# 最新三八妇女节珠宝活动策划案(五篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-06-16

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。三八妇女节珠宝活动策划案篇一活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力活动时间：20xx年3月8...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**三八妇女节珠宝活动策划案篇一**

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年3月8日

活动主题：伟大女性——珠宝关怀

主题要素：赞美 优惠 服务

主题阐述：主题突出了金嘉利对中国伟大女性的关怀和送福送利的优惠服务心愿。

备选主题：

珠宝酬劳女人心

活动地点：金嘉利珠宝店内

主题传达表现：

将对女性的赞美和歌颂贯穿于活动，形成主体表现。

所有用品标示——祝“三八妇女节快乐”字样。

活动概述：

活动诉求对象：活动地点区域中青年女性

诉求元素：赞美与让利优惠

活动形式：以优惠让利和馈赠活动为主，配合三八赞美及送欢乐这一主题。

活动环境布局及氛围营造

总体原则：

紧密结合主题，形成主题表现。

突出欢乐感和祝福心愿，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现企业logo，主体宣传物标示“伟大女性——珠宝关怀”主题。

金嘉利店内

门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

店内设立迎宾和导购小姐。

店顶端悬挂pop挂旗(100份)。

x展架两个，设计突出金嘉利珠宝献给女性的关怀，并祝节日快乐。

店内相关区域设立休憩处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

店内主题展板宣传(10块)

向参与活动客户发放印有金嘉利标识的手提袋等用品。

现场宣传单的发放。

3月8日中午一点：活动正式开始

具体节目内容配合金嘉利珠宝春节活动——进行新闻宣传

主持人上台开场活动。。。

活动细则：

1：百元买钻饰 现金大返利

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰 现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5 次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖 返现金1000元

二等奖 返现金300元

参与奖 送精美纪念品一份

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20xx年3月1日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为：《地方晚报》、《当地广播电台》、《当地生活网》等媒体。。。。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20xx年3月9日

宣传形式：软文宣传、广播电台宣传等。。。。以达成活动效果的巩固。

**三八妇女节珠宝活动策划案篇二**

感恩心·珠宝情·女人节。

在三·八女神节来临之际，xx珠宝祝各界女士节日快乐!

3月8日购黄金饰品每克立减38元再送玫瑰花，并可享受购银饰品最底6.5折优惠。选xx珠宝做幸福女人。

3月1日--3月8日

惊喜一：凡是在3月8日当天，购买黄金饰品，每克优惠38元;

惊喜二：凡是在3月8日当天，购买饰品，并可获赠康乃馨一枝;

惊喜三：凡是在3月8日当天，购买黄金饰品10克以上的，可凭当日消费票据在xx三日内(8日、9日、10日)购买银饰品享受7.5折优惠;

购黄金饰品15克以上的凭票购买银饰品可享受7折优惠;

购买黄金饰品20克以上凭票购买银饰品可享受6.5折优惠;

专业金饰咨询平台-qq：xxxxxx

**三八妇女节珠宝活动策划案篇三**

为了更好传递品牌文化，增进顾客对xx珠宝的美誉度和忠诚度，以活动带动销售，提升品牌的知名度和顾客的购买率。对于接受赠品的消费者登记个人信息，为稳定消费群体，储备vip打下基础。

感恩心珠宝情

3月7日—11日

1、旧饰换新颜

活动期间，所有进店女性免费提供清洗、免工费换款

2、鲜花赠佳人

活动当天前38位进店消费女性即可赠送康乃馨或玫瑰花一束

3、超值换购

活动当天购买钻石系列+38元即可获得xx吊坠或戒指

4、良金美玉

活动当天进店消费女性购买翡翠/金镶玉可享受38折优惠，黄金享受每克优惠15元

5、380系列

推出380元、1380元、2380元等一口价产品(最好有针对性的380专柜)

6、女神大礼包

凡活动期间，购买任何珠宝饰品满一定价位，均有“大礼包”相送：

满1888元，送精美雨伞一把，康乃馨一束

满3888元，送食用油一桶，精美雨伞一把，康乃馨一束

满5888元，送四件套一套，食用油一桶，精美雨伞一把，康乃馨一束

满7888元，送镀金摆件一个，四件套一套，食用油一桶，精美雨伞一把，康乃馨一束

**三八妇女节珠宝活动策划案篇四**

1. 通过活动，提高各店销售额，扩大市场份额;

2. 以送礼减现的方式，回馈广大消费者对吉盟首饰的厚爱;

3. 通过活动，塑造和提高品牌形象,提升吉盟的知名度和美誉度。

xx地区(方案已定)

3.1─3.31

解放碑店、南丰店、尚熙店、杨家坪店、沙坪坝店、江北店、渝北店、金都会店、北碚店、江津店、永川店

1. 活动期间，年满18周岁，出生日期为3月1日至3月31日之间的女性消费者，本人携身份证原件，购吉盟首饰任意产品，当日实际消费累积满2024元，即可获生日蛋糕一份，数量有限，送完即止;(蛋糕一份，价格为42元)

2.凡3月6日──3月8日，丈夫陪妻子一同在吉盟专柜购钻饰可当场领取“最佳先生”礼物一份，数量有限，送完即止;(定为欧莱雅男士洗面奶一只，价格29.25元)

3. 凡3月8日当日消费满1000元立减38元 。

注：1. 本活动礼品均限量发送，送完即止;

2. 以上活动可同时享受;

3. 本活动不与美钻会员卡优惠同享，但可积分;

4. 特价款不参与此活动(柜台特价款)。

**三八妇女节珠宝活动策划案篇五**

20xx年2月10日(正月初四)-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——××珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx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××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××珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3. 进一步提高××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——××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××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”：25×100=2500元;

2. x展架：65元×2=130元;

3. 宣传页(dm)：0.5元×2024=1000元;

4. 广告宣传费：5000元;

5. 总计：8630元。

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