# 珠宝店七夕活动方案(精)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-02-16

*珠宝店七夕活动方案(精)一“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。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；x月xx日----x月xx日xx珠宝xx区各卖点xx珠宝有限公司分三部分1、献...*

**珠宝店七夕活动方案(精)一**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

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；

x月xx日----x月xx日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

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。

**珠宝店七夕活动方案(精)二**

活动目的：

    利用520契机，通过推出针对不同人群的特惠及现场主题秀等活动，达到提高品牌知名度，树立企业形象，促进珠宝销售的目的。

活动主题：缘定“金”生，xx相伴

活动时间：20\_年5月20日

活动地点：xx金店专柜

活动内容：

时间：5月19日—5月20日

1. 新娘特惠

与xx婚纱摄影店合作，针对即将举行婚礼的女士推出优惠套装，如在xx金店购买“三金”首饰，则可赠送新xx婚纱照优惠券一张（保证最低折扣），如在xx拍摄婚纱照，则由xx赠送xx金店最低折扣券一张，通过此种方式吸引客户并达到客户资源共享。

2. 送玫瑰或纯银首饰

在活动期间购买黄金达1999元，可获赠纯银首饰一对或玫瑰花若干。

备注：需xx店员做好登记。玫瑰花购买需提前联系花店。

3. 免费办卡

凡情人节当天光临萃华金店的客户，均可免费办理会员卡，享受相应折扣。（当天购买钻石可打6—7折）

4. 亲子计划

在儿童银饰专区放置小孩喜欢的毛绒玩具若干，凡购买黄金999元可免费赠送一个，或购买儿童银饰200元，再加1元即可获得。

时间：5月19日-5月20日

1. 黄金内衣秀

由3-4名模特穿xx金店黄金内衣，在商场内展示。（t台位置等待商场批复）

2. 人体彩绘

由广告公司设计人体彩绘造型，整体需契合情人节主题及xx金店形象。

3. 互动节目

由广告公司司仪来主持现场互动节目，可设计新鲜小游戏吸引客户，胜出者可获得xx金店送出的情人节小礼品，同时司仪组织现场抽奖活动。

4. “爱语”墙

准备一块黑板和黏贴纸若干，在黑板上布置精美的情人节背景，过往行人可在小纸条上写下对爱人的告白，黏贴在黑板上。

展柜采用浪漫幻彩纱装饰，吊高档浪漫圆球和彩带。

在展台前的小十字口摆放一个心形幸福门让来宾一进场就感受到热烈的气氛。

高音质小型音箱，不占空间，声音震撼。

预算：幸福门：100元/个\*2个=200元

幻彩纱：25元/米（根据实际尺寸计算）

浪漫圆球：35元/个（根据实际数量计算）

彩带：15元/条（根据实际数量）

1、短信平台。

从5月19日开始发送短信，频率为每天一条，内容各有侧重，通过密集短信的方式将活动预告发送至目标客群。

2、派发宣传页。

传单上包含的内容有：xx金店情人节优惠活动、当日xx模特黄金内衣展示及现场有奖互动等。

从5月19日开始在各大商场及人流量大的地方派发传单。

3、网络宣传。

在免费网站发布相关信息。

4、媒体参与。

活动当天邀请xx等订阅量大的媒体记者撰写新闻稿，扩大活动知名度和影响力。

1、黄金内衣秀。商场批复下来后，联络总部申请道具、联系广告公司预约xx模特。

2、确定优惠项目。更新货品后，制定情人节优惠的具体内容，合作商家优惠的具体内容等。

3、广告公司提交互动环节节目及主持流程。

与广告公司协商确定活动当天的节目流程和时间安排。

（要求在互动节目中加入对xx品牌的宣传，如主持人介绍xx的历史，要求现场观众作答，答对者可获得小礼品一份）

4、小礼品。

印制信封或礼品盒等包装，建议内装合作商家优惠券、xx优惠券或会员卡、小礼品等等。

5、撰写宣传单文案并提交印厂。

在活动内容及优惠措施确定之后，撰写广告文案，并提交制作。

6、准备所需道具。

除了广告公司提供的音响等设备之外，公司需要准备的是：黑板、黏贴纸、五彩水笔、礼品盒、玫瑰花、照相机、登记册等

7、现场抽奖所需奖券应提前印制。

8、安全问题。

由xx金店选派店员主要负责黄金首饰的安全问题，需商场保安辅助。

1、提升品牌知名度。

通过黄金内衣秀等节目，扩大“xx金店”知名度和美誉度，让民众全面了解xx金店的悠久历史及精湛技艺，为今后的促销打下坚实的基础。

2、与合作商家建立同盟关系。

与首饰金相关的婚纱摄影将通过这次活动，与xx金店建立良好的合作关系，打造长期共享客户资源的双赢局面。

3、促进销售。

通过优惠活动及免费办卡，拉拢一批客源，还可建立会员推荐制，如介绍朋友前来购买首饰，朋友及本人均可获得一定的奖励。以多种营销模式促进黄金首饰的整体销售。

**珠宝店七夕活动方案(精)三**

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1。将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2。在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3。活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1。大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2。联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3。许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

**珠宝店七夕活动方案(精)四**

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

1、终极目的：进步产品销售量；

2、直接目的：借活动进步品牌着名度和美誉度；

1月23日————2月20日

珠宝某区各卖点

珠宝有限公司

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，只由于爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，由于它就是爱的化身。

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。

倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”

对你的他（她）许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。

（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到珠宝的与众不同。）

道具预备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大召募”

参加者把您对他（她）的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定留意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。

（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此进步品牌的着名度和美誉度。）

为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，预备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后由填写者亲身投进箱子内，以备评委评选。

道具预备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新奇、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲看。

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。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”

凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠予。（鲜花）

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他（她），专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！

不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他（她）献上与众不同的钻石饰品。

另外：可以与咖啡店（烛光晚餐）、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

（略）

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；

配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。

特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

各卖点用星状饰物（用彩带折成小星星）装饰，营造一个流星划过的氛围（每个卖点一个大星星，五个小星星）。

挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；

展架：展现活动各项内容。

1、职员安排（略）

2、物资预备（略）

（略）

“真情宣言大召募”是一个很好的跟踪报道的环节。

（略）

（略）

**珠宝店七夕活动方案(精)五**

一、活动时间：

20\_\_年2月10日(正月初四)-2月14日(情人节)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)

二、活动主题：

会说情话的玫瑰——x珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲，20\_\_年2月14日(情人节，正月初八)-2月21日(元宵节)-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x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。

四、活动目的：

1.通过此次活动增加情人节期间卖场人气;

2.提高x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容：

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——x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x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、元宵节、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。

六、活动宣传与推广：

(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;

七、活动经费预算：

1.“会说情话的玫瑰花”：25×100=2500元;

2.x展架：65元×2=130元;

3.宣传页(dm)：0.5元×20x=1000元;

4.广告宣传费：5000元;

5.总计：8630元。

**珠宝店七夕活动方案(精)六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就购销珠宝首饰等事宜，依《中华人民共和国民法典》等相关法律法规的规定，本着、平等自愿、互惠互利的原则，经双方协商一致达成以下条款：

一、签订双方商妥订货产品总值￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)。

二、付款方式：乙方现行给予甲方支付定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，待甲方将货物交付乙方后。乙方一次性将剩余货款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元已转账方式全部付清。

三、付款日期：乙方先于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方付定金陆仟\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元后，甲方需所有货品包装好交付于乙方。乙方收到货物后，最晚不超过7月3日付清剩于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元贷款。

四、产品由甲方负责包装并装车，车费由乙方负责。

五、经济责任：

(1)甲方如未能履行合同，须负下列责任：

①、产品花色、品种、规格、质量不符合规定：需方同意利用的，按质论价，退货贬值总值价款，不能利用的，应负责保修，保退、保换。由于延误交货时间，每天应偿付需方千分之伍的罚款。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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！