# 珠宝店2.14情人节活动方案(3篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-19

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。珠宝店2.14情人节活动方案篇一2024年2月14日（情人节）-2...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**珠宝店2.14情人节活动方案篇一**

2024年2月14日（情人节）-2月21日（元霄节）-3月8日（三八妇女节）

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，2024年2月14日（情人节，正月初八）-2月21日（元霄节）-3月8日（三八妇女节）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，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，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、提高珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3、进一步提高珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动

（1）2月20日、2月21日（2月21日元宵节）、3月7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、元霄节、三八妇女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＂：25x100=2500元。

2、x展架：65元x2=130元。

3、宣传页（dm）：0.5元x2000=1000元。

4、广告宣传费：5000元；

5、总计：8630元。

**珠宝店2.14情人节活动方案篇二**

2月14日是西方的情人节，由于国人越来越珍视民俗节日和西方文化，再加上商家每年大张旗鼓的宣传炒作，情人节已经成为情侣必过的节日之一。

珠宝行业作为情人节主力商品之一，借情人节的巨大商机给钻饰节带来一个好的开端。

2月6号—2月14号

爱你一世、真爱相伴

凡进店购物者送玫瑰一支，成交顾客送一个红包（价值x元的抵扣卷）

1、“爱你一世、缘定今生”倾力为您打造不用您操心花钱的高雅且浪漫婚礼。

凡在本店购买情侣对戒第二件半价。

凡在本店购买其它钻石饰品3700元送价值xx元定制婚纱一套。

凡在本店购买其它钻石饰品5700元送价值xx元浪漫结婚照一套。

凡在本店购买其它钻石饰品17000元送价值xx元蜜月双人游（这是针对结婚的礼品，如果觉得不合适也可以把礼品换成传统的送黄金，银饰等等）

2、“爱我、你敢承诺多久？”见证你们的爱，让爱保值、让爱升华。

凡活动期间来店购买钻石饰品，均可参与“爱的承诺”活动，写下爱的誓言。并签下双方的真实姓名及盖上手印。xx珠宝公司承诺：四年后可凭相关证件我公司按原价回收所购产品，如不愿回收，可赠送一件价值xx元饰品。可续签承诺书，六年后来店，可得到原产品价格一半的钻石饰品。（现在钻石回购的机制随着珠宝类越来越让人们接受，现在很多珠宝店都有钻石回购，若干年后钻石回购绝对珠宝类发展的趋势）

3、“浪漫佳节、金玉良缘”

活动期间黄金冰点价0利润惠动全城，翡翠、银饰品买xx元送xx元。

4、“情人节抢购会”

活动期间，每天13点14分到下午2点14分举办一场特价金镶玉抢购会，原价xx和xx元的高档千足金金镶玉，只卖xx元和xx元，每场抢购会两款各卖13件和14件，限时抢购，售完为止。

**珠宝店2.14情人节活动方案篇三**

“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。

2月x日——2月x日

xx珠宝华北区各卖点

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。

倾情推荐：“心语”

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，永恒的期待，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。

倾情推荐：“心海”

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。

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