

珠宝品牌推广方案(5篇)

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/zhishi/a/170212593340110.html>

范文网，为你加油喝彩！

2023年12月9日发(作者：清明散文)



珠宝品牌推广方案

背景资料：

深圳各大珠宝品牌的加盟伙伴每年都将有汇聚到深圳参加一些品牌培训，健康酒会，或者沟通会之类，如何借势宣传，起到事半功倍的市场拓展效果和旗舰店业务开拓效果，为此品牌发展部对品牌宣传做全局项目策划案，以利于立新各位同仁快速高效的开展拓展工作和品牌建设工作。

一、获得会议信息：市场部市场拓展员，客服人员，总经理及部门高管。常规需要调查的相关内容：

1、加盟伙伴会议时间、地址、日程活动安排;2、经销商名单和联系方式;3、经销商入驻酒店情况以及作息时间安排;

二、确定工作内容：

会前(沟通)

1.加盟伙伴出发之前发邀请函：提醒可以自带部分修理货品尝试，标注立新总部和旗舰店位置，并且告知接待个人的客户经理的电话。

2.加盟伙伴到达深圳之后网络群发短信息强调欢迎到深，并再次提醒参观立新旗舰店以及相关合作洽谈事项。

3.与品牌商总部能否达成互动安排：

1)合作：共同确定合作项目(论坛主题，加盟商服务项目)，签约立新，互惠(折扣和优惠)，特约商户(摆放立牌推广期免一定维修费)。

第1页共12页 2)配发资料：允许立新资料一起配发，现场放置立新资料架，x展架；

3)专题说明：加盟商会议上安排立新项目合作说明；

4)立新安排场地，单独举办说明会；

会中(沟通)

1、获得面谈条件：酒店拜访(提前预约)；

2、邀请参观总部和旗舰店。

3、现场推介会标准流程，含接待责任人，专题片播放，讲解，现场体验等相关服务。

4、特殊合作需要与总经理接待安排需要提前预约等。

5、入驻酒店放置相关宣传物料(大堂欢迎牌，房间欢迎资料)；

6、总部和旗舰店欢迎横幅和立牌等。

会后(沟通)

1、客服和督导部门利用短信平台，发信息给未参观的客户，并将参观过的客户良好气氛短信传达给未到的加盟伙伴，并希望有空余时间再来参观立新(中国)首饰美容中心旗舰店现场，并亲自体验更快、省、便的美容(维修)服务，详情咨询客户经理_____电话_____。

2、对于参观过立新美容中心的签约加盟伙伴和潜在合作客户致电询问服务的质量以及改进建议进行问卷调查，并及时反馈给品牌发展部，及时提高服务品质。

三、总结推广会效果

常规各品牌加盟伙伴沟通会结束之后_____天，由总经理召开本项目总结会议，汇聚各岗位存在着的不足建议，会议记录将在_____小时整理后报总经理审批发给与会人员。

第2页共12页 珠宝品牌推广方案(二)

背景资料：

深圳各大珠宝品牌的加盟伙伴每年都将有汇聚到深圳参加一些品牌培训，健康酒会，或者沟通会之类，如何借势宣传，起到事半功倍的市场拓展效果和旗舰店业务开拓效果，为此品牌发展部对品牌宣传做全局项目策划案，以利于立新各位同仁快速高效的开展拓展工作和品牌建设工作。

一、获得会议信息：市场部市场拓展员，客服人员，总经理及部门高管。常规需要调查的相关内容：

1、加盟伙伴会议时间、地址、日程活动安排；2、经销商名单和联系方式；3、经销商入驻酒店情况以及作息时间安排

二、确定工作内容：

会前(沟通)

1.加盟伙伴出发之前发邀请函：提醒可以自带部分修理货品尝试，标注立新总部和旗舰店位置，并且告知接待个人的

客户经理的电话。

2. 加盟伙伴到达深圳之后网络群发短信息强调欢迎到深，并再次提醒参观立新旗舰店以及相关合作洽谈事项。

3. 与品牌商总部能否达成互动安排：

1) 合作：共同确定合作项目(论坛主题，加盟商服务项目)，签约立新，互惠(折扣和优惠)，特约商户(摆放立牌推广期免一定维修费)。

2) 配发资料：允许立新资料一起配发，现场放置立新资料架，x展架；

3) 专题说明：加盟商会议上安排立新项目合作说明；

第3页共12页 4) 立新安排场地，单独举办说明会；

会中(沟通)

1、 获得面谈条件：酒店拜访(提前预约)；

2、 邀请参观总部和旗舰店。

3、 现场推介会标准流程，含接待责任人，专题片播放，讲解，现场体验等相关服务。

4、 特殊合作需要与总经理接待安排需要提前预约等。

5、 入驻酒店放置相关宣传物料(大堂欢迎牌，房间欢迎资料)；

6、 总部和旗舰店欢迎横幅和立牌等。

会后(沟通)

1、 客服和督导部门利用短信平台，发信息给未参观的客户，并将参观过的客户良好气氛短信传达给未到的加盟伙伴，并希望有空余时间再来参观立新(中国)首饰美容中心旗舰店现场，并亲自体验更快、省、便的美容(维修)服务，详情咨询客户经理_____电话_____。

2、 对于参观过立新美容中心的签约加盟伙伴和潜在合作客户致电询问服务的质量以及改进建议进行问卷调查，并及时反馈给品牌发展部，及时提高服务品质。

三、总结推广会效果

常规各品牌加盟伙伴沟通会结束之后3天，由总经理召开本项目总结会议，汇聚各岗位存在着的不足建议，会议记录将在_____小时整理后报总经理审批发给与会人员。

珠宝品牌推广方案（三）

一. 活动时间：

第4页共12页 _____年 _____月 _____日— _____年 _____月 _____日

二. 活动主题：

_____珠宝“摇钱树”送礼百分百

三. 活动目的：

通过____珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四.活动形式：

1.主题活动：

凡在____珠宝全国加盟店/柜购买任何一款____钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

摇摇____珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住____个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换____元不等的现金利是包、____珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

____号兑换利是包

____号兑换____珠宝抱枕

____号兑换____珠宝挂历

2.宣传造势：

(1)在活动前(约____月____日)和活动中(____月____日、____月____日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“____珠宝‘摇钱树’送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

第5页共12页 (3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头POP：X展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五.活动经费预算

1.“利是包”费用：____元____18=____元；

2.抱枕：____元____49=____元；挂历：____元____31=____元；

3.X展架：____元/个____2=____元，喷绘海报：____元；

4.宣传页(DM)：____元/张____份=____元；

5.广告宣传费约____元；

6.总计：____元。

珠宝品牌推广方案(四)

一.活动时间：

____年____月____日—____年____月____日

二.活动主题：

____珠宝“摇钱树”送礼百分百

三.活动目的:

通过____珠宝元旦春节“摇钱树”活动活跃元旦及春节节日欢乐气氛，同时通过现金利是包、新年礼品等切实回报消费者。

四.活动形式:

1.主题活动:

凡在____珠宝全国加盟店/柜购买任何一款____钻饰的顾客即可参加“摇钱树”活动：

第6页共12页 摆摇____珠宝专店门口或专柜旁边的摇钱树(圣诞树装扮而成)，即可从树上摇掉下来的幸运号码(以胶纸粘住____个幸运号码)，以第一个掉下来的幸运号码兑换____元不等的现金利是包、____珠宝的精美挂历、抱枕等，保证每个参加活动的顾客都有奖。

兑换规则如下：

____号兑换利是包

____号兑换____珠宝抱枕

____号兑换____珠宝挂历

2.宣传造势:

(1)在活动前(约____月____日)和活动中(____月____日、____月____日)在各大报纸予以活动宣传报道，主题是“____珠宝‘摇钱树’，送礼百分百”(1/4-1/8版)，介绍活动的奖品及参与细则。

(2)在活动前印制活动宣传单页在店前派发(有条件还可在人流汇集区及社区派发)，扩大活动影响力和宣传力度。

(3)在店前做好活动宣传海报，在柜台安排咨询活动咨询员(如有条件可设立咨询电话)。

(4)店头POP:x展架宣传活动，同时增加热卖场氛围。

五.活动经费预算

1. “利是包”费用：____元____18=____元；

2.抱枕：____元____49=____元；挂历：____元____31=____元；

3.x展架：____元/个____2=____元，喷绘海报：____元；

4.宣传页(DM)：____元/张____1000份=____元；

5.广告宣传费约____元；

6.总计：____元。

第7页共12页 珠宝品牌推广方案(五)

一.活动时间：____月____日-____月____日

二.活动主题：端午节“链”结顾客心

三.活动内容：

1.“链”结顾客心：

____月____日-____月____日凡购买____元以上加____元钱即送18K链一条

(素金不参与优惠活动)

2.端午节旧饰换新颜：

在端午节期间，顾客可将以前的的首饰拿到____珠宝专卖店/柜换取新的首饰，只收取加工费，同时免费提供清洗服务(非____珠宝店/柜购买的钻饰也可参加)，使所有首饰“旧貌换新颜”。

四.活动宣传与推广

在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节‘链’结顾客心》，内容包括“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”等活动的参与细则；

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“端午节‘链’结顾客心”、“端午节旧饰换新颜”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或X展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五.活动控制与评估

1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、

第8页共12页 购买人数、销售额等做好详细记录；

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至____珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算

1.宣传费用约____元；

展架：____元；

3.总计：3000+85=____元。

二.端午节珠宝促销主题：“端午节”圆梦钻石超值送

一.活动时间：____月____日-____月____日

二.活动主题：圆梦钻石超值送

三.活动内容：

1.圆梦钻石柜：

设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达____元，圆顾客一个超值钻石梦。

2.爱心帽买就送：

凡在“端午节”期间购买____珠宝钻饰或翡翠者即送____珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

四.活动宣传与推广

在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《____珠宝—圆梦钻石超值送》，内容包括“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”等活动的参与细则；

第9页共12页 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“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或X展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五.活动控制与评估

1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至____珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算

1. “太阳帽费用：____元 18 5=____元；

2.宣传费用约____元；

3.X展架：____元；

总计：1350+3000+85=____元。

二.端午节珠宝促销主题：我最喜欢的定情信物

三.一.活动时间：____月____日-____月____日

二.活动主题：端午节大团购

三.活动内容：

____月____日-____月____日凡购买钻饰或翡翠即优惠____元

(素金不参与优惠活动)《1》《2》

四.活动宣传与推广

第10页共12页 在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《“端午节”爱上钻石》，内容包括“关爱‘端午节’幸运者”、“好运与日俱增”活动的参与细则；

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“关爱‘端午节’幸运者”、“好运与日俱增”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或X展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五.活动控制与评估

1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至____珠宝推广总部品牌规划部做好活动

评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算

1.宣传费用约____元;

2.X展架：____元;

3.总计：3000+85=____元。

四.端午节珠宝促销主题：钻石代表我的心

一.活动时间：

二.活动主题：端午节“钻石代表我的心”—超值回报消费者

三.活动内容：

第11页共12页 ____月____日-____月____日钻石吊坠及戒指超值回报价____元发售

(素金不参与优惠活动)

四.活动宣传与推广

在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《端午节“钻石代表我的心”—超值回报消费者》，内容是活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告；

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“端午节“钻石代表我的心”—超值回报消费者”活动的意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

在店前做好活动宣传海报或X展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询；

五.活动控制与评估

1.在活动中做好顾客咨询及到达人数、活动参加人数、购买人数、销售额等做好详细记录；

2.活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至____珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

六.活动经费预算

1.宣传费用约____元;

展架：____元;

3.总计：3000+85=____元。

第12页共12页



更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

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