# 关于珠宝店情人节活动方案范文(精)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-12

*关于珠宝店情人节活动方案范文(精)一相濡以沫，最爱2.14二、服装店活动时间报名时间:2月1日-2月5日活动时间:2月6日——2月14日三、服装店策划主旨1、2.14节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。2、整个策划...*

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)一**

相濡以沫，最爱2.14

二、服装店活动时间

报名时间:2月1日-2月5日

活动时间:2月6日——2月14日

三、服装店策划主旨

1、2.14节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与服装营销活动的融合。

四、活动内容

1、相濡以沫，最爱2.14——“我与我的爱人”大型征集活动(2月6日——2月17日)还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?\_\_\_“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励\_\_\_价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励\_\_\_价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在中兴广场活动现场展示。

负责人：\_\_\_

2、相濡以沫，最爱2.14——\_\_\_大型文艺演出，精彩现场活动。

2月6日——7日，\_\_\_广场婚礼秀;

2月9日——14日，\_\_\_广场婚纱秀;

负责人：\_\_

4、相濡以沫，最爱2.14——万千纸鹤表真心

\_\_\_步行街万只千纸鹤迎接2.14节，前期可以有\_\_\_员工自己叠，所用材料由公司报销，2.14当天，可以在现场准备千纸鹤的纸和笔，顾客可以在

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——中兴广场的范围。

2月9日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：\_\_

第一阶段：报名阶段2月3日到2月10日

有意向的人员可以到\_\_\_总服务台、总服务台、市服务台报名;

第二阶段：相亲阶段

2月11日，在\_\_\_举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：\_\_

6.相濡以沫，最爱2.14——拿什么送给我的爱人!

2月3日-2月11日，在\_\_\_购物满100元，送潍坊花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：\_\_

7.相濡以沫，最爱2.14——夫妻恩爱大比拼活动(2月14日晚19：00)

夫妻恩爱大比拼，2.14晚会，中兴广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类6折

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)二**

尊敬的领导：

很遗憾在这个时候向店里正式提出辞职。

来店里工作也已经有两个多月了，在这两个多月里，我得到了店里其它同事的无私帮助，我非常感谢店里各位同事。在这里我体会了工作的各种酸甜苦辣，总的来说收获很大。公司轻松平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有找到了依靠的感觉，在这里我能快乐地工作，快乐地学习。或许我应该就这样顺着这个轨迹发展下去，由此我开始了认真的思索。

但是最近我感觉自己真心不适合这份工作，也想换一个工作环境体验一下。我也很清楚这个时候向店里提出辞职于店里于自己都是一个考验，正是考虑到珠宝店发展的长久性，本着对店里负责的态度，为了不让珠宝店因为我而有任何损失，我郑重地向公司提出辞呈。

我希望在此辞呈递交之后能尽快有新人填补我离职造成的空缺，同时我也可以协助您对新人进行入职培训，让他们尽快熟悉工作。

能为店里效力的时日已不多，我定会接好最后一班岗，做好交接工作，尽力让项目做到平衡过渡。离开店里，离开曾经一起奋斗打拼的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事的友善与帮助。

短短两个多月时间里，我们珠宝店业绩斐然，深感遗憾不能为店里辉煌的明天贡献自己的力量。我只有衷心祝福公司的业绩一路飙升!公司领导及各位同事工作顺利!

此致

敬礼

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)三**

职责：

1、 对时尚、流行产业和流行趋势，国际国内各大珠宝品牌及淘宝等电子商务平台同类别产品进行调研分析，即时了解市场流行元素，爆款走势;

2、 负责公司推广产品从工艺到款式到产品创意文案的设计 ;

3、 根据市场需求及公司文化定位设计新款首饰或工艺品;

4、 根据各销售渠道的要求开发设计产品，并控制产品成本;

5、 按时完成上级安排的工作任务。

任职要求：

1、 学历大专以上，珠宝或美术类相关专业毕业，会珠宝产品diy制作优先;

2、手绘功底好，有平面设计基础，性格开朗，思维开阔，色彩敏锐度高，时尚敏感度强，能互帮互助，虚心好学，有一定的职业操守;

3、 熟练掌握photoshop、coreldraw、等设计软件，电脑操作熟练、思维敏捷、具有创新意识。

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)四**

现在的促销活动越来越多了，那么我司也决定开展一次促销活动，为迎接xx节日的到来，我们精心策划了一场别样的促销活动。

＂会说情话的玫瑰＂——xx珠宝传递你的爱活动

xx年2月14日（情人节）-2月21日（元霄节）-3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20\*\*年2月14日（情人节，正月初八）-2月21日（元霄节）-3月8日（三八妇女节）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，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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）2月20日、2月21日（2月21日元宵节）、3月7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、元霄节、三八妇女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；

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x20\_=1000元；

4.广告宣传费：5000元；

5.总计：8630元。

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)五**

时光飞逝，光阴似箭。转眼之间20\_年度的工作已经步入尾声。随着新年钟声的敲响，我们辞旧迎新，步入20\_年度的美好时光，开始了新的工作历程。回首20\_年度的工作，我们虽历经心酸，但却也收获成功。在这新春到来之际，为进一步提升销售业绩，我南宁新世界hk珠宝店特根据公司要求，对20\_年度的工作进行了归总与分析，并制定出了20\_年的工作规划。现将工作述职如下：

由于我xx珠宝店的营销商场是刚刚开设一年的新商场，因此，在20\_年度我店重点以发展营销为重点，以诚挚服务为抓手，为在商场内打造出hk珠宝的品牌效益和店面宣传而不懈努力。

1、店内促销活动的开展。在20\_年，我xx珠宝店大力开展各类促销活动。紧抓消费者的购物心理，利用各个节假日和大型周年活动，有效地开展了促销活动实际吸引了大量客户资源，进一步的提升了我店的销售额，并起到了良好的宣传效果。

3、销售数据的处理。一年来，我店坚持及时对销售数据进行收集整理，并结合我店实际情况进行分析，做到及时上报。

4、商品的管理。自年初以来，我店实际注重各类货品的管理与收发工作，保证产品的良好质量。此外，我店还要求店员对新进商品进行充分的了解与研究，根据各类产品的特点进行营销和摆放，对各类珠宝进行展示，充分发挥珠宝特色。

5、宣传推销工作。为充分展示我商店的产品价值，做好各类珠宝的营销工作，实际提升我点的知名度与顾客量。在今年我店加强了店面宣传工作力度，合理利用商场周边形势，以及消费人群特点对我店的珠宝进行了宣传。此外，我店人员还充分利用顾客提出的质疑，尽可能的向顾客介绍珠宝，促进成交。通过我店全体人员的热情服务，与真挚销售，在今年我店不仅提升了销售绩效，同时还提升了店面形象。

在今年，我店紧密结合上级部门要求，圆满的开展了上级部门部署的各类工作任务，实现了xx-xx万元的销售业绩。

一年来，我店深入店内团队建设，通过开展各类实践训练、各类专业培训工作，以实际提升我店的团队销售能力，提高团队协作能力，改善我店的销售业绩。此外，我店还建立了有效的管理制度，并要求员工严格按照制度贯彻落实，以实现我店的优秀团队力量。

由于xx商场是新开设商场，我店各项目建设还不够完善，商场周边市场发展还不够突出，因此，我店在季度之初的销售绩效并不理想。为此，我店在未来一年度将及时的分析我店内的各类珠宝销售数据，整理各产品销售情况，据此做出销售战略调整，并实际进行落实，以保证我店的销售情况得到明显提升。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。三是工作中谨慎有余，开拓力度不够。展望20\_年，我将认真思考自身的不足，努力改善自我，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到一个全新的水平。

**关于珠宝店情人节活动方案范文(精)六**

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：x月x日—x月x日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”—为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”—在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。(2克以内)

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍“

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

【珠宝店七夕活动策划五】

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！