

2024年珠宝店520活动策划五篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161514.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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

珠宝店520活动策划篇一

5月20日(星期x)-21日(星期x)。

缘定xx520狂欢购。

1、购物送浪漫情调

活动期间，凡在xx当日累计购物满xx元(黄金珠宝满xx元)，送浓情巧克力一份(价值x元)或玫瑰花一枝(价值x元)。

当日累计购物满xx(黄金珠宝满xx元)，送老树咖啡xx元现金券一张。(赠品不重复享受，单张发票仅限一份)

2、真情表白，浪漫牵手

活动期间，xx内部广播开通点播热线，情侣可以通过真情表白形式，向他或她说出自己的心里话。您可以为心爱的人点播一首歌，也可以走进我们的录音室，为心爱的人献唱一首歌，我们可以为您定时播放。(xx广播室就是一个简易录音棚)。可以想象，当您与心爱的人，牵手走进xx，内部广播里播放您平时说不出口的表白和您为心爱的人唱的或点播的情歌该是多么浪漫，多有情调的一件事。

3、氛围营造

活动期间，店堂内的音乐，全部播放一些情歌和xx的情人节促销活动，并不时送出xx人对天下有情人的祝愿，提醒走进xx的人，情人节到了，该为心爱的人挑一份纪念品，从而促进活动期间的销售。

1.电视、广播、报纸、宣传。

2.短信宣传。

3.活动站牌。

1.赠品费用：预计x万元(鲜花/巧克力预计x份/天，套餐预计x份/天)。

2.短信费用：x元。

3.其他费用：x元。

珠宝店520活动策划篇二

真爱情人，xx店为你们的爱放“价”。

5月20日.

1.我是“黄金”，为爱放价!

表白买黄金，送情侣戒。

活动期间，购买黄金饰品达x克，送价值xx元的情侣钻戒一对。(每件黄金饰品限送一对情侣银戒)

黄金特惠送真情，两克520表白你。

千足黄金2克，520元，以此类推(精品黄金工费另计)，数量限制，黄金首饰xx件参与活动，金条不参与此活动。

2.我是“钻石”，为爱放价!

表白买钻戒，给你520。

活动期间，购买钻石类饰品，达xx元以上，一年之后可以增值520元换新款，比如：一位顾客购买钻戒3200元，一年之后，可以拿此钻戒兑换价值3200+520=3720元的首饰。

表白520，赢一生一世钻戒。

当天下午12：00-14：00，下午18：00-20：30在门口布置的互动场景中，参与“真爱表白”的活动环节，即可获得一次“表白520，赢一生一世钻戒(1314元)”的参与机会。

现场表白的情侣，参与“爆气球，赢钻戒”的活动时，需要双方互相协助完成，由双方挑选一个气球，合力挤爆即可查看气球内的相应奖项。

准备：

价值52元的银吊坠xx件。

价值88元钻石手镯xx件。

价值1314元的钻石女戒x件。

参与即可得奖!!!

3.我是xx店，为爱放价，限时秒杀!

a.宝石银耳钉。

b.银项链。

c.银吊坠。

d.银戒指。

e.好运金猪。

一共52件，一律52元，某一时间段限时秒杀，线上线下同步。

(以自己店铺产品确定比例。)

线上

微信平台互动留言，到店领取精美小礼物。

微信社群，员工朋友圈频繁推广宣传。

老顾客社群维护，活动通知。

线下

1.店面门头张贴活动宣传广告物料，更改led字幕，布置出本活动适合的氛围，吸引往来人流。

2.员工电话告知会员顾客，逐步建立自己个人顾客群。

3.活动前在宣传页的发放，活动中门店周围截流吸引顾客。

4.迎宾语根据活动内容更改，员工着装可根据活动适当调整。

5.在异业合作的门店放置活动展架。

宣传时间的店员培训，话术统一。人员、路线、要求、目标、奖金要讲解到位，演练熟悉.....

1.宣传物料。

2.礼品物料。

3.柜台产品物料。

4.氛围场景布置的物料。

(物料在活动前期跟进到位，活动中调整可控，避免压多库存.....)

1.人员分工

做好活动的业绩目标分解，员工目标的指定，工作的具体执行。

2.奖罚分明的制度，在活动期间传达明确，执行到位，多与店员做好沟通。

(注：活动时间的交接班，吃饭休息的调换班，备一些干粮，可以忙碌时垫一下。)

珠宝店520活动策划篇三

2022年5月20日。

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱。

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额。

3.进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1.造势活动：

(1)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——xx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、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2.柜台促销：

凡在xx珠宝专卖店/柜买满xx元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在520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。

珠宝店520活动策划篇四

5月20日，网络情人节是信息时代的爱情节日，定于每年的5月20日和5月21日。该节日源于歌手范晓萱的《数字恋爱》中“520”被喻成“我爱你”，以及音乐人吴玉龙的网络歌曲中“我爱你”与“网络情人”的紧密联系。后来，“521”也逐渐被情侣们赋予了“我愿意、我爱你”的意思。“网络情人节”又被称为“结婚吉日”、“表白日”、“撒娇日”、“求爱节”。

“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。

5月10日——5月20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。

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。

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。

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xx珠宝的与众不同。)

道具准备：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

“真情宣言大募集”

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5月xx日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他(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提高品牌的知名度和美誉度。)

珠宝店520活动策划篇五

岁月无声--真爱永恒。

2022年5月20日。

店面及周边区域。

主题突出了珠宝店借网络情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合网络情人节这一新潮主题。密切公司与新老业主、客户之间的关系，树立公司口碑，增强客户对于及公司的认同。树立网络情人节期间活动影响店面强劲品牌。通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

1：进门有喜

凡活动当天前xx名购物者，送价值xx元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格xx元的彩金戒指xx枚。

并送玫瑰花一枝。

2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密。

所获奖项：最具吸引力奖。

组织方式：随机从现场全体人员中抽取幸运情侣/家庭四组，每组选择一人负责用吸管将乒乓球从一处吸起放到另一处，一人负责拿着托盘或者小篮盛放吸起的乒乓球，时间三分钟，吸的最多情侣/家庭为胜者。本比赛分为两轮，每轮四组，获胜者均可获得最具吸引力奖。

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

3：女士盖上红盖头为男士打领带

主题：我们的爱如此默契。

所获奖项：最佳默契情人奖。

组织方式：随机抽取x对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

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