# 珠宝店营销策划方案设计范文

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-10

*珠宝加工的常见款式由于不同宝石的原石所属晶体性质不同，形状、物理性质特别是光学性质不同，因此，为了最大限度体现宝石的美丽，在加工时需要精心设计合适的款式。今天小编在这给大家整理了一些珠宝店营销策划方案设计，我们一起来看看吧!珠宝店营销策划方...*

珠宝加工的常见款式由于不同宝石的原石所属晶体性质不同，形状、物理性质特别是光学性质不同，因此，为了最大限度体现宝石的美丽，在加工时需要精心设计合适的款式。今天小编在这给大家整理了一些珠宝店营销策划方案设计，我们一起来看看吧!

**珠宝店营销策划方案设计1**

一、活动主题

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他(她)共续前世的缘。

二、活动目的

1、最终目的：提高产品销售量。

2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度。

三、活动时间

2月\_日——2月\_日

四、活动地点

\_\_珠宝华北区各卖点

五、主办单位

\_\_珠宝有限公司

六、活动细节

分三部分

1、献给能够共度情人节的情人们。

2、献给不能共度情人节的情人们。

3、献给单身贵族们的。

具体如下

1、献给能够共度情人节的情人们

与他(她)共谱一首浪漫的诗，与他(她)共同立下一个神圣的盟约，与他(她)一同分享心灵深处的语言，今生与他(她)共牵手，共续前世的缘。

倾情推荐：“心语”

2、献给不能共度情人节的情人们

有你也有他(她)，不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。

倾情推荐：“心海”

3、献给单身贵族们的

彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。

**珠宝店营销策划方案设计2**

一、活动目标

1、提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高;

2、提高\_\_珠宝品牌在当地知名度，达到抢占市场份额的目的;

3、塑造\_\_珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

二、活动主题

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

三、活动时间

\_月\_日-\_月\_日(以国庆期间为重点)

四、活动内容

活动一：“喜从天降”活动

1、准备心形可爆气球，内置心形彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球，和模特秀在同一位置进行;

2、当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，每天撒下100个气球;

3、气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到\_\_店的\_\_专柜兑换奖品;

奖品设置：

每日\_枚价值\_\_\_元的女式手提包，法国香水，翡翠吊坠或手镯。

活动二：“拍挡射箭”活动

凡购买\_\_珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附：

“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买\_\_首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心

10次者即返还3000\_10%=300元;

射中红心4次者即返还3000\_4%=120元;

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

活动三：“婚礼进行时”抽奖

凡在\_\_珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，\_月\_日由参与活动新人现场抽取，后由中奖的幸运新人现场展示婚纱，扩大活动的宣传效果。

活动四：“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：

二十五分到三十分钻石柜，柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

五、活动宣传推广策略

1、活动举办和宣传可联合商场一起举办和进行，但不能联合本商场的其他珠宝专柜一起进行(如本商场无其他珠宝专柜则更佳)。

2、在报纸、电视、广播等媒体详细介绍本次活动参与细则和奖励、奖品，提起消费者的参与热情;推荐的广告宣传媒介为当地日报或发行量的报纸上做广告及电视广告，电视广告以多个频道每晚黄金时段8：00-10：00在屏幕下方同时播发移动字幕的广告形式进行，详述活动细则，因为移动字幕的广告费比其他广告便宜且效果较好;

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、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。

5、后期印制50元或100元的现金优惠券，通过与其他强势非珠宝类品牌经销商(比如同商场的家电销售商)、酒楼、歌厅等合作，顾客在以上店面消费时即可赠送我们的现金券，以多方扩大顾客源。

6、宣传器材及内容：

(1)\_展架：

主题：\_\_珠宝国庆“\_\_珠宝国庆有礼”

内容：本次促销活动奖品设置、报名参与办法及\_\_珠宝logo、咨询电话等内容。

(2)宣传页DM：

主题：\_\_珠宝国庆“三大活动三重惊喜”

内容：本次促销活动细则及奖品设置、报名参与办法(配“拍挡射箭”场地图片)、\_\_珠宝logo、\_\_珠宝专柜位置图、地址、电话等。

六、活动控制与评估

1、在活动中做好顾客咨询到达人数、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商。

七、活动经费预算

1、“喜从天降”活动奖品费用：\_元;

2、“婚姻进行时”抽奖婚纱及礼服：\_元;

3、易拉宝：\_元，POP：\_元，条幅：\_元;

4、宣传页(DM)：\_元;

5、总计：\_元。

(广告宣传费要根据当地媒体实际情况来定，故现暂不作预算)。

**珠宝店营销策划方案设计3**

一、活动主题

端午节“链”结顾客心。

二、活动时间

\_月\_日-\_月\_日。

三、活动内容

1、“链”结顾客心

\_月\_日-\_月\_日凡购买\_\_\_\_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

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;

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。

在店前做好活动宣传海报或\_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\_\_\_\_元;

2、展架：\_\_元;

3、总计：\_\_\_\_元。

**珠宝店营销策划方案设计4**

活动目标：

1.提高卖场人气，达到活动期间销售额的大幅提高;

2.提高\_\_珠宝品牌在当地知名度,达到抢占市场份额的目的;

3.塑造\_\_珠宝的品牌形象和提高美誉度，达到长期销售的目的。

活动主题：

以“喜从天降”、“拍档射箭”、“婚礼进行时”、“数字柜台”等活动丰富国庆的文化生活，活跃市民文化氛围。

活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

活动内容：

一、“喜从天降”活动

1.准备心形可爆气球，内置心形彩色花瓣或彩纸和中奖卡，在店内空地或店门口或人流聚集区放飞气球，和模特秀在同一位置进行;

2.当气球升到一定高度爆炸或从高空(二楼)撒下后在空中爆炸(或是让非可爆气球从高空下落由观众捡到后自行拍破)，每天撒下100个气球;

3.气球中在空中爆出彩色花瓣和彩纸，装点活动气氛，观众从气球中取出中奖卡(每个气球都有奖)，之后到\_\_专柜兑换奖品;

奖品设置：

每日3枚价值200元的女式手提包,法国香水,翡翠吊坠或手镯。

二、“拍挡射箭”活动

凡购买\_\_珠宝专柜任一款首饰者即可参加“拍挡射箭”活动，活动现场布置如下图所示，操作方式为一男一女为一组拍档射箭，女握弓，男射箭，每日可分数组先后游戏(如顾客只有一个人购买则可以一个人独自射箭)，每组共射10箭。

附:“排挡射箭”场地布置图(略)：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

例如：某顾客购买\_\_首饰3000元，参加射箭返还结果如下：

射中红心10次者即返还3000\_10%=300元;

射中红心4次者即返还3000\_4%=120元;

依次类推……

(注：本次活动首饰为亲情一口价，真情返利回馈消费者)

三、“婚礼进行时”抽奖

凡在\_\_珠宝专柜购买首饰2800元以上的新人凭购物发票即可参加“婚礼进行时”抽奖活动，本次抽奖活动的奖品是现场展示的流行婚纱和新娘中式礼服各一套，10月7日由参与活动新人现场抽取,后由中奖的幸运新人现场展示婚纱,扩大活动的宣传效果。

四、“数字柜台”促销

把钻石分数的不同将柜台分为二十五分到三十分柜台，并赋予特殊的情感含义，从情感上吸引顾客，主要是推广25分至30分的婚庆钻石：二十五分到三十分钻石柜。

柜台名称：十分爱你+十分爱我+十月新婚

**珠宝店营销策划方案设计5**

一.活动时间：

20\_\_年12月25日——20\_\_年2月13日

二.活动主题：

\_\_珠宝“摇钱树”送礼百分百

三.活动目的：

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

四.活动形式：

1.主题活动：

凡在\_\_珠宝全国加盟店/柜购买任何一款\_\_钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇\_\_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、\_\_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

19-68号兑换\_\_珠宝抱枕

69-100号兑换\_\_珠宝挂历

2.宣传造势：

(1)在活动前(约12月24日)和活动中(1月15日、2月10日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“\_\_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：\_展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五.活动经费预算

1.“利是包”费用：50元\_18=900元;

2.抱枕：30元\_49=1470元;挂历：30元\_31=930元;

3.\_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。[\_TAG\_h2]

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！