# 202\_年珠宝活动方案跟营销策划 珠宝活动心得体会(优秀9篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-03-20

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。珠宝活动方案跟营销策划篇一...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**珠宝活动方案跟营销策划篇一**

珠宝是一种追求华丽和奢华的时尚品，它们被视为一种永恒的美感，展现了个人独特的风格和品味。作为一种重要的购物体验和社交活动，参加珠宝活动是一个让人兴奋和难以忘怀的经历。在这篇文章中，我将分享我在参加珠宝活动时的心得体会。

第一段：准备和期望

在参加任何重要活动之前，制定好计划和做好充分的准备是非常重要的。我对珠宝活动的期望包括：现场观察、珠宝鉴赏、与业内人士交流，搜寻一些独特和令人难忘的珠宝。为了达到这些目的，我提前做了很多功课，包括查找相关资料和参考其他人的经验。我穿上了合适的衣服，做了彻底的化妆，使自己看起来时尚和自信。

第二段：参加珠宝展览

我参加过几次珠宝展览，并且对于这种活动给我的体验印象非常深刻。在展览中，我看到了世界各地最具创意和无比华丽的珠宝。有的珠宝展出了纯金、纯银和其他珍贵的材料制成的戒指、项链、耳环和手镯。它们的设计非常充满个性和创意，令人惊叹。我了解到很多拍卖和展销现场的珠宝在质量和价值上都非常高，让我有了深刻的印象。

第三段：珠宝讲座和演示

除了珠宝展览之外，我还参加了很多珠宝讲座和演示。讲座和演示深入了切磋珠宝鉴赏的技巧和知识，让我更深入地了解这种艺术品。听到业内知名人士的分享和专业观点非常有启发性和珍贵，这些知识对于许多珠宝品牌的众筹活动非常有帮助。我了解到很多珠宝品牌在展示自己的产品时都很注重精细的设计和制作工艺，更加值得人们关注。

第四段：与业内人士交流

在参加珠宝活动期间，我还有很多机会与业内人士交流。他们包括珠宝设计师、珠宝制造商、珠宝展示商和拍卖师。在与他们沟通的过程中，我获得了很多有关珠宝产业和市场的洞察，对于发展性创新方案有很大的帮助。

第五段：总结和反思

参加珠宝活动是一个令人难忘的经历。在这个过程中，我从它中学到了很多，包括对珠宝的鉴赏、市场的了解、业内人士交流，也拓展了我自己的视野。同样重要的是，通过这些活动，让我感受到珠宝的艺术性、文化性和社交性，并深刻体会到珠宝带给人带来的气息。我期待着参加更多这样的活动，不断地提升自己在珠宝行业中的认知和经验，给别人留下永恒的印象。

**珠宝活动方案跟营销策划篇二**

202\_年xx月xx日——202\_年xx月xx日。

xx珠宝“摇钱树”送礼百分百。

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

1.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号兑换利是包;

2.宣传造势：

(1)在活动前(约xx月xx日)和活动中(x月xx日、x月xx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)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。

(3)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)。

(4)店头pop：xx展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

1.“xx”费用：50元×18=900元;

2..抱枕：30元×49=1470元;挂历：30元×31=930元;

3.x展架：65元/个×2=130元，喷绘海报：120元;

4.宣传页(dm)：0.5元/张×1000份=500元;

5.广告宣传费约5000元;

6.总计：9050元。

**珠宝活动方案跟营销策划篇三**

随着社会经济的发展和人们生活水平的提高，越来越多的人开始关注珠宝的文化和品质。珠宝活动作为一种宣传、促销和展示珠宝文化的途径，已经成为了珠宝行业不可或缺的一部分。在珠宝活动中，消费者可以近距离接触和了解各种珠宝产品，增长对珠宝文化的认识和审美观念，同时也可以通过活动现场的互动交流，了解珠宝行业的发展动向和趋势。因此，参加珠宝活动有很多的意义和价值。

第二段：分享珠宝活动的亲身经历

最近我参加了一场珠宝活动，这是我第一次接触珠宝展览和交流活动。活动现场摆放有各种各样的珠宝产品，包括钻石、翡翠、玛瑙、琥珀等等，每一种珠宝都有专业的工作人员为我们详细地介绍特点和质量。除了展览活动，还有一些互动的环节，比如分享珠宝鉴定知识、珠宝匠人的手工制作演示等等。通过这些环节，我对珠宝文化和品质的认识有了更深入的了解。

第三段：反思珠宝活动带来的收获和体验

参加珠宝活动让我深深感受到了珠宝文化的魅力和品质的重要性。在活动现场，我不仅感受到了不同品质珠宝的差别，也看到了珠宝行业的正面发展趋势。同时，活动现场的交流和分享也让我获得了很多知识和心灵上的收获。通过这次活动，我意识到珠宝文化需要加强宣传和推广，提高消费者的认识和文化素养。

第四段：探讨如何更好地推广珠宝文化和品质

从参加珠宝活动的体验中，可以看出，珠宝文化和品质的推广需要有针对性和方法，可以从以下几点入手。一是开展各种珠宝文化交流和互动活动，吸引更多的人了解和关注珠宝文化。二是加强珠宝产品的质量和信誉，提高消费者对珠宝品质的认识和信任。三是增加珠宝行业的宣传力度，让更多的人了解珠宝行业的重要性和文化价值。

第五段：总结珠宝活动的重要性

珠宝活动是一种推广珠宝文化和品质的有效途径，可以让消费者近距离接触和了解各种珠宝产品，提高珠宝文化的认识和审美素养。通过珠宝活动，可以促进珠宝行业的发展和提高行业的声誉。因此，我们应该积极参加和支持珠宝活动，为珠宝文化的传承和发展做出贡献。

**珠宝活动方案跟营销策划篇四**

十一期间现在的年轻人选择结婚最多的时候，且这段时间结婚的多为工薪阶层，有一定的消费能力。所以本策划将以婚庆首饰套装为突破口配以赠送婚纱照为业绩提升来完成本次营销任务。

另外十一期间的主题休整和放松，年过一半，基本上事业和家庭也达到了一定程度，正好是慰劳自己以及表达对爱人爱意的最好机会，为此附带推出“您买珠宝，我送全家福”的活动。

二、活动内容

1、活动一、“您的婚礼、我的祝福”：针对十一期间结婚的新婚人士推出买珠宝首饰套装（可设计一些套装，如高、中、低三档首饰套装）送婚纱摄影的.活动。套装可适当的比标价优惠，如果客人不喜欢套装可换其他款式，但是优惠额要减低。

活动优势分析：可在套装里放入积压难卖的产品，盘活资金流；结婚买首饰和去摄影楼拍结婚照已经成为流行和必须事项，而本活动有机的把这两项内容联系起来，一可以使客人觉得得了便宜，二也省去客人为找合适影楼摄影的烦恼，三也给合作影楼突破量的生意，首次合作能拿到多点的优惠政策。

2、活动二、“团圆的家、团圆国庆”：针对在十一期间的一些成功人士为自己的事业或家庭圆满而庆祝的人设计的方案。这部分人在事业上取的成就，有很大的消费能力，但是消费需求不是很明显，往往选择外出旅游，但是黄金周旅游的客流量又特别大，可是不消费又觉得对不起自己或家人或事后朋友自己闲谈觉得没面子。为此推出买珠宝首饰送全家福摄影活动。

优点：为筹划好本次活动必须与本市最好的一家或几家高档摄影楼签定长期合作伙伴协议。这样的话活动二的内容等于充分利用活动一定有利资源，对与成本没多大的增加。（另注：本店提供免费摄影证明，至于客人的摄影时间可自由选择，这样有些客人在十一期间并不能全家团聚，要到过年的时候才行，这样的话只要客人保留好单据就行。这要在与摄影楼签定合同的时候注明）。

3、活动三、辅助的开展一些送礼品的活动，抽奖活动，老顾客优惠活动以及其他的一些活动内容。以喜庆的场面带动其他类型的客户销售。

三、活动配备

1、与摄影楼签定长期合作关系合同（可谈到相对较低的折扣价，并且有月结或季结款的付款方式而不影响现金流的优点）。谈判时可考虑合同上注明该影楼和珠宝类企业门店合作只能和本店一家的条款，可多选择几家高档影楼不给对手机会。这样的话就不怕被抄袭。可以提前一点做好宣传工作。

2、海报10000份准备，在节前派发。

3、媒体准备，半版广告投入（9月29日至10月3日）时间要把握好，既要达到大力宣传，众所周知的效果，又要防止被人抄袭。

4、人员配备，充分考虑到可能的爆客场面，要坐到人手足够，有序经营。

5、安全准备，要做好安全隐患考虑。

四、活动辅助内容补充

活动抓住店庆两周年的喜庆气氛，贴近婚庆和国庆黄金周的喜庆主题。容易使客人接受各种优惠活动，而不是简单的折扣活动，使活动有新意。

最好把店面装饰成婚庆现场，增加喜庆气氛。

女营业员穿大红的喜庆店服（以宾馆举办婚礼的款式为样），男营业员最好使黑色西服白衬衫领结。

欢迎词改为：欢迎光临，恭喜您！

把饮水机换成可乐、雪碧机，给客人更高档的服务。

五、活动资金配备

略

六、活动经验总结

1、与影楼签定长期合作合同，使活动的时间得到无期限延长，有利于活动的连续性和品牌价值的提升。

**珠宝活动方案跟营销策划篇五**

3、做好顾客的资料收集，尽可能的留下顾客的姓名、工作单位、手机号码等基本资料，在活动结束后整理完整并上交公司，为公司的长久经营累积资源。

4、耐心解答顾客的每一个询问，如不能马上回复，应留下顾客联系方式，待获得正确回答后第一时间内回复客户。

**珠宝活动方案跟营销策划篇六**

新春来临之际，借由这个喜庆的日子，提高珠宝的销售业绩，而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者,以正合,以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2.活动控制的范围：优先选择的特定区域。(一、二级市场)

3.促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚;注重品牌;对珠宝有所诉求。

4.促销的次要对象：注重装饰;关心质量和服务。

三、活动主题

1、确定活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。一个好的主题很关键。我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润(40%-100%),把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换(可等值异地换货)、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

2、包装活动主题

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震憾力和排他性。本次促销活动的主题是“高贵、尊崇、祥和”。整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，最好是唐装，表达春节传统、祥和的意思。卤素灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\*公司大气精致的形象。

四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

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。

五、活动时间和地点

活动时间：1月24号——2月7号。

此次活动在珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

六、广告配合方式(待定)

报纸——

优点：1.信息的传播可以限制在目标区域内。

2.广告制作速度快。

3.灵活、及时，区域市场覆盖面大，能广泛地被接受，可信赖性强。

缺点：1.杂乱，针对性差。

2.保存性差，复制质量低，传阅者少。

3.浪费发行量：信息可能被送给很多永远不在市场买公司产品的人。

4.一种高度易见的媒介，竞争对手可以很快获取我们促销活动的情报。

电视——

优点：1.综合视觉、听觉和动作富有感染力，能引起高度注意，触及面广。

2.能很好地建立形象的一种媒介。

缺点：1.制作成本高。

2.干扰多，瞬间即逝，观众选择性少。

3.大多数广告只有10到30秒长，这就限制了我们可传送的信息量。

杂志——

优点：1.区域、人口可选择性，可信并有一定的权威性。

2.复制率高，保存期长，传阅者多。

缺点：1.广告购买前置时间长，有些发行量是浪费的，版面位置无保证。

2.篇幅成本和创意成本较高。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排:要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交\*点。谁负责与商场的沟通?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?谁负责产品介绍?谁负责数据记录?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。活动前对所有营业员进行培训,统一思想,统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展柜形象是一个系统的工程，在卖场中一般体现在以下方面：企业统一的vi，起到整体形象的塑造;展柜色彩，能够吸引眼球的亮丽色彩或者彰显高贵的神秘色彩;展柜用材：衬托产品形象的材质;展柜灯箱：华丽、明亮、引人注意的灯箱;展示现场商品的pop、x展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出卖点;展柜现场的装饰布置：如花环、汽球、灯笼、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的展示。主题烘托春节喜气洋洋的气氛，具体工作由店长和经验丰富的营业员来做。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列一个备货清单，按单清点;然后参照每天的销售数据，及时补充。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?综合成本(低)、媒体知名度(高)、受众(多)、宣传时间(及时)及方式(切实可行)，选择当地一两个主流媒体单位。报道这次春节促销活动的主题，展示公司品牌形象。详细操作不报道，以免竞争者效仿。

十、费用预算

在活动开展前半个月，拿出详细的费用预算，及店铺包装意见，并传真给公司市场部。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致客流减少等等。这些意外可能影响活动的继续进行。各店铺负责人必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。不能因为单店的意外而影响整个公司活动的进行。建立活动期间店铺主管全面负责制，并以此作为其绩效考核的依据。

十二、效果评估

活动结束后，各店铺应及时盘点库存，整理销售数据(包括销售量和销售额)，销售日志，结算商场扣点，统计购买者情况(大概年龄、性别、穿着、陪同者人数、消费金额)，实际总费用(包括明细帐)等。从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。各分店按照以上要求认真总结，将结果在促销活动结束后一星期内反馈给公司市场部。

一、开业促销

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

**珠宝活动方案跟营销策划篇七**

5月20日（星期x）—xx日（星期x）.

缘定x520狂欢购.

1、购物送浪漫情调

活动期间，凡在x当日累计购物满x元瑰花一枝（价（黄金珠宝满x元），送浓情巧克力一份（价值x元）或玫值x元）

当日累计购物满x（黄金珠宝满x元），送老树咖啡x元现金券一张.（赠品不重复享受，单张发票仅限一份）

2、真情表白，浪漫牵手

活动期间，x内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自已的心里话.您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放.（x广播室就是一个简易录音棚）.可以想象，当您与心爱的`人，牵手走进x，内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事.

3、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和x的情人节促销活动，并不时送出x人对天下有情人的祝愿，提醒走进x的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售.

1.电视、广播、报纸、宣传

2.短信宣传

3.活动站牌

1.赠品费用：预计x万元（鲜花/巧克力预计x份/天，套餐预计x份/天）

2.短信费用：x元

3.其他费用：x元

**珠宝活动方案跟营销策划篇八**

\"七夕\"又是一种数字崇拜现象，古代民间把正月正、三月三、五月五、七月七、九月九再加上预示成双的二月二和三的倍数六月六这\"七重\"均列为吉庆日。\"七\"又是算盘每列的珠数，浪漫而又严谨，给人以神秘的美感。\"七\"与\"妻\"同音，于是七夕在很大程度上成了与女人相关的节日。在这特别的日子里，本店特地推荐了以下活动来感谢广大顾客。

xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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、提高珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3、进一步提高珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

（1）xx月xx日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱》。

（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。

凡在珠宝专店/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。

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。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询。

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好\"造势\"宣传。

（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。

1、\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元。

2、x展架：65元x2=130元。

3、宣传页（dm）：0.5元x20xx=1000元。

4、广告宣传费：5000元。

5、总计：8630元。

**珠宝活动方案跟营销策划篇九**

圆梦钻石超值送

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。

（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。

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。

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。

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！