

# 国庆节珠宝促销活动方案

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1693322172670418.html>

范文网，为你加油喝彩！

夫君子之行，静以修身，俭以养德，非淡泊无以明志，非宁静无以致远。

——诸葛亮

国庆节珠宝促销活动方案

国庆节珠宝促销活动方案

为了确保工作或事情能高效地开展，常常需要提前进行细致的方案准备工作，方案指的是为某一次行动所制定的计划类文书。我们应该怎么制定方案呢？以下是收集整理的国庆节珠宝促销活动方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

国庆节珠宝促销活动方案1

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。

#### 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。

#### 活动时间：

9月28日-10月7日(以国庆期间为重点)

#### 活动内容：

##### 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，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--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。

##### 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\*\*\*所示，操作方式为一男一女为一组拍挡射箭，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\*\*\*(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)

### 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。

### 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

## 国庆节珠宝促销活动方案2

### 一、活动时间：

9月25日-10月15日

### 二、活动主题：

八喜同庆--燃情

### 三、活动内容

#### 1、抢购一重喜：

活动期间每天上午9点到12点，数款情侣对戒和部分精美首饰按国庆酬宾特价999元发售，每人限购一款，12点后回复原价销售。

#### 2、红包二重喜：

活动期间购买钻饰满1800元以上的顾客均可凭小票参加“红包大惊喜”大抽奖活动，即可当场获得抽取的红包中卡片的现金，100%中奖，奖项设置如下：

一等奖：现金500元红包，让您找到捡钱的感觉。

二等奖：现金100元红包，让您买到超值的首饰。

三等奖：现金20元红包，让您省下回家的交通费。

### 3、寻宝三重喜：

来店顾客无论购买与否都可参加“国庆寻宝”活动，参与方法是在店内首饰标签处寻找“国庆宝箱”字样的卡片，凭卡片兑换宝物，宝物是价值388元18K项链一条，共免费送出五个宝物(数量可调整)。

### 4、复购四重喜：

如顾客以前在本店已经购买过珠宝首饰，则在活动期间再次购买镶嵌类钻石饰品“每1000元优惠101元”的惊喜复购价。

### 5、团购五重喜：

如顾客与其亲友在活动期间同一天一起购买镶嵌类钻饰，则可享受团购优惠，优惠办法是两人都可享受“购1000元即送100元现金”的特大优惠。

### 6、新人六重喜：

凡购买镶嵌类首饰2800元以上的新人凭购物发票即可获得流行婚纱或新娘中式礼服一套(或指定婚纱影楼888元摄影券一张)。

### 7、返券七重喜：

凡购买即送100元现金券，现金券可下次购买镶嵌类钻饰或翡翠时冲抵现金。

### 8、国庆八重喜：

凡10月1日出生、身份证中有“101”(连号)、\*\*\*码中有数字“101”的顾客购买钻饰1800元以上即优惠101元(素金不参与优惠活动)。

## 四、活动宣传推广策略

(1)9月15日、10月1日各刊登一期报纸广告(1/8-1/4版)，主题是《八喜同庆--燃情》，介绍所有促销优惠内容；

(2)印制活动宣传页20xx份在9月13日起派发；

(3)在店内设活动宣传的-展架或户外喷绘，主题是《八喜同庆--燃情》，介绍所有促销优惠内容；

(4)9月12日起通知老顾客和会员参加活动。

## 五、经费预算(略)

# 国庆节珠宝促销活动方案3

## 一、活动主题

爱在金秋缘定十一

## 二、活动宣传语

心似莲花在那最柔软的部分只为你谨守爱的诺言恍若花丛中传来轻盈美妙的夜曲为我们奏响爱的主旋律尽情畅享真爱人生

## 三、活动时间

10月1日-10月7日，时间为一周。

## 四、活动目的

国庆节是一个结婚的高峰时节，因此，进入10月份又将是黄金珠宝首饰的销售高峰！在一个收获的季节里，结合我们公司最新的推出的“花语心恋”系列，针对目标消费群体实行不同程度的优惠，必将会促进销售，提高品牌的形象！

## 五、活动内容

### 1.开展“--珠宝杯”祝福短信大奖赛

活动内容：与联通或移动大客户部联办此活动。短信要求：祝福内容要活泼、幽默、朗朗上口，易于传播。能把“--珠宝”几个文字嵌在祝福语中！奖设：1等奖1名，奖价值3000元名门钻石戒指一枚。2等奖2名，奖价值1000元名门首饰一件。3等奖3名，奖价值600元名门首饰一件。凡获奖者均赠送名门免费清洗卡1张、优惠卡1张。

联通或移动大客户部负责消息的发布、短消息的收集、整理和评奖。

### 2.美丽人生，天长地久

活动内容：

1、与婚纱摄影联动推广活动，与当地知名的一家或者多家知名婚纱摄影楼实行资源共享，联合促销推广活动，在影楼中放置“--珠宝”的广告资料以及促销活动资料，并承诺凡在与--珠宝合作的影楼中拍摄婚纱影集者，凭影楼发票均可在名门珠宝店享受打折优惠。（具体打折优惠由每家加盟商自己定夺）

反之，凡在--珠宝店购满9999元者，均可在合作的影楼中享受打折优惠。（由具有此方案可操作性的加盟商和当地影楼协商）

### 3.聆听爱情煲爱情电话粥

活动内容：爱一个人是拔通电话时，忽然不知道说什么好，原来，只是想听听她(他)那熟悉的声

音。此时此刻，你所爱的人在你身边吗？想打电话给她（他）吗？诉说你心中永久的爱情密码吧！让你煲一次没完没了的爱情电话粥！

凡在活动期间来本店消费情侣戒1999元，送手机充值卡100元。

## 国庆节珠宝促销活动方案4

### 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）

### 四、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\*\*\*所示，操作方式为一男一女为一组拍挡射箭，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\*\*\*（略）：

返利说明：

射中红心几次者即返还百分之几的现金，

## 国庆节珠宝促销活动方案5

### 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。

更多 实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发