# 2024年珠宝店七夕情人节活动方案汇总

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-12

*20\_年珠宝店七夕情人节活动方案汇总一当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到如下几点：1.面带微笑 2.仪表整洁3.注意倾听对方的话4.推荐商品的附加值 5.需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者二、了解商品的特点：...*

**20\_年珠宝店七夕情人节活动方案汇总一**

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到如下几点：

1.面带微笑 2.仪表整洁3.注意倾听对方的话4.推荐商品的附加值 5.需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者

二、了解商品的特点：

作为销售员，了解商品的基本知识的目的是为了帮助建立顾客的购买信心，以促进销售 1.以商品的品质问题向顾客说明珠宝玉器的价值，全球第一家买卖包回收的保障性 2.就商品的特别之处作为顾客有价值的有点进行说明

三、了解顾客

1.顾客购买的主要障碍 (1)对珠宝首饰缺乏信心，(2)对珠宝商缺乏信心

2.顾客的类型 ：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客可以从这几方面着手：(1)认真观察; (2)交谈与聆听

3.顾客的购买动机

4.顾客的购买过程：(1)产生欲望(2)收集信息(3)选择货品(4)购买决策(5)购后评价

四、销售常用语

作为珠宝行的员工，使用专业规范的销售常用语，不但可以树立品牌形象，也能建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用一下常用语：

1.顾客进店时的招呼用语：“您好!”“您早”“欢迎光临”“您想要些什么?我能为你做什么?”“请随便看看”“请您稍后”“对不起，让您久等了”“欢迎您下次光临，再见”

2.展示货品时的专业用语

(1)介绍珠宝的专业用语：abc货等等谁才增值

(2)鼓励顾客试戴的销售用语 a.这块玉佩是天然的a货，这个价位特别合适 ;b.这几个是本店新到的款式，您请看看;c这几款是经典的结婚龙凤双喜佩，您可以试试看;d这种款式非常的适合您;e您的品味真不错，这是本季最流行的款式，您不妨试试看;f本店有上百种款式，只要您耐心挑选总有一款适合您

3.柜台礼貌用语

(1)这是一件精美的礼品，我给你包装一下;

(2)这是您的发票，您收好;

(3)收您多少元，找您多少元，谢谢;

4.顾客走时的礼貌用语

(1)真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来;

(2)新货到了(指圈改好后)，我们会马上给您电话;

(3)这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

五、售中服务

1.顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：“您好(早上好，中午好，下午好，晚上好…)您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下”

2.当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。表现为：a.走动时突然停住;b眼睛盯紧某一款;c询问新款或某一款

3.展示推荐

(1)轻拿轻放：可显示出的贵重与导购的素质，也可以让顾客试戴时小心注意 ;

(2)观察顾客：脸型 手型 皮肤的颜色 着装习惯，有助于向顾客介绍款式并可以显示出导购的专业;

(3)推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

**20\_年珠宝店七夕情人节活动方案汇总二**

一、社会实践目

实践是检验真理的唯一标准。作为珠宝首饰工艺及鉴定专业的当代大学生，社会实践活动可以说是每个珠宝首饰工艺及鉴定专业学生假期的必修课。随着时代发展，珠宝首饰工艺及鉴定专业与时俱进、日新月异。为了更好地了解珠宝首饰工艺及鉴定专业在社会实践中的应用，更好地理论联系实际，我特地参加了珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位的实践活动。

珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动可以充分检验自己大学珠宝首饰工艺及鉴定专业的基本理论掌握情况和珠宝首饰工艺及鉴定专业知识应用能力。通过珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，也让我们在假期中摆脱计算机网络、青春偶像剧的诱惑和束缚，让我们珠宝首饰工艺及鉴定专业的大学生走出自己的小天地，去熟悉社会上珠宝首饰工艺及鉴定专业的实际应用情况，了解珠宝首饰工艺及鉴定专业自身发展趋势与积极意义，并发现国内时势及身边热点话题，关注周边地区的经济发展。

在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动探索的过程中，肯定也会遇到困难，那么利用珠宝首饰工艺及鉴定专业相关知识处理并解决困难的同时，我们珠宝首饰工艺及鉴定专业的实际应用的能力也在不知不觉中提高。不仅如此，我们在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动也会让我们学习到在珠宝首饰工艺及鉴定专业课本上没有的知识与技能，让我们清楚的了解到珠宝首饰工艺及鉴定专业背后一些用书本无法获取的知识财富，如值得每一位珠宝首饰工艺及鉴定专业学生思考并能反映珠宝首饰工艺及鉴定专业发展中所存在的不足，这些都会帮助珠宝首饰工艺及鉴定专业的我们从更新更高的层次去了解社会、锻炼自己，促进自身世界观、人生观、价值观的良好发展。

二、社会实践内容

大学第一年的学习生活很快就结束了，通过在大学一年的学习我了解到了许多珠宝首饰工艺及鉴定专业的相关知识，掌握了珠宝首饰工艺及鉴定专业的实践技能，也知道了不少课本中所没有的知识。“求实、创新、严谨、勤奋”的校风让我更是明白在以后学习、生活过程中用该怎样去做;培养“高水平、高素质、高技能”的珠宝首饰工艺及鉴定专业人才要求一直鼓舞并促使我想这样的高度去进发，去努力拼搏。 因此，配合好、落实好、实施好关于这学期大学生假期社会实践活动，让自己的珠宝首饰工艺及鉴定专业知识得到更好的应用和延伸，我有幸参加了珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位的见习。

我在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位见习任务有：①负责单位珠宝首饰工艺及鉴定专业相关资料的整理;②利用大学珠宝首饰工艺及鉴定专业知识和计算机知识帮忙策划珠宝首饰工艺及鉴定专业工作简报、拟写见习单位报告或季度总结、并利用珠宝首饰工艺及鉴定专业知识撰写各类公文文件以及工作电脑维护与管理等。③利用大学珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，协助解决单位珠宝首饰工艺及鉴定专业相关方面遇到的问题。

三、社会实践心得

通过次珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，我以“善用珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，增加珠宝首饰工艺及鉴定专业经验，提高珠宝首饰工艺及鉴定专业实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动，接触珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位，了解珠宝首饰工艺及鉴定专业发展趋势，从珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动中检验自我，这次珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动收获不少，我认为这以下几点是在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动中不可缺少的。

第一、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位社会实践活动要善于与别人沟通，我们在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位上都要与其他人合力完成任务，同事给你意见，特别是珠宝首饰工艺及鉴定专业资深前辈的意见，要认真听取，耐心、虚心的接受，这样会使我们珠宝首饰工艺及鉴定专业知识得到更好提升、事半功倍。

第二、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位要有自信。没有珠宝首饰工艺及鉴定专业岗位工作经验没有关系，重要的是你要相信的你的`珠宝首饰工艺及鉴定专业能力不比别人差，社会珠宝首饰工艺及鉴定专业工作经验也是积累出来的，如果没有一次，那又何来第二次，第三次呢?有自信心才能使我们珠宝首饰工艺及鉴定专业学生更要活力，更要精神。

第三、在珠宝首饰工艺及鉴定专业相关岗位工作中过程要不段丰富珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，知识犹如我们人体内的血液，如果我们缺少了血液身体就会衰竭。

转眼之间，两个月的实习期即将结束，回顾这两个月的实习工作，感触很深，收获颇丰。这两个月，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过我自身的不懈努力，我学到了人生难得的工作经验和社会见识。我将从以下几个方面总结珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作实习这段时间自己体会和心得：

一、努力学习，理论结合实践，不断提高自身工作能力。

在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实习过程中，我始终把学习作为获得新知识、掌握方法、提高能力、解决问题的一条重要途径和方法，切实做到用理论武装头脑、指导实践、推动工作。思想上积极进取，积极的把自己现有的知识用于社会实践中，在实践中也才能检验知识的有用性。在这两个月的实习工作中给我最大的感触就是：我们在学校学到了很多的理论知识，但很少用于社会实践中，这样理论和实践就大大的脱节了，以至于在以后的学习和生活中找不到方向，无法学以致用。同时，在工作中不断的学习也是弥补自己的不足的有效方式。信息时代，瞬息万变，社会在变化，人也在变化，所以你一天不学习，你就会落伍。通过这两个月的实习，并结合珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实际情况，认真学习的珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作各项政策制度、管理制度和工作条例，使工作中的困难有了最有力地解决武器。通过这些工作条例的学习使我进一步加深了对各项工作的理解，可以求真务实的开展各项工作。

二、围绕工作，突出重点，尽心尽力履行职责。

在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作中我都本着认真负责的态度去对待每项工作。虽然开始由于经验不足和认识不够，觉得在珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作中找不到事情做，不能得到锻炼的目的，但我迅速从自身出发寻找原因，和同事交流，认识到自己的不足，以至于迅速的转变自己的角色和工作定位。为使自己尽快熟悉工作，进入角色，我一方面抓紧时间查看相关资料，熟悉自己的工作职责，另一方面我虚心向领导、同事请教使自己对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的情况有了一个比较系统、全面的认知和了解。根据珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的实际情况，结合自身的优势，把握工作的重点和难点， 尽心尽力完成珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作的任务。两个月的实习工作，我经常得到了同事的好评和领导的赞许。

三、转变角色，以极大的热情投入到工作中。

从大学校门跨入到珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位，一开始我难以适应角色的转变，不能发现问题，从而解决问题，认为没有多少事情可以做，我就有一点失望，开始的热情有点消退，完全找不到方向。但我还是尽量保持当初的那份热情，想干有用的事的态度，不断的做好一些杂事，同时也勇于协助同事做好各项工作，慢慢的就找到了自己的角色，明白自己该干什么，这就是一个热情的问题，只要我保持极大的热情，相信自己一定会得到认可，没有不会做，没有做不好，只有你愿不愿意做。转变自己的角色，从一位学生到一位工作人员的转变，不仅仅是角色的变化，更是思想观念的转变。

四、发扬团队精神，在完成本职工作的同时协同其他同事。

在工作间能得到领导的充分信任，并在按时完成上级分配给我的各项工作的同时，还能积极主动地协助其他同事处理一些内务工作。个人的能力只有融入团队，才能实现最大的价值。实习期的工作，让我充分认识到团队精神的重要性。

团队的精髓是共同进步。没有共同进步，相互合作，团队如同一盘散沙。相互合作，团队就会齐心协力，成为一个强有力的集体。很多人经常把团队和工作团体混为一谈，其实两者之间存在本质上的区别。优秀的工作团体与团队一样，具有能够一起分享信息、观点和创意，共同决策以帮助每个成员能够更好地工作，同时强化个人工作标准的特点。但工作团体主要是把工作目标分解到个人，其本质上是注重个人目标和责任，工作团体目标只是个人目标的简单总和，工作团体的成员不会为超出自己义务范围的结果负责，也不会尝试那种因为多名成员共同工作而带来的增值效应。

五、存在的问题。

几个月来，我虽然努力做了一些工作，但距离领导的要求还有不小差距，如理论水平、工作能力上还有待进一步提高，对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心实习报告在今后的工作和学习中努力加以改进和解决，使自己更好地做好本职工作。

针对实习期工作存在的不足和问题，在以后的工作中我打算做好以下几点来弥补自己工作中的不足：

1.做好实习期工作计划，继续加强对珠宝首饰工艺及鉴定岗位工作岗位各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解各种制度和业务。

2.以实践带学习全方位提高自己的工作能力。在注重学习的同时狠抓实践，在实践中利用所学知识用知识指导实践全方位的提高自己的工作能力和工作水平。

3.踏实做好本职工作。在以后的工作和学了珠宝首饰工艺及鉴定专业知识，头脑就会枯竭。

**20\_年珠宝店七夕情人节活动方案汇总三**

七夕将至，受广大女性喜爱的珠宝店当然要策划一些活动促进产品销售，现将我店活动方案整理如下。

20xx年x月x日（七夕节）-x月x日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动

（1）x月x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-xx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。

2、柜台促销

凡在xx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。

3、新款上市

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；

略

**20\_年珠宝店七夕情人节活动方案汇总四**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表。提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xxx—xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

xxxxxxxxx

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a、店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c、购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节珠宝店活动策划方案7

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。

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！