# 2024年七夕节珠宝活动方案设计(28篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-06-12

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**七夕节珠宝活动方案设计篇一**

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻饰：全场x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、“xx不舍“

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二**

中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的时机，而珠宝饰品是表达爱意的礼物。

相约佳瑞浪漫一生

x月x—x月x日

黄铂金：

1、千足金优惠x元/克铂金优惠x元/克。

钻饰：全场x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、“xx不舍“

xx钻饰特推出“xx不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节珠宝活动方案设计篇三**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxxx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xxxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

七夕节珠宝店活动方案2

七夕情人节是一个浪漫的节日，现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子，各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动，七夕活动策划更是拼新点拼热点。现在就以某珠宝店的七夕情人节活动策划方案为例，希望给商家七夕情人节活动策划提供参考。

某珠宝店七夕情人节活动方案

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xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

xx七夕活动方案

活动主题：xxxxxxx

活动时间：7月28—8月2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20xx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。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，xx县两店合为一起。)

4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

**七夕节珠宝活动方案设计篇四**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxxx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xxxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

七夕节珠宝店活动方案2

七夕情人节是一个浪漫的节日，现在已然被认为是中国的情人节。在距离七夕越来越近的日子，各大商家都在密锣紧鼓地准备着各项七夕节活动，七夕活动策划更是拼新点拼热点。现在就以某珠宝店的七夕情人节活动策划方案为例，希望给商家七夕情人节活动策划提供参考。

某珠宝店七夕情人节活动方案

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xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

xx七夕活动方案

活动主题：xxxxxxx

活动时间：7月28—8月2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20xx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。

3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，xx县两店合为一起。)

4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、 dm单宣传。

**七夕节珠宝活动方案设计篇五**

一.活动时间：

x年x月x日(七夕节)-x月x日

二.活动主题

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

三.活动背景：

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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高x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)x月x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--x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x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、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;

七.活动经费预算

1.\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元;

2.x展架：65元x2=130元;

3.宣传页(dm)：0.5元x20xx=1000元;

4.广告宣传费：5000元;

5.总计：8630元。

**七夕节珠宝活动方案设计篇六**

一.活动时间：

x年x月x日(七夕节)-x月x日

二.活动主题

会说情话的玫瑰--x珠宝传递你的爱

三.活动背景：

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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;

3.进一步提高x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)x月x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--x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x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、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;

七.活动经费预算

1.\"会说情话的玫瑰花\"：25x100=2500元;

2.x展架：65元x2=130元;

3.宣传页(dm)：0.5元x20xx=1000元;

4.广告宣传费：5000元;

5.总计：8630元。

**七夕节珠宝活动方案设计篇七**

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1。将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2。在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3。活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1。大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2。联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3。许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

七夕节珠宝店活动方案8

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xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节珠宝活动方案设计篇八**

缘定今生，爱在七夕

xxx年x月x日——xxx年x月x日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1。将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2。在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3。活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1。大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在x月x日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2。联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3。许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

七夕节珠宝店活动方案8

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xx浪漫一生

活动时间：7月28—8月2日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

**七夕节珠宝活动方案设计篇九**

吉林艺术学院是东北地区唯一一所综合性高等艺术学府，办学64年，历史悠久，积淀深厚。在那里传统与现代交融并蓄，古典与时尚交相辉映。年轻的艺苑学子，朝气蓬勃，活力充沛，他们以精湛的艺术技巧，惊人的创作激情，成为北国春城一道亮丽的风景线！快闪，是近年来备受世界各国青年追捧的行为艺术，其活动形式不拘一格，动感时尚，成为年轻人展示自我，传达现代理念，追求个性化表达的重要形式，拥有广泛的受众群和参与度。本次快闪系列活动将选在主要节庆日、纪念日举行，以这种新奇动感的形式传达节庆主题，表达吉艺学子的家国情怀和完美祝愿，也以此向社会展示吉林艺术学院与时代同行，携手时尚的熠熠风姿！

１、为艺苑学子带给展示自我的公共舞台。

２、传达完美理念与祝福，展示吉艺学子青春活泼的精神风貌。

３、扩大吉艺社会影响力，提高知名度与美誉度。

吉林艺术学院

吉林艺术学院art电视频道

主要节庆日，如：中秋节、十一国庆节、世界环境日等，以每周一期为宜。

长春市人流量大的公共场所，如：xx路、桂林路、欧亚商都、红旗街等。

吉林艺术学院在校生均可参加，每次活动形式不同，参加人数２０至５０人不等。

快闪系列活动将根据不同节庆日、纪念日的主题，拟定相应的活动的主题与实施方案。提前两周公布活动时间，进行宣传，理解各学院同学报名，并提前一周根据活动方案进行演练。活动当日，在规定时间到达目的场所，根据约定暗号，或随音乐舞蹈或歌唱或摆出各种造型，借助肢体与音乐营造出炫目的视觉效果，吸引路人关注，并带动其加入，待围观路人较多时，参加者群众定格，再根据暗号迅速混入人群，活动结束。

根据节庆日、纪念日的不同主题设计不同的动作形式，每次

活动皆不相同，但要求动作形式青春时尚，杜绝庸俗、低俗资料。

１、媒体支持：

1吉林艺术学院ａｒｔ电视频道，播出相关活动新闻，制作相应宣传片，并在活动结束后制作个性节目长春电视台、吉林电视台都市频道将播出活动新闻

２、各学院学生会宣传部安排各班宣传委员进行通知，并在群里公布活动详情。

３、活动开始前两周张贴海报，进行宣传。

４、活动进行时参加者需佩戴印有吉林艺术学院字样的臂贴。

１、每次活动拟需要海报１０张１００元２、臂贴５０个５０元３、媒体车马费５０元共计：２００元

１、学院资助

２、社会赞助

本系列活动定位于公益行动，不以商业为导向，但会理解必须商业赞助，做为活动资金，在传达公益理念的同时宣传企业形象，到达双方互利共赢，将以“ｘｘｘｍｏｖｅｓｈｏｗ闪动长春”的形式为赞助商冠名。自签约之日起至活动结束，各媒体对此次活动的报道、印刷宣传品、电视形象宣传片等均以此标准称呼出现。

１、安全。快闪系列活动在公共场所举行，参加同学需提高安全意识，时刻注意安全。

２、秩序。活动进行中如遇影响公共秩序等意外状况时立即停止活动。

3、天气。若活动当日天气状况不佳，可适当延期举行。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十**

吉林艺术学院是东北地区唯一一所综合性高等艺术学府，办学64年，历史悠久，积淀深厚。在那里传统与现代交融并蓄，古典与时尚交相辉映。年轻的艺苑学子，朝气蓬勃，活力充沛，他们以精湛的艺术技巧，惊人的创作激情，成为北国春城一道亮丽的风景线！快闪，是近年来备受世界各国青年追捧的行为艺术，其活动形式不拘一格，动感时尚，成为年轻人展示自我，传达现代理念，追求个性化表达的重要形式，拥有广泛的受众群和参与度。本次快闪系列活动将选在主要节庆日、纪念日举行，以这种新奇动感的形式传达节庆主题，表达吉艺学子的家国情怀和完美祝愿，也以此向社会展示吉林艺术学院与时代同行，携手时尚的熠熠风姿！

１、为艺苑学子带给展示自我的公共舞台。

２、传达完美理念与祝福，展示吉艺学子青春活泼的精神风貌。

３、扩大吉艺社会影响力，提高知名度与美誉度。

吉林艺术学院

吉林艺术学院art电视频道

主要节庆日，如：中秋节、十一国庆节、世界环境日等，以每周一期为宜。

长春市人流量大的公共场所，如：xx路、桂林路、欧亚商都、红旗街等。

吉林艺术学院在校生均可参加，每次活动形式不同，参加人数２０至５０人不等。

快闪系列活动将根据不同节庆日、纪念日的主题，拟定相应的活动的主题与实施方案。提前两周公布活动时间，进行宣传，理解各学院同学报名，并提前一周根据活动方案进行演练。活动当日，在规定时间到达目的场所，根据约定暗号，或随音乐舞蹈或歌唱或摆出各种造型，借助肢体与音乐营造出炫目的视觉效果，吸引路人关注，并带动其加入，待围观路人较多时，参加者群众定格，再根据暗号迅速混入人群，活动结束。

根据节庆日、纪念日的不同主题设计不同的动作形式，每次

活动皆不相同，但要求动作形式青春时尚，杜绝庸俗、低俗资料。

１、媒体支持：

1吉林艺术学院ａｒｔ电视频道，播出相关活动新闻，制作相应宣传片，并在活动结束后制作个性节目长春电视台、吉林电视台都市频道将播出活动新闻

２、各学院学生会宣传部安排各班宣传委员进行通知，并在群里公布活动详情。

３、活动开始前两周张贴海报，进行宣传。

４、活动进行时参加者需佩戴印有吉林艺术学院字样的臂贴。

１、每次活动拟需要海报１０张１００元２、臂贴５０个５０元３、媒体车马费５０元共计：２００元

１、学院资助

２、社会赞助

本系列活动定位于公益行动，不以商业为导向，但会理解必须商业赞助，做为活动资金，在传达公益理念的同时宣传企业形象，到达双方互利共赢，将以“ｘｘｘｍｏｖｅｓｈｏｗ闪动长春”的形式为赞助商冠名。自签约之日起至活动结束，各媒体对此次活动的报道、印刷宣传品、电视形象宣传片等均以此标准称呼出现。

１、安全。快闪系列活动在公共场所举行，参加同学需提高安全意识，时刻注意安全。

２、秩序。活动进行中如遇影响公共秩序等意外状况时立即停止活动。

3、天气。若活动当日天气状况不佳，可适当延期举行。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十一**

透过本次活动，能够让各个城市的双节棍组织在当地得到公众的认识，有利全国双节棍运动的推广和发展，也是中国棍界对外界发起的第一次呼声，是中国棍界第一次公益性的活动，好处重大，也透过此次活动纪念李小龙先生，叫我们大家一齐缅怀一代宗师！也宣传《武动亚洲功夫达人》大赛和赞助商

发起者：唐振邦a、n5crew广州双节棍联盟创办人

b、视觉系双节棍创始人

联合号召人：xxx

策划主办方：xxx、赞助（待定）

承办方：xxx

协助方：各个城市双节棍组织（石家庄高校双节棍）

棍界媒体支持：xxx

活动时间：7月2日午后12点整现场录制，7月8日播出

地点：在各个城市标志性的建筑物旁进行，如北京的798创意园、广州的新电视塔（咱们订在人民广场就是长安公园音乐喷泉途经公交车：1，5，10，45，60，83，106，116，快34）

人物：各高校双节棍爱好者以及社会双节棍爱好者（一百人左右）

准备：音乐（战舞、小鸡进行曲、龙拳、各种音效）

大家统一一套双节棍套路，要求简单，打的潇洒自然，我们会提前排练出来，然后教给大家，期望每个高校社团至少出一个负责人于19号下午3点半在长安公园见面，带上双节棍，不许迟到。

15号晚十点之前确定人数报给前期负责人：xxx

首先在一个宁静祥和的午后，突然出现“打雷”效果，有一帮人出此刻燥热的公园广场，为大家献上一段华丽丽的雷人舞。

当把大家的眼球吸引过来以后，警报声响起，从广场的四面八方各有一群人走上广场中间来，随着战舞的音乐响起，掏出双节棍（按照音乐节奏）舞动群众套路。

音乐变动，转换为龙拳，所有人向后面撤退（弯腰低头），中间出现队长，待队长走到队伍最前方，大家紧随其后站成方队，跟着队长做统一的动作，最后大家统必须式（记住发声）然后以最快的速度收拾东西，穿好衣服，混在人群中，从四面八方不见。

（这只是初步一个，期望大家能够用心想一想，争取制定出更好的，为我们的第一次群众社会活动努力）

快闪的前提是要有隐秘性，突发性，所有参与快闪的棍友，开始前要把服装用外套遮挡起来，要分组分散地混进人群之中，仿佛若无其事的样貌。临开始前的20秒，大家就要找到自己在队列中的位置。每个城市将要有一个领队，领队到位，大家到位，领队脱外套，大家一齐脱外套，领队说闪，大家一齐闪领队的动作就是一个指挥的作用。

ps：

1、活动进行之前，组织者需要和各个队员讲解活动的流程和制定一些制度和纪律。

2、要集中所有参与的队员到现场踩点并找一个地方排练预演，踩点的时候也不能太过高调，以免引起警察保安的注意，能够分批分散到踩点的地方，踩完后再找一个地方集中。

3、n5将会派出以前组织参与过之前功夫快闪的成员，到每个城市传授经验和指导大家，每个城市大约逗留1-2天的时间，届时请各个城市的组织方要提前组织好所有参与者到现场听讲解，时间充足的话能够做排练预演。

1、在指定时间内，所有人员务必自觉到位。

2、领队必须要准确关注时间，务必准时到位。

3、开始的前10秒，大家统一摆出一个李小龙的招牌动作，其目的有：1、能够让路人关注，媒体就位；2、假如有路人夹在队伍中间，能够有时间让他们离开；

4、10秒后开始，群众练棍，无需相同的动作，每个人都自由的玩就能够了。

5、领队要有时间观念，耍得差不多够时间就能够闪了，闪之前要大声叫口号，比如说就喊一个“闪”字，然后其他队员拿起自己的衣服后各自闪走。

6、闪走之后，队员们不必立刻离开那个范围，能够继续穿着那个衣服在街上若无其事的走一回，假如是商业街，能够到里面的店铺走走，这样好让一些媒体能够跟踪一下做花絮。

1、安全是第一大原则！务必紧记！

2、本次活动将全部采用sn加重版的海绵安全双节棍。

3、活动过程当中，可能身边会有路人，务必保证路人安全，如果是被夹在中间的路人，每个参与者都有义务通知他们暂时离开腾出空间，务必要保证活动期间不发生任何意外。

后备：假如活动现场受到一些外界阻力，务必以平和有利的态度应对，更要随机应变，务必以安全和平的态度解决。

1、作为棍界的公益性活动，活动当中产生的费用会借助外界的力量达成，不会需要大家付出任何额外的费用，大家只要配合好就能够。

2、本次活动将对各个地区的棍道组织带来高效宣传的作用，所以请务必把人员管理组织好，不能发生活动开始的时候，突然缺席的现象，并且要把安全意识大力的灌输到每个参与者的心中，毕竟双节棍尽管是海绵的，也是存在必须杀伤力，而且有不少路人和媒体在观看，假如发生负面新闻的话，对自身会产生负面的影响。

3、除了广东卫视，还会通知各个地区当地的媒体共同报导。

4、本次活动将赠与每一位参与者一件纪念版的t恤和一支纪念版的双节棍作为留念，只要参与能够免费得到。

5、能够提高石家庄双节棍的知名度，宣传各个高校，也能使校园社团对外发展取得更进一步突破。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十二**

透过本次活动，能够让各个城市的双节棍组织在当地得到公众的认识，有利全国双节棍运动的推广和发展，也是中国棍界对外界发起的第一次呼声，是中国棍界第一次公益性的活动，好处重大，也透过此次活动纪念李小龙先生，叫我们大家一齐缅怀一代宗师！也宣传《武动亚洲功夫达人》大赛和赞助商

发起者：唐振邦a、n5crew广州双节棍联盟创办人

b、视觉系双节棍创始人

联合号召人：xxx

策划主办方：xxx、赞助（待定）

承办方：xxx

协助方：各个城市双节棍组织（石家庄高校双节棍）

棍界媒体支持：xxx

活动时间：7月2日午后12点整现场录制，7月8日播出

地点：在各个城市标志性的建筑物旁进行，如北京的798创意园、广州的新电视塔（咱们订在人民广场就是长安公园音乐喷泉途经公交车：1，5，10，45，60，83，106，116，快34）

人物：各高校双节棍爱好者以及社会双节棍爱好者（一百人左右）

准备：音乐（战舞、小鸡进行曲、龙拳、各种音效）

大家统一一套双节棍套路，要求简单，打的潇洒自然，我们会提前排练出来，然后教给大家，期望每个高校社团至少出一个负责人于19号下午3点半在长安公园见面，带上双节棍，不许迟到。

15号晚十点之前确定人数报给前期负责人：xxx

首先在一个宁静祥和的午后，突然出现“打雷”效果，有一帮人出此刻燥热的公园广场，为大家献上一段华丽丽的雷人舞。

当把大家的眼球吸引过来以后，警报声响起，从广场的四面八方各有一群人走上广场中间来，随着战舞的音乐响起，掏出双节棍（按照音乐节奏）舞动群众套路。

音乐变动，转换为龙拳，所有人向后面撤退（弯腰低头），中间出现队长，待队长走到队伍最前方，大家紧随其后站成方队，跟着队长做统一的动作，最后大家统必须式（记住发声）然后以最快的速度收拾东西，穿好衣服，混在人群中，从四面八方不见。

（这只是初步一个，期望大家能够用心想一想，争取制定出更好的，为我们的第一次群众社会活动努力）

快闪的前提是要有隐秘性，突发性，所有参与快闪的棍友，开始前要把服装用外套遮挡起来，要分组分散地混进人群之中，仿佛若无其事的样貌。临开始前的20秒，大家就要找到自己在队列中的位置。每个城市将要有一个领队，领队到位，大家到位，领队脱外套，大家一齐脱外套，领队说闪，大家一齐闪领队的动作就是一个指挥的作用。

ps：

1、活动进行之前，组织者需要和各个队员讲解活动的流程和制定一些制度和纪律。

2、要集中所有参与的队员到现场踩点并找一个地方排练预演，踩点的时候也不能太过高调，以免引起警察保安的注意，能够分批分散到踩点的地方，踩完后再找一个地方集中。

3、n5将会派出以前组织参与过之前功夫快闪的成员，到每个城市传授经验和指导大家，每个城市大约逗留1-2天的时间，届时请各个城市的组织方要提前组织好所有参与者到现场听讲解，时间充足的话能够做排练预演。

1、在指定时间内，所有人员务必自觉到位。

2、领队必须要准确关注时间，务必准时到位。

3、开始的前10秒，大家统一摆出一个李小龙的招牌动作，其目的有：1、能够让路人关注，媒体就位；2、假如有路人夹在队伍中间，能够有时间让他们离开；

4、10秒后开始，群众练棍，无需相同的动作，每个人都自由的玩就能够了。

5、领队要有时间观念，耍得差不多够时间就能够闪了，闪之前要大声叫口号，比如说就喊一个“闪”字，然后其他队员拿起自己的衣服后各自闪走。

6、闪走之后，队员们不必立刻离开那个范围，能够继续穿着那个衣服在街上若无其事的走一回，假如是商业街，能够到里面的店铺走走，这样好让一些媒体能够跟踪一下做花絮。

1、安全是第一大原则！务必紧记！

2、本次活动将全部采用sn加重版的海绵安全双节棍。

3、活动过程当中，可能身边会有路人，务必保证路人安全，如果是被夹在中间的路人，每个参与者都有义务通知他们暂时离开腾出空间，务必要保证活动期间不发生任何意外。

后备：假如活动现场受到一些外界阻力，务必以平和有利的态度应对，更要随机应变，务必以安全和平的态度解决。

1、作为棍界的公益性活动，活动当中产生的费用会借助外界的力量达成，不会需要大家付出任何额外的费用，大家只要配合好就能够。

2、本次活动将对各个地区的棍道组织带来高效宣传的作用，所以请务必把人员管理组织好，不能发生活动开始的时候，突然缺席的现象，并且要把安全意识大力的灌输到每个参与者的心中，毕竟双节棍尽管是海绵的，也是存在必须杀伤力，而且有不少路人和媒体在观看，假如发生负面新闻的话，对自身会产生负面的影响。

3、除了广东卫视，还会通知各个地区当地的媒体共同报导。

4、本次活动将赠与每一位参与者一件纪念版的t恤和一支纪念版的双节棍作为留念，只要参与能够免费得到。

5、能够提高石家庄双节棍的知名度，宣传各个高校，也能使校园社团对外发展取得更进一步突破。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十三**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xxx-xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

xxxxxxxxx

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a、店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c、购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十四**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年x月x日——xx月xx日

20xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xxx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xxx-xxx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xxx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

xxxxxxxxx

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a、店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b、彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c、购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xxx提供的饰品一份或会员卡。

在xxx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十五**

为进一步丰富学生课余生活，展示新区学生的精神面貌，同时也让更多的学生了解这一个“快闪”时尚元素，组委会决定在新年来临之际特举办“快闪”活动。

跨年快闪喜迎20xx

主办：区青少年宫

承办：沈家门一小

歌唱类

“快闪”是新近在国际流行开的一种嬉皮行为，可视为一种短暂的行为艺术。简单地说就是：透过召集一批人，约定一个指定的地点，在明确指定的时间同时做一个指定的不犯法却很引人注意的动作，然后赶快走人。除了要有精准的时间和高度的协作外，参与者的热情是务必高涨的。快闪能够让人在几分钟时间内迅速记住它所表达的资料。

20xx年1月20日左右（具体时间另定）阳光体育锻炼活动时间段

校园篮球场

校园合唱队员、校园唱歌爱好者

（一）宣传工作

1、召开大队委员专题会议，让队员了解本次活动精神。

2、网络：透过班主任qq群，发布本次活动方案，让班主任明白活动资料。同时告知校合唱队队员以及唱歌爱好者。

3、横幅（活动当天用）挂勤思楼二楼

4、媒体邀请（活动当天）

（二）节目准备和彩排工作

1、由大队部负责落实参加者、歌曲名、服装等。

要求：参加者要穿适合新年的新装服装，如：唐装等；同时部分参加者能够带小灯笼、新年书法作品、年画等，制造活动氛围。

2、彩排将于活动前一周举行。

3、联系体育组：负责活动场地的安排以及阳光体育锻炼活动班级的安排。

4、联系信息组：落实话筒、麦克风的只数，安排摄影摄像工作人员。

1、学生们正在大课间活动，同时参与者都安排在各个指定的场地。

2、一生（曹伊灵）从勤思楼二楼走下，同时嘴里唱着歌曲。走下台阶后，迅速在事先准备好的台阶旁拎上拉杆音响，跑向篮球场，同时随着音响伴奏唱起来。

3、（15秒后），三位学生分别从体育馆、排球场、图书馆一齐走向篮球场，分别站在曹伊灵后面，也一同唱起来。

4、（20秒后），七位学生又从阳光体育锻炼地，迅速来到篮球场一同唱起来。

5、此时，篮球场已经被事先准备的参加者和学生观众围成一圈。30秒后，留下的参加者又快速地走进现场一齐唱起来。

6、歌曲唱完，曹伊灵说：“恭祝大家”，之后另外三名学生说道：“在新的一年里”，七位学生说：“身体健康！”全体学生说：“万事如意！”最后每位学生摆个pose，同时做出恭贺新年的动作。

7、贺新春停止3秒后，参加者迅速离开现场。

1、活动开始与结束以哨声为信号。

2、活动参加者名单由校少工部联合校艺术中心选定。

3、活动未尽事宜另行通知。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十六**

为进一步丰富学生课余生活，展示新区学生的精神面貌，同时也让更多的学生了解这一个“快闪”时尚元素，组委会决定在新年来临之际特举办“快闪”活动。

跨年快闪喜迎20xx

主办：区青少年宫

承办：沈家门一小

歌唱类

“快闪”是新近在国际流行开的一种嬉皮行为，可视为一种短暂的行为艺术。简单地说就是：透过召集一批人，约定一个指定的地点，在明确指定的时间同时做一个指定的不犯法却很引人注意的动作，然后赶快走人。除了要有精准的时间和高度的协作外，参与者的热情是务必高涨的。快闪能够让人在几分钟时间内迅速记住它所表达的资料。

20xx年1月20日左右（具体时间另定）阳光体育锻炼活动时间段

校园篮球场

校园合唱队员、校园唱歌爱好者

（一）宣传工作

1、召开大队委员专题会议，让队员了解本次活动精神。

2、网络：透过班主任qq群，发布本次活动方案，让班主任明白活动资料。同时告知校合唱队队员以及唱歌爱好者。

3、横幅（活动当天用）挂勤思楼二楼

4、媒体邀请（活动当天）

（二）节目准备和彩排工作

1、由大队部负责落实参加者、歌曲名、服装等。

要求：参加者要穿适合新年的新装服装，如：唐装等；同时部分参加者能够带小灯笼、新年书法作品、年画等，制造活动氛围。

2、彩排将于活动前一周举行。

3、联系体育组：负责活动场地的安排以及阳光体育锻炼活动班级的安排。

4、联系信息组：落实话筒、麦克风的只数，安排摄影摄像工作人员。

1、学生们正在大课间活动，同时参与者都安排在各个指定的场地。

2、一生（曹伊灵）从勤思楼二楼走下，同时嘴里唱着歌曲。走下台阶后，迅速在事先准备好的台阶旁拎上拉杆音响，跑向篮球场，同时随着音响伴奏唱起来。

3、（15秒后），三位学生分别从体育馆、排球场、图书馆一齐走向篮球场，分别站在曹伊灵后面，也一同唱起来。

4、（20秒后），七位学生又从阳光体育锻炼地，迅速来到篮球场一同唱起来。

5、此时，篮球场已经被事先准备的参加者和学生观众围成一圈。30秒后，留下的参加者又快速地走进现场一齐唱起来。

6、歌曲唱完，曹伊灵说：“恭祝大家”，之后另外三名学生说道：“在新的一年里”，七位学生说：“身体健康！”全体学生说：“万事如意！”最后每位学生摆个pose，同时做出恭贺新年的动作。

7、贺新春停止3秒后，参加者迅速离开现场。

1、活动开始与结束以哨声为信号。

2、活动参加者名单由校少工部联合校艺术中心选定。

3、活动未尽事宜另行通知。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十七**

20xx年8月14日—8月16日

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的`爱

每逢佳节倍思亲，20xx年8月16日（七夕节）好节相连，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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）8月9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——x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x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。

（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；

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。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十八**

20xx年8月14日—8月16日

会说情话的玫瑰—xx珠宝传递你的`爱

每逢佳节倍思亲，20xx年8月16日（七夕节）好节相连，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x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x珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高x珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）8月9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——x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x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。

（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；

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。

**七夕节珠宝活动方案设计篇十九**

20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxx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xxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxx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xxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

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。

相约xx浪漫一生

7月28—8月2日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xx年x月x日——xx月xx日

xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a。店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b。彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c。购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十**

20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxx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xxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxx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xxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

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。

相约xx浪漫一生

7月28—8月2日

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克铂金优惠30元/克。

钻饰：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“

xx钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

一、促销目的

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xx年x月x日——xx月xx日

xx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a。店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b。彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c。购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十一**

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度;提升业绩和珠宝货品比例;提升消费者满意度和忠诚度;提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

1、促销宣传活动时间：20xx年8月6日至8月23日;

2、舞台宣传活动时间：20xx年8月20日至23日。

三、

1、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万达成目标;

2、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万为超越目标。

四、

1、七夕盛惠，惊喜全城;

2、七重惊喜迎七夕;

3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

1、做幸福情侣，赢心动好礼;

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】;

2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】;

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】;

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包;

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝：xxx珠宝xxx店生意兴隆!凭记录可另取礼包1个; 奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星(刘德华)模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、活动现场10万元大奖买就抽【抽奖日期：8月23日晚上7:30至8:30，凭购物小票抽奖】;

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名;

2等奖3000元翡翠饰品3名;

3等奖1000元k金饰品5名;

4等奖500元珍珠饰品10名;

5等奖300元彩 宝饰品15名;

6等奖100元银饰品20名;

7等奖80元黄金饰品30名;

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套;

活动现场买满2888元送电风扇一台;

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台;

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台;

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台;

活动现场买满58888元送苹果6手机一台;

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3.8折;

活动现场翡翠、银饰4.5折;

活动现场彩金6.8折;

活动现场黄金镶宝石8.5折;

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】;

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】;

活动现场原价2999元钻石戒子，抢购价：999元【限20件】;

活动现场原价13999元30分钻石戒子，购价：4999元【限5件】;

活动现场原价25999元50分钻石戒子，抢购价：9999元【限2件】;

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】;

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

八、

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天;

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】;

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

九、

1、单张a32万份左右;

2、活动展架4个;

3、大吊旗kt板(60\*80)需要10个左右;

4、品牌珠宝代金100元面值1000张;

5、活动宣传车广告设计;

6、微信直播链接广告;

7、地贴和举手牌;

8、舞台背景广告;

9、活动抽奖箱;

10、录音广告【各位朋友，各位来宾，大家好!七夕盛惠，惊喜全城，8月6日至8月23日，xxx珠宝黄金199元1克，钻石买1送1;本次活动期间，但凡是进店免费送328元大礼包】

重点推出7重惊喜迎七夕大型惠民活动：

1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、现场10万元现金大奖买就抽;

5、现场百万元好礼买就送;

6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销;

7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址：xxxxxxxx 电话：xxxxxxxx

1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等;

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区;

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏;

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元;

奖品价值：5000元;

互动礼品：3000元;合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光、dj、舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花;合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

3、广告制作及推广

a3宣传单5万份\*0.15元=8000元;

宣传车及录音3车4天10000元;

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、20xx元;成本合计为20000元;

活动硬性费用成本投入约为63000元。

、

奖励内容：

1、团队目标奖——完成目标100% ，奖励去(xx)旅游，超越目标，奖励去(xx)旅游;

2、钻石宝贝奖——珠宝类销售最高的前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元;

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元;

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励;

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖(xx)元，超越目标奖(xx)元;

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消;如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的广告宣传物料制作完成;

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说;

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发;

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传;

5、顾客进店领礼物时，一定是要求顾客转发微信，工作人员并做好顾客资料登记即可送礼品;

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖;

7、待舞台活动进入主持待命时，工作人员要关注门店人流量，时刻做好活动宣传和引顾客进店;

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车;

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十二**

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度;提升业绩和珠宝货品比例;提升消费者满意度和忠诚度;提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

1、促销宣传活动时间：20xx年8月6日至8月23日;

2、舞台宣传活动时间：20xx年8月20日至23日。

三、

1、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万达成目标;

2、活动时间内业绩完成(xx)万，珠宝完成(xx)万为超越目标。

四、

1、七夕盛惠，惊喜全城;

2、七重惊喜迎七夕;

3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

1、做幸福情侣，赢心动好礼;

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】;

2、活动现场钻石买1送1.1【买100送110】;

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】;

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包;

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝：xxx珠宝xxx店生意兴隆!凭记录可另取礼包1个; 奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星(刘德华)模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、活动现场10万元大奖买就抽【抽奖日期：8月23日晚上7:30至8:30，凭购物小票抽奖】;

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名;

2等奖3000元翡翠饰品3名;

3等奖1000元k金饰品5名;

4等奖500元珍珠饰品10名;

5等奖300元彩 宝饰品15名;

6等奖100元银饰品20名;

7等奖80元黄金饰品30名;

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套;

活动现场买满2888元送电风扇一台;

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台;

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台;

活动现场买满10888元送品牌液晶电视一台;

活动现场买满58888元送苹果6手机一台;

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3.8折;

活动现场翡翠、银饰4.5折;

活动现场彩金6.8折;

活动现场黄金镶宝石8.5折;

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】;

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】;

活动现场原价2999元钻石戒子，抢购价：999元【限20件】;

活动现场原价13999元30分钻石戒子，购价：4999元【限5件】;

活动现场原价25999元50分钻石戒子，抢购价：9999元【限2件】;

活动现场原价88888元1克拉钻石戒子，抢购价：29888元【限1件】;

备注：价格折扣可自行修改，部分无法操作的内容可找其它内容代替。

八、

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天;

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】;

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

九、

1、单张a32万份左右;

2、活动展架4个;

3、大吊旗kt板(60\*80)需要10个左右;

4、品牌珠宝代金100元面值1000张;

5、活动宣传车广告设计;

6、微信直播链接广告;

7、地贴和举手牌;

8、舞台背景广告;

9、活动抽奖箱;

10、录音广告【各位朋友，各位来宾，大家好!七夕盛惠，惊喜全城，8月6日至8月23日，xxx珠宝黄金199元1克，钻石买1送1;本次活动期间，但凡是进店免费送328元大礼包】

重点推出7重惊喜迎七夕大型惠民活动：

1、明星模仿秀激情上演，邀请两岸三地模特豪华助阵;

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿;

3、现场准备千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖;

4、现场10万元现金大奖买就抽;

5、现场百万元好礼买就送;

6、千万元品牌珠宝首饰厂价直销;

7、七夕节现场特惠品牌珠宝限量抢购。

备注：活动地址：xxxxxxxx 电话：xxxxxxxx

1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等;

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区;

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏;

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元;

奖品价值：5000元;

互动礼品：3000元;合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光、dj、舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花;合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

3、广告制作及推广

a3宣传单5万份\*0.15元=8000元;

宣传车及录音3车4天10000元;

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、20xx元;成本合计为20000元;

活动硬性费用成本投入约为63000元。

、

奖励内容：

1、团队目标奖——完成目标100% ，奖励去(xx)旅游，超越目标，奖励去(xx)旅游;

2、钻石宝贝奖——珠宝类销售最高的前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元;

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励(xx)元、(xx)元、(xx)元;

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励;

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖(xx)元，超越目标奖(xx)元;

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消;如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的广告宣传物料制作完成;

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说;

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发;

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传;

5、顾客进店领礼物时，一定是要求顾客转发微信，工作人员并做好顾客资料登记即可送礼品;

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖;

7、待舞台活动进入主持待命时，工作人员要关注门店人流量，时刻做好活动宣传和引顾客进店;

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车;

9、上述是今年七夕节活动详细执行方案，如有未尽事宜，欢迎来电咨询。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十三**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xxx年x月x日——xx月xx日

xxx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a。店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b。彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c。购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节珠宝店活动方案6

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝

1：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，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

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4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

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：8月2日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目数量单价合计

68元彩金戒指100枚

钻戒(688元)13枚

乒乓球30个

dm单10000份

x展架2个

玫瑰花300枝

领带12条

5米x2.5米舞台1个

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十四**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxxx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xxxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

七夕节珠宝店活动方案3

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx七夕节

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题要素：古典情人节优惠服务

主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动地点：金佳美店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。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。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十五**

20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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）xx月xx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--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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满xxxx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。

（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；

1、＂会说情话的玫瑰花＂：xxxx元；

2、x展架：xxx元；

3、宣传页（dm）：xxxx元；

4、广告宣传费：xxx元；

5、总计：xxx元。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十六**

20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日

会说情话的玫瑰--xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）-xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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）xx月xx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--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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在xx珠宝专店/柜买满xxxx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。

（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；

1、＂会说情话的玫瑰花＂：xxxx元；

2、x展架：xxx元；

3、宣传页（dm）：xxxx元；

4、广告宣传费：xxx元；

5、总计：xxx元。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十七**

20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日

会说情话的玫瑰xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，20xx年xx月xx日（七夕节）—xx月xx日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，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xx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xxxx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xxxx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高xxxx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动：

（1）xx月xx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xxxx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xxxx珠宝专店/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。

（1）在店前做好宣传海报、xx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；

1、\"会说情话的玫瑰花\"：xx元；

2、xx展架：xx元；

3、宣传页（dm）：xx元；

4、广告宣传费：xx元；

5、总计：xx元。

七夕节珠宝店活动方案3

活动目的：提升品牌形象，推进服务及品牌影响力

活动时间：20xx七夕节

活动主题：岁月无声——真爱永恒

主题要素：古典情人节优惠服务

主题阐述：主题突出了金嘉利借中国情人节这一隆重主题，为顾客送去温馨浪漫的服务心愿。

活动地点：金佳美店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于活动，形成主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

所有用品标示。

所有宣传表现。

社会影响与口碑传播。

活动概述：

活动预期目标

目标一：树立七夕期间活动影响力珠宝业强劲品牌。

目标二：通过本次活动，使公司形象和社会美誉度进一步提升。

活动诉求对象：活动地点区域针对人群。

诉求元素：温馨、浪漫和狂欢。

活动形式：以温馨、浪漫、狂欢及游戏类活动为主，配合七夕中国古典情人节这一主题。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。

**七夕节珠宝活动方案设计篇二十八**

通过“浪漫七夕夜”这一主题，紧紧抓住围绕“有情人”这一心理，展开商品促销和活动促销，以吸引客流，提高知名度，达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动，让消费者感到真正的降价优惠。

xxx年x月x日——xx月xx日

xxx年x月x日——x月x日

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：x月x日——x月x日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用厨窗摆放，如没有厨窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a、情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b、各店必须包装至少xx份以上的“饰品套系”用于主题陈列

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过xx元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作xx—xx个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用xx元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。（时间：x月x日—x日）

注意做好会员卡资料登记工作。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a。店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）；

b。彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”；

c。购买或租用心形气球做店面装饰；

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xx元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡。

在xx购xx元饰品，赠由xx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕节珠宝店活动方案6

活动内容：

进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚。

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚。

并送玫瑰花一枝

1：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，

责任人：现场主持

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

2、美丽的爱情传说

1) “缘”来的时候。

随机抽取客户或者业主，讲述自己与她或者他的的第一次美丽的相识。

所获奖项：最美丽邂逅奖

责任人：现场主持

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4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

责任人：现场主持

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：7月22日

宣传形式：报纸和手机客户群发短信及业务员客户叫客户来参加活动。

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以报纸媒体、短信群发为主。

具体报纸媒体为《中国黄金报》、《地方晚报》、《宝玉石周刊》、《深圳珠宝网》等媒体。

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：8月2日

宣传形式：软文宣传

活动效果巩固

费用预算

物品项目数量单价合计

68元彩金戒指100枚

钻戒(688元)13枚

乒乓球30个

dm单10000份

x展架2个

玫瑰花300枝

领带12条

5米x2.5米舞台1个

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