以短信为平台，在微信上发布活动讯息，宣传活动;为老客户发送相关活动信息，活动期间免费给老客户保养珠宝饰品，同时挖掘潜在的消费者。

5、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。比如在活动期间可以播放露天电影，邀请腰鼓队、锣鼓队、卡通人模游街、电动车游街宣传，只要可以烘托十一、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

1、拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。布置圣诞树，圣诞树上悬挂糖果，真人打扮圣诞老人，为来往路人发放糖果宣传单，同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如腰鼓队、露天电影等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置;也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1)周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作，烘托喜庆的节日气氛。

(2)店外：大门口上方悬挂大红灯笼。设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛;

(3)门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展版一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。海报由策划部提供设计模板，商家在做活动时候自行组织填写和张贴。

(4)精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。 珠宝道具陈列突出主题以及整体品牌形象。节日形象pop配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加婚庆主推产品。节日折扣酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。

(5)店内：门口设立明显标示本店或珠宝品牌logo的接待处，条件允许的话可以设立迎宾和导购小姐。十一期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。

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！