# 珠宝店情人节活动方案(5篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-07-16

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。珠宝店情人节活动方案篇一一年一度的七夕情人节就要来...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**珠宝店情人节活动方案篇一**

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧!

活动内容：

活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

活动二：拍照留住你的爱

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

活动三：套餐吃出幸福感

情人节当天凡在影城卖品处购买以下几款套餐的情侣观众均获赠心形巧克力一块，数量有限，先到先得，快来大商影城进行你们的甜蜜之旅吧，

情侣套餐包括：

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

活动四：视频传递爱的告白

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟。

珠宝店情人节活动方案篇二

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。

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日(七夕节)-\_月\_日

二、活动主题

会说情话的玫瑰——\_\_珠宝传递你的爱

三、活动背景

情人节是表达爱情的机会，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\_\_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\_\_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。

五、活动内容

1、造势活动

(1)\_月\_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、\_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

略

珠宝店情人节活动方案篇三

1.秀出你的幸福

即日起至2024年8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，我们将在2024年8月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动!

2.爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

3.猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

4.微博加关注，欢乐好礼送不停

活动当天，观众朋友加关注\_\_影城\_\_店或合作商家微博@两个好友即可赢取无敌观影券等小礼物。

珠宝店情人节活动方案篇四

马上迎来一个重要的节日——情人节，我店情人节的活动方案策划如下。

一、活动时间

20\_\_年\_月\_日

二、活动地点

一楼客服中心

三、活动内容

活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

四、活动操作

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支;限送77支，送完为止。

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚(结婚10年)赠送玫瑰花2支;限送77支，送完为止。

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚(结婚20年)赠送玫瑰花3支;限送77支，送完为止。

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚(结婚30年)赠送玫瑰花6支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚(结婚40年)赠送玫瑰花8支;限送77支，送完为止。

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚(结婚50年)赠送玫瑰花9支;限送77支，送完为止。

加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

五、活动分工

企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作;财务部负责活动现场发放登记礼品;运营部负责活动监督检查工作。

珠宝店情人节活动方案篇五

一、总体思路

七夕是中国传统的情人节，由于国人越来越珍视中国的传统文化、民俗节日，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，七夕情人节已经成为情侣的节日之一。本促销策划案主要提出两大紧贴“七夕”主题的大型促销活动，以配合店内各商家、场馆促销活动，营造浓郁的情人节消费氛围。

另外，由于黄金珠宝是情人节的主力商品之一，建议将商场每年一度面向婚庆市场的“秋季钻饰节”于七夕启动，以“节”促“节”，并借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

二、活动时间：8月16(周四)——8月19日(周日)

三、卖场布置

为配合七夕主题，建议在商场卖场共享空间架设一道鹊桥，根据传说中在葡萄下可以听见牛郎织女说话的传说，在主入口门柱上用绿色塑料葡萄藤装饰成葡萄架的效果，营造浓郁的传统中国情人节的气氛。

四、活动策划

(一)钻饰节

1、主题

百年老店，百年好合——200\_\_\_钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店•百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将\_\_商场黄金珠宝卖场竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券西装77元抵扣券鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券服装配饰9折卡华服6折卡婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

(二)全场活动

1、全场主题活动

(1)活动主题

浪漫七夕，幸运77

——价值百元以上，77件浪漫大礼先到先得

(2)活动策划

由店内商家提供77件商品做为礼品，周六日在共享空间设置活动区，制作一块大kt版，画面为77件礼品的名称和图片，按照惯例，将所有商品分为百货服饰类和黄金电器类，活动期内消费者单类累计消费超过一定额度即可参加活动，选择77件礼品中的一件，先符合条件者享有优先选择权。

(3)奖品

店内各商家每家提供一件售价不低于100元的实物礼品，如商品售价普遍较高，可以以100元抵扣券形式代替。消费者现场抽奖，现场领取奖品。

(4)促销物料准备

①kt版设计及制作

②活动规则说明水牌

④活动场地所需桌椅

2、其它促销活动

(1)买情人节礼物，送相声情侣套票——活动期间，购买情人节礼品单票满770元即赠相声情侣套票。

(2)浪漫鹊桥，爱意传递——活动期间购买指定品类情人节礼物单票满770元，可享受中国境内ems免费快递，为分隔两地的爱侣传递浪漫情意。

(以上两种优惠不可同时享受)

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