# 珠宝店端午节活动策划2024[五篇材料]

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-09

*第一篇：珠宝店端午节活动策划2024端午节是盛大的节日，在这一天，珠宝店可以进行营销推广活动，刺激业绩增长，下面就是小编给大家带来的珠宝店端午节活动策划，希望大家喜欢！珠宝店端午节活动策划1一、活动时间：6月10日-6月18日二、活动主题...*

**第一篇：珠宝店端午节活动策划2024**

端午节是盛大的节日，在这一天，珠宝店可以进行营销推广活动，刺激业绩增长，下面就是小编给大家带来的珠宝店端午节活动策划，希望大家喜欢！

珠宝店端午节活动策划1

一、活动时间：6月10日-6月18日

二、活动主题：端午节“链”结顾客心

三、活动内容：

1.“链”结顾客心：

6月10日-6月18日凡购买3000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

（1）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；

（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“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。

（3）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3000元；

2.\_展架：85元；

3.总计：3000+85=3085元。

珠宝店端午节活动策划2

一、活动时间：5月31日-6月2日

二、活动主题：\_\_“金粽”钜惠（省市）

三、活动区域：\_\_一楼、直营店、加盟店

四、活动目的：

1.借助端午节三天小长假进行促销活动提高品牌知名度。

2.提高目标消费者心目中的形象。

五、活动内容：

1.\_\_“金粽”钜惠（省市）：

5月31日-6月2日凡购买（）元以上，加（）元钱即送绒沙金粽摆件一个。

2.端午节旧饰换新颜：

5月31日-6月2日，顾客可将以前的首饰拿到凯福珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费（）元/克，同时免费提供清洗服务（非凯福品牌换金也可参加），使所有首饰“旧貌换新颜”。

（仅限有以旧换新门店）

3.端午节黄金大放价：

5月31日-6月2日，黄金放价三天，全城超低价，每克直降（）元。

4.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，（）元，圆顾客一个超值钻石梦。六、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《凯福“金粽”钜惠（省市）》，内容包括凯福“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价等活动信息；

（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\_\_“金粽”钜惠（省市）、端午节旧饰换新颜、端午节黄金大放价活动的内容、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

（3）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；

七、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凯福珠宝推广总部品牌部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

八、活动细则

1.活动期间各加盟商需自行计算满（）元加（）元送绒沙金粽摆件一个。（绒沙金粽由总部统一采购加盟商直接从公司采购。素金可不参加）

2.活动期间端午节旧饰换新颜工费（）元，需要各加盟店自行制定。（没有以旧换新的商家可以不参加）

3.黄金三天全城超低价，各加盟商需自行计算直降（）元。并将金价以标价牌形式放置柜台明显位置。（详见附件黄金标牌）4.圆梦钻石柜，需将特价牌放置钻饰，翡翠特价专柜当中。

（详见附件特价牌）

九、附件设计稿

十、活动方案时间节点：

1、活动策划5月7-8日；

2、各部门沟通意见请于5月9-10日反馈与品牌部董冰冰；3、活动方案修改5月11日完成；4、物料设计5月12-16日完成；

5、方案及物料设计稿件发各部门5月17日；

6、各部门通知客户情况确定各店均已落实5月18-20日完成；

十一、活动物料设计稿：

1.黄金标价牌

2.促销台卡

3.促销展架

4.圆梦钻石柜台卡

5.促销吊旗

备注：以上设计物料均在附件压缩包中需自行修改其中包扩：

1、黄金标价牌pp纸印刷用笔直接描写数字

2、促销台卡需在psd文件内填写价格信息

3、促销展架需在psd文件内填写价格信息

4、圆梦钻石柜台卡需用笔直接描写数字

5、吊旗有需要的店面自行印刷使用

珠宝店端午节活动策划3

一、活动时间

\_月\_日-\_月\_日。

二、活动主题

圆梦钻石超值送。

三、活动内容

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，达\_\_\_元，圆顾客一个超值钻石梦。

2、爱心帽买就送

凡在“端午节”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。

四、活动宣传与推广

（1）在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《\_\_珠宝——圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则；

（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。

（3）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、“太阳帽费用：\_\_\_\_元；

2、宣传费用约\_\_\_\_元；

3、\_展架：\_\_元；

总计：\_\_\_\_元。

珠宝店端午节活动策划2024

**第二篇：珠宝店活动策划方案**

珠宝店活动策划方案

第一部分

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间：2024年X月X日——2024年X月X日 活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化 消费 服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点：xx路XX珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

•贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

•有效地互动演绎及内容传达。

•玉用品展示。

•宣传表现。

活 动 概 述

活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

目标二：使珠宝店在活动当地的市场认知率有进一步的提高。活动诉求对象：活动地点区域年龄在X——X岁的人群。诉求元素：认知与消费

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

第二部分

玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

总体原则：

•紧密结合玉主题，形成主题表现。

•突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

•所有宣传物出现珠宝店LOGO与广告语。

片区分工•布局规划：

•珠宝店邻近街口指示牌宣传。

•商业集中区重点街区宣DM单发放。

珠宝店店外

•门外陈列标示珠宝店LOGO的户外广告。

•设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。•门口用玉文化相关饰品装饰。

珠宝店店内

•门口设立明显标示珠宝店LOGO的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

•珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

•店内玉文化主题海报宣传。

•店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪

念品，并提供咨询服务。

•店内主题展板宣传

•向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。•现场宣传单的发放。

第三部分：活动实施方案

活动方式（概要）：

1、自X月X日起（活动之前一周）凡在珠宝店购物满X00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。

2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。

3．凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。

2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的LOGO和品牌过目不忘。宣传阶段划分：

第一阶段•活动前宣传

宣传时间：2024年X月X日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

•珠宝店的企业形象

•珠宝店的服务理念

•活动的主题及内容

•活动举行的时间及地点

媒体安排：以当地报纸媒体、网络论坛、DM宣传单为主。•DM单通过派人员分片区发送

•报纸：提前一周发文

第二阶段•活动后宣传

宣传时间：2024年X月X日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固

本人为广告专业本科毕业，可承接各类广告文案和设计，如需修改或咨询详情请加Q：115227443

**第三篇：中秋节活动策划方案珠宝店**

中秋节活动策划方案珠宝店

中秋节与国庆节是零售行业的销售旺季，YJBYS小编为大家整理了活动方案，旨在通过活动实现销售、人气两旺，将下半年的珠宝销售推向新高潮!今天聘才小编为大家收集了中秋节活动策划方案珠宝店相关资料供大家参考!

中秋节活动策划方案珠宝店

中秋节到了，珠宝促销也同其它的产品促销一样，早早就做足了准备，准备中珠宝中秋节促销方案自然是重中之重，珠宝中秋节促销方案的好坏决定着珠宝促销活动的成功与否，万不可掉以轻心，因此，为您聘才小编准备了一篇珠宝中秋节促销方案，供您参考。

一、活动背景

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间：——

四、活动形式

1、赠送

2、有奖销售

五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费发票即可参加中秋大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。中秋节活动策划方案珠宝店

一、活动背景

中秋节是下半年来第一个销量高峰，借此机会开展促销活动，刺激消费者，拉动销量，并加强公司外在形象。

二、活动主题

“用心连成全家福”，有心就幸福。强调对家庭的重视。

三、活动时间：——

四、活动形式

1、赠送

2、有奖销售

五、活动内容

1、凡是在活动期间购买本店288元以上珠宝，即可获得全家福金饰系列其中的父亲金戒。

2、凡是在活动期间集齐全家福金饰系列五款产品，即可获得中秋大礼，全家福翡翠牌。

3、凡是在活动期间在本店消费金额达到1500元起的，即可获得会员金卡，享受折上折的待遇。

4、凡是在活动期间在本店购买珠宝或是集有以往本店1500元以上消费\*\*\*即可参加中秋大抽奖。

六、活动宣传

1、提前造势，做好宣传。

2、报纸、电视台、书店、宣传彩页组合宣传。

3、店面布置要符合主题气氛。

七、活动预算

珠宝中秋节促销方案要根据实际情况来准备，并做好事后总结工作，以备再战。中秋节活动策划方案珠宝店

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：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

三.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，最好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)，之后到嵊州店的××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。

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，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。

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

**第四篇：珠宝店七夕活动策划2024**

珠宝店七夕活动策划2024

方案一：

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：8月22—8月26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。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥 吉祥伴一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，实付2024元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、DM单宣传。

方案二：

一、活动主体：七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间：200\*年8月17日—8月19日(农历七月五日至七日，星期五至星期天)

三、活动内容：

【活动一】：我的情人---我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1F总服务台领取。)

【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

1.珠宝类: 足黄金180元/克，铂金PT950：385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2.名表类:

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。

卡通手表、头饰品全场7折。

3.化妆品类： 玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇„„

新学年开学助跑，新世纪为莘莘学子精心准备：箱包类全场8折，文体用品类、生活用品类折扣多多„„

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4F羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为爱情保暖，您还等什么?

四、广告宣传

1.彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送，8月17日—19日

2.16开彩页：10000张

3.电视台宣传

4.气象局宣传

5.城市信报

6.卖场活动看板

7.卖场活动氛围装饰

**第五篇：中秋节活动珠宝店策划方案**

中秋节活动珠宝店策划方案

中秋节就快要来了。小编为大家推荐的是中秋节活动珠宝店策划方案，欢迎大家阅读参考。

自XX年起中秋节被列为国家法定节假日。国家非常重视非物质文化遗产的保护，XX年5月20日，该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。

9月15日18日

借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造珠宝店铺第二个消费高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小消费下降趋势。

“金”喜不断“金”彩连连

1、给爸妈最纯孝心礼

活动期间，购买XX珠宝老年人手镯或平安扣、翡翠佛系列产品，即赠送高档“金月饼”一盒。

2、给爱人最保值的礼

活动期间，进店情侣只需支付元定金，即可获得金箔玫瑰一支及“爱情保值卡”一张，如半年内到店购买结婚三金可抵200元使用;

如是1年时间内到店可抵300元;

如是2年时间内到店可抵用815元。

3、给自己最幸运的礼

活动期间，815元、1815元、2815元、3815元、5815元、8815元等钻石、黄金、K金系列等限量爆款限时出售。

4、给家人最团圆的礼

活动期间，黄金系列消费每满1000元即赠送100元珠宝、K金代金券。消费满3999元，可免费获得\*\*影楼拍摄全家福照片一张。

【赠送的代金券可重叠使用，每个品类只限用一次。全家福合照可与当地某一影楼进行“异业联盟”。送“全家福”拍摄券可以帮助影楼提高知名度，并引流入店。】

1、外场布置

悬挂5盏笼灯，粘贴中秋对联一对，摆放桌子一张，上面铺放活动宣传单，桌子两侧立放针对本活动的x展架一对，安排专人负责

2、内场布置

(1)设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

(2)推出中秋商品组合套装，(金条类)，把产品分档，如5000元，10000元，15000元等

(3)在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

(1)在LED显示屏上加入金秋活动内容。

(2)在店头滚动屏处，循环播放活动详情。

(3)邀约新老会员，传达金秋活动。

(4)在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动。

(5)针对本次活动制作专属的宣传单页。

(6)安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度。

(7)针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场。

(8)火车站旁边楼盘的策划。

(9)媒体宣传内容。

(10)金秋特色商品上市(金月饼，中秋金邮票等)起销。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找