

2024年七夕活动珠宝店策划经典案例六篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/160722.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

七夕活动珠宝店策划经典案例篇一

你说：你爱我，真的吗？能爱多久？你敢承诺吗？

或许你会说：不在乎天长地久，只要曾经拥有。

我也要问：不要一百年不变 哪怕五年，十年，二十年，只要一个承诺！爱我，你敢承诺吗？

具体：凡农历七月来店购结婚对戒、订婚对戒、或者其他其他相关产品 5000 元以上者（含 5000），均可参与活动。填写爱情承诺书，写爱情誓言。并鉴下双方的真实姓名及盖上手印。

***珠宝公司承诺：三年以后参与者可凭相关证件来店，公司可按原价回收当时所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值(?)元饰品。或再鉴下一份承诺书，五年以后再来店，可得到与原产品价格一半的钻饰。

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。宣传时间可扩展到前一个月。

宣传方式：

- 1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。
- 2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸 给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成销售。后期延续各大媒体适当的后期报道。

【珠宝店七夕活动策划二】

七夕活动珠宝店策划经典案例篇二

一、活动说明：

在七夕情人节即将到来之际，本次“璀璨明珠我的美丽”活动旨在阐释中原独特珠宝文化，推广珠宝魅力品牌，引导珠宝消费，展示中原女性魅力。

二、活动主题：

1、品牌推广：

- (1)、差异化策略：重点推介珠宝品牌的特色，与其他品牌区别开来，精确锁定目标消费群体。
- (2)、普及化策略：推介珠宝品牌完美的品质(精巧别致的做工、独特新颖的款式)、完善的售后服务，扩大珠宝品牌的在消费者中的知名度、美誉度，进而构筑消费者的品牌观念。

2、活动方案：

(1)、颈项间的耳语：

珠宝饰品主要包括项链、耳环、手镯、手链及戒指等，选购珠宝饰品既可以作为节日礼物送给爱人，亦可作为定情信物赢取芳心。

a、已婚人士。选择尊贵、典雅、大气的款式吸引成功人士的眼球，通过如下主题：

我为爱人/老婆选礼物

老婆，(你辛苦了)我爱你

为夫妻间营造浪漫、温馨的氛围，重温初恋的浪漫感觉，让爱情永驻，浪漫永存。

b、情侣之间。

定情式：从此你是我的唯一/挚爱

求爱式：亲爱的，嫁给我吧/亲爱的，我们结婚吧

(2)、美丽故我：

做个美丽高雅的单身贵族，快乐潇洒的活出自我!在女人自己的节日里，给自己选一款心仪已久的珠宝做礼物，我自信，所以我美丽!

a、展现自我，凸显女性自信、知性美。

b、张扬个性，潇洒独立，我独立，我快乐。

不管你是爱情甜蜜的幸福女人，还是潇洒独立的时尚达人，琳琅满目的珠宝中总有一款适合你!等什么呢，在这生机盎然的春天尽情绽放女人的魅力吧!

另附：

1.商家节日期间优惠券，打折促销，在参与者中寻找婚龄最长夫妻、特殊日子结婚的夫妻给予优惠。

2.活动现场寻找最具气质女人/佳人

3.活动中推出最受欢迎珠宝款式

【珠宝店七夕活动策划四】

七夕活动珠宝店策划经典案例篇三

一、活动主题：七夕情人节，中国人自己的情人节

二、活动时间：20xx年xx月xx日—x月xx日(农历七月五日至七日)

三、活动内容：

七夕情意重，信物寄深情

千足黄金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。

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

七夕活动珠宝店策划经典案例篇四

活动主题：牵手xx 吉祥伴一生

活动时间：x月x—x月x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：

xx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xx—“一生的约定”

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

2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx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2000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、xx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。

【珠宝店七夕活动策划六】

七夕活动珠宝店策划经典案例篇五

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。

钻石：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”

佳瑞钻石特推出“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】

七夕活动珠宝店策划经典案例篇六

七夕情人节珠宝活动促销方案

一、活动目的

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度;

2、提高产品销售量。

二、活动主题

*** 诗“情”“花”意 漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好;摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，***珍爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，***成为了“爱”的化身，有爱的地方便有***，有光明的地方就有***。***是“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把***做成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花;有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗“情”“花”意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有特别含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很惬意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”意，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”意随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗?不想的话，那么就行动起来吧!从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

三、活动时间

201x年x月xx日

四、活动地点

***珠宝各卖点

五、活动协办单位

各大新闻媒体

六、活动细节

1、诗

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。

要求：作品力求以反映时尚文化(珠宝)为主，每人限1-3首，

评审办法：来稿均由***聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖***;

二等奖三名，奖***;

三等奖十名，奖***;

优秀奖二十名，奖***

时间地址：

(1)、截稿时间为xx年x月xx日。

(2)、投稿地址：

(3)、颁奖时间待定。

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，***和您一起奉献爱，享受爱。

***爱心一

此单元的活动是***珠宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有***，有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间=***=爱心

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在***。我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

***爱心二

此单元的活动是***珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：***和您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由***组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的

情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00-2：30包饺子

2：30-4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

***爱心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

jj情久久的模特大赛，设立一个3-5分钟的外景版块，名称暂定：***“搜秀”大行动;由电视台

外景主持人去时尚类的场所(比如时尚类饰品的卖点等), 马路上, 校园.....各种可以找到爱心美女的地方, 首先美女要付有爱心, 有自己的个性.....那么她就可以成为本期的***爱心模特, 赠送***精美爱心礼品。

综艺黄金档, 专做一档“ ***爱心美女***** ”, 由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方, 寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者, 赠送***精美爱心礼品。

3、花

当天购物者赠送鲜花

4、意

作为一个整合的大环节, ***也有一个意想不到的大礼回馈。

凡在***珠宝各专柜购买珠宝饰品价值在5000元以上者(包括5000元), 自购买之日起满三年, ***均可原价回购。

我们的用意是: 一方面是***保证珠宝的增值性;另一方面, 三年之后, 您可能不再喜欢这款饰品, 或者急需要用钱, 但是又不好意思去借钱, 那么, 我们来帮您解决当务之急, 你可以把首饰拿过来, 钱拿回去!温馨又快捷。

【珠宝店七夕活动策划三】

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能, 由[ECMS帝国之家](#)开发