

2024年珠宝店七夕活动方案九篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161464.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

珠宝店七夕活动方案篇一

主题：我的浪漫情人节我作主！

——爱恒信珠宝点亮 20xx情人节

这一天，天神的眼泪结为钻石，原来爱，早有天意

你可曾知道，在时间的最初，世界一片荒蛮，有颗钻石已为这段感情而落入地心，祝福划落爱神的脸庞，那弧线便是今生注定的邂逅，冥冥之中，爱有天意。

有些爱，早已经注定亿万年，远古大地与浩瀚苍穹，静静包裹着神的那滴眼泪，凝聚成这独一无二的一颗。是幸福是祝福亦是瞬间感悟，那璀璨切面，映出的灿烂笑容，今生，已注定只为你一人绽放。

20xx的情人节，浪漫如期而至，爱恒信珠宝捕捉“她”在收到钻石那一刻，眼中无尽惊喜与幸福幻化的璀璨泪光，以爱之名，用钻石将瞬间凝固成永远。让你眼中的她因钻石而得到心仪已久的幸福。

世人相信，每段感情都早已注定，而爱恒信相信，钻石是这份天意唯一的见证。在时间的最初，爱神为每一段姻缘落下的一颗晶莹泪珠，从天堂滴落地心，凝结着祝福与祈愿，经历亿万年的情境交错，在这个特殊的日子寻到她真正的归宿，化成她喜极而泣的眼中那晶莹泪光。

希腊传说中，钻石本就是天神的眼泪，形成于33亿年前，超越了时间和自然的力量，经历了难以想象的旅程，来到我们面前，带着从未黯淡永恒坚定的光芒，见证每一段被爱神以泪祝福的爱情。没有任何事物比钻石更能喻示真爱的特质：坚韧璀璨，经历时间空间转换仍历久弥新，而最为重要的是，它象征天长地久的永恒，33亿年，在天荒地老之前就已经为爱而生。还有什么，能比在庆祝爱情的这一天，用钻石永恒光芒照亮她的笑容更美，勇敢说爱吧，以钻石的名义，这爱是被上天祝福的宿命。8月20日，爱神的眼泪坠落人间，照耀注定数十亿年的幸福。

当爱情命中注定，就有一颗钻石为你们存在

她是人类目前所知最坚硬的天然物质，比地球上硬度仅次于她的矿物质还要硬58倍。“钻石”一词来源于希腊语“adamas”，意为不可征服的，——如人类的爱情。

我们用钻石表明爱的坚定，我们用钻石证明一生一世的誓言，从浪漫到坚贞，钻石涵盖了爱的所有美丽语言，那顽强而灿烂的光亮，闪耀着冥冥之中无声的约定，亿万年至今，生生不息。

希腊人认为钻石是天神的泪珠，每一段爱情都已经为上天注定，爱神的那滴眼泪凝聚祝福与保佑，经历数十亿年的历练，到达主人手中，终于见证预言成真，幸福的永恒。

不仅是神话，每一颗钻石，都是跨越艰难才来到主人手中，那璀璨光芒中闪烁着缘分与天意。最年轻的钻石，都有九亿年的故事，它们形成于高温高压的地球深处，直到强大的力量把它们和火山熔岩一起送上地表，这地表之旅充满危险，它们可能被岩浆湮没，亦可能变成二氧化碳气体，或者受水流冲刷，被埋没于泥沙之中，等待被人类发现的那一天。一块钻矿石，经过划线，辟开，打磨和切割，天然的璀璨光芒才能破茧而出，为有情人见证永恒，凝视那一颗经历了千辛万苦才映射会心笑容的钻石，你一定会明白，这正是爱，动荡和磨砺，时间空间自然的改变，都无法磨灭真爱璀璨而顽强的闪烁，即使天地黑暗，那一点钻石光芒，足够照亮希望，指引爱情方向。

属于你们的钻石是独一无二的，因为你们爱情是独一无二的，刚开采出来的钻石在进行切割和打磨之前会依照切工，净度和色泽分选入多达16,000隔不同的品类，钻石的4c标准(颜色，重量，切割以及净度)，决定了世界上没有两颗完全相同的钻石，——如爱情。

谁说，幸福的人都是相同的?每一段爱情，从缘起到牵手，再到永远，都是独一无二，唯有以钻石的璀璨方能呼应你们对幸福的感念。人们相信，钻石是有灵性的宝石，能够呼应出拥有人的独特气质，闪耀主人的真我光彩。每个女人都希望自己是特别的，尤其在爱她的人眼中，她值得最好的。用钻石赞美她的独一无二吧!闪耀默契的光芒，沉静而灿烂，那是心心相印的自豪，是属于你们的独特的印记，刻在彼此心上，如钻石闪耀，永恒不灭。

8月x日，中国浪漫的情人节，地球上每个角落都在宣扬爱情，同一时刻，闪耀各不相同的感人瞬间。用钻石告诉她，她是特殊的，是这世间独一无二的只属于你的幸福，她值得这一颗命中注定来到她手中的钻石，那灿烂光芒，是你们无声的约定，上天见证，你们相爱，不离不弃，即使如钻石一般经历沧桑变迁，仍然顽强闪亮真爱光芒，这钻石，是爱神用眼泪凝结的祝福，也是期待，数十亿年的约定，因你们而圆满。

璀璨美钻：

经年累月的大自然奇迹

3、音乐：情人节快乐、你最珍贵、知心爱人、情深深雨蒙蒙

4、物料：宣传单张、品牌册、x展架、横幅、kt板、礼品、寻宝标签

一、有爱就有爱恒信

擦亮你的双眼，寻找爱情宝藏

价值*元的k金项链、金玫瑰等5个宝物。

二、玫瑰花语表心意

有情人的地方，就有花;有花的地方，就有情人。情人节期间在爱恒信珠宝购物500元即可获得寓意着“我爱你”玫瑰花，让你在送她礼物的时候又增添了几分浪漫。

细则：

购物即可获得玫瑰花1枝 寓意“你是我的唯一”

500——999元 3枝 寓意“我爱你”

1000——1499元 5枝 寓意“爱你无怨无悔”

1500——2499元 9枝 寓意“天长地久”

2500——3499元 10枝 寓意“全心全意”

3500——4999元 12枝 寓意“心心相印”

5000元以上 20枝 寓意“永远爱你，此情不渝”

三、爱情“夹夹乐”

在情人节期间，精心为您准备了一个考验你和爱人之间的配合是不是超乎常人趣味游戏，“爱情夹夹乐”活动。让您在欢快的购物后还有机会夹出大奖。

细则：

购物满500元以上的情侣每人拿一支筷子，两人合作把盆里的乒乓球夹到另一个盆中，时间为一分钟。夹的越多奖品越大!

奖品设定：

略

珠宝店七夕活动方案篇二

1、明确活动目的.

通过对该西餐厅的经营状况分析，周边环境分析等，首先要明确目前希望通过七夕营销活动解决什么问题?是快速提升西餐厅的知名度、品牌形象?还是以提升销售为主?不同的直接目的会导致活动主题及细节上的差异。

而据普遍行业情形分析，节庆时期餐饮行业并不愁没有客人上门，而对于中高档定位的西餐厅，

我认为更关键的是通过对目标消费群的分析(20-40岁群体为主),通过活动主题的包装及提前宣传,营造该餐厅很好的形象与消费氛围,借此去提前吸引目标群的关注。简单的说就是在节日之前怎样更好、更多、更精准的抓住目标客户群以保证节日期间的销售力度。

2、观点提炼

吸引更多受众的眼球是此次营销活动的关键,不论该事件落实成什么形式的活动,都要具备很强的吸引力;不论场地选择在什么地方,都要有相当的人流量;不论参与活动的人有多少,抓住目标受众群体最重要。

1、西餐厅目标受众群分析

中高档西餐厅逐步成为人们休闲交友、商务洽谈、聚会的理想之地,除了消费餐点本身之外,消费者更注重环境、氛围的好坏。这群人拥有既定的价值观、热爱生活、有一定主张和品味、他们除了关注产品本身之外,更注重精神上的享受。

2、如何吸引他们?

七夕是“中国的情人节”,因为节日的定位使它具备文化性,如何希望目标群的关注?活动期间用充满七夕文化氛围的包装树立该西餐厅中高档、独特的形象;以满足目标受众需求,具备创意性的活动主题引爆市场;看得见的折扣优惠吸引更多目标人群加入。

3、营销活动差异化亮点

环境氛围亮点:以著名“七夕香桥会”文化风俗对西餐厅进行环境氛围的包装,使其具备独特、创意、文化、格调。

活动主题亮点:

针对20-40岁的单身顾客,以“忽然遇见你”为主题,举办七夕单身派对。以“完美邂逅,扩大交友圈、寻找伴侣”为噱头,在满足单身群体的交友需求的同时以独特的环境氛围、活动创意亮点吸引更多目标群体,带动餐厅销售。

4、传播规划

8.16 七夕当天广告活动造势宣传。

8.14-8.16 活动期间消费代金券纷发。

5、西餐厅的盈利在哪里?

、以七夕活动期间的消费代金券形式,持续拉长西餐厅热销周期。不仅提高餐厅七夕当天销量,更保证其周期性的高销售量。

、以主题活动提高来店销售量。

、以七夕活动的影响力、话题性迅速提高该西餐厅的知名度及品牌形象。

1、活动主题：穿越七夕夜遇见更美的你

主题诠释：西餐厅、情人节、有品位的男男女女，这似乎是三个天生就联系紧密的角色，而作为中高档西餐厅的七夕营销活动，既要有实际可观的让利促销，也需要能从心理、精神上迎合目标消费群需求的促销概念。

此次活动的主题概念以“打破传统生活，制造浪漫惊喜”为出发点，迎合了白领们对平凡生活中浪漫的向往、惊喜的向往、人文的向往、交友的向往，因此拟定“穿越七夕夜寻找更美的你”的主题，其一从字面上直观点明活动背景、时间等基本要素，其二以满足目标群心理渴望的标题作为噱头，从而达到引起消费者关注的目的，具备顺口、文化、利于传播的特点。

2、活动时间：2019年8.14日-8.16日

3、活动地点：暂定于西餐厅内外

4、活动定位及调性

调性：格调 文化 时尚 广泛

5、活动形式

8.14日-8.15日 消费达金额，返利代金券→以直观让利促销拉长该西餐厅热销周期。

8.16日 七夕夜晚主题活动→引爆全场，制造新闻话题，扩大知名度。

6、活动内容

以七夕当天主题活动为主线，前期返券让利促销为辅助，举行为期三天的“穿越七夕夜寻找更美的你”主题营销活动，针对8.16日当天，举办“忽然遇见你”单身交友派对，及“浪漫回味年”情侣交友派对。

凡是单身人群均可参加8.16日西餐厅举办的城市大型单身交友派对，以高水准的交友对象、人文浪漫的餐厅氛围、极具创意趣味的活动环节，为你寻找完美伴侣提供最舒适浪漫的平台与空间。

凡活动当天交友成功者均可享受餐饮5折优惠。(具体折扣由餐厅方视情况而定)

只要你身边有伴侣，均可参加8.16日餐厅举办的情侣主题派对，凡是夫妻、情侣在七夕当天到西餐厅消费，均可获得餐饮5折优惠，凡是8.16日为结婚纪念日的顾客，只要你敢于讲述你们的浪漫爱情故事，则均可享受该西餐厅提供的免费情侣套餐一份。

珠宝店七夕活动方案篇三

激情绽放，时代有爱

2月13日~2月14日

(一) 情歌对唱真情表白

2月13日10:00~20:00,在6楼儿童区一侧开辟出专门区域,现场麦克于商场广播室相连,情侣可以通过情歌对唱或者真情表白的形式,对他(她)唱出或者说出心里话。并通过商场广播即时播放。同时为每对情侣准备了精美礼品。

(二) 浪漫情人玫瑰芬芳(2、14)

2月13日正常营业时间内,顾客可到6楼促销服务台免费领取玫瑰鲜花一枝(限送300枝)。当日现金购物满200元,加送精美巧克力一盒。

提示说明:消费金额不累计,单张收银机制小票(现金购物满200元)限送一份巧克力,超出部分不在重复赠送。

1、媒体选择:《xx晚报》

2、版面规格:《xx晚报》1/3版套红

3、投放日期:2月14日

4、费用支出:13920、00元

1、展板2块:100、00xx2,200、00元

2、门楣2块:700、00xx2,1400、00元

3、平面广告:13920、00元

4、礼品(玫瑰花、巧克力)由资产运营部负责

5、音响费用:400、00元

6、其他杂项支出:1000、00元

合计:约19020、00元(玫瑰花及巧克力费用未计算在内)

提示:本档活动,vip卡可以使用折扣功能。

珠宝店七夕活动方案篇四

七夕情人节是中国流传千年的爱情经典。随着西方文化的入侵,逐渐被人们遗忘。时尚元素——复古。

手拉手的爱情导致浪漫的婚姻。

所有顾客、观众和潜在顾客

七夕节；七夕节

动词（verb的缩写）犯罪地点

每个商店都有自己的安排。

不及物动词申请人数

最多有xx个男女，总共有xxx个人。

1.人员要求:18岁以上男女情侣。

2.通过各种媒体(线上和线下平台)进行宣传，唤起人们的意识。

3.广告设计要新颖，视觉感要清爽(建议用专业人士的思路)。在宣传方面，要体现出本次活动认真负责的态度，提高我司的信任感，展现出与其他此类活动的区别。

4.这个活动重点在于如何向情侣求婚，所以在活动方面，现场布置要优雅温馨，体现优雅、品味、标准。现场主持人(建议使用专业人士)营造的氛围轻松愉快，同时能积极调动嘉宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加自己的吸引力，达到参与本次活动的最初目的。

1.游戏互动

才艺表演(可以是剧情秀、唱歌或其他才艺)

剧情的要求是演绎现代版的古代爱情故事(求伴侣)。以牛郎织女的爱情故事为版本。参加表演的人可以得到纪念品。

2.百人穿针比赛

要求搭档，要求是在规定时间内，穿针最多的一对获得最后的胜利。当场就可以赢得大奖——一对钻戒。

这一环节是根据古代南北朝时期为纪念织女的智慧和技艺而举行的民间活动而改变的。原来叫“结彩线，七孔穿针”。你可以看到这对恋人。女生的默契配合和心灵手巧。

既然是中国传统情人节，就应该有中国传统文化因素。这显示了中国妇女的智慧和聪明才智。

丝带、纸鹤、鲜花等简单的装饰，比如晚上举行的，需要用灯光来营造效果。

丝带:用丝带在天花板上绑一个花球，拉伸出四个框架。在架子上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤:在花球下做两个花环，挂纸鹤。

灯光:纸鹤的花环上挂着一个小光源。因为场地本身灯光较暗，舞台效果需要两盏射灯。

花:把百合和兰花放在网站显眼的位置。

蜡烛:在每张桌子的桌面上放一支蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

x.活动所需的设备

心形卡片、礼物等。(根据活动准备)

xi. 商店促销活动

折扣:黄金促销、珠宝打折、降价促销由各门店自行设计。

1.珠宝消费满xx元，送价值xx元的“xxx”礼品。

2.首饰消费超过xx元，送价值xx元的“xxx”礼物。

3.首饰消费超过xx元，送价值xx元的“xxxxx”礼品。

各门店决定，建议除固定提成外，还应设置额外的单日或单品激励奖。比如当天一等奖200元，当天珠宝销售超万额外奖100元，当天兑现。

珠宝店七夕活动方案篇五

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度;

2、提高产品销售量。

xx诗“情”“花”意漫步七夕

释义

诗：

诗词歌赋，永远是文人骚客的情趣爱好;摇头摇手又摇尾，也一样是这些文人骚客的形象表现。文人在一定意义上也是文明的标志，他们所代表的就是一个时代的精神文明。那么为了吸引一些这样的文人的参与兴趣，我们就有必要设置一些文化方面的版块。

情：

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，囊括了爱情，亲情、友情等等的感情，可见内涵寓意之广大，xx爱世间的每一种感情，也感谢世间的每一种感情，由此，xx为了“爱”的化身，有爱的地方就有xx有光明的地方就有xxxx“爱”的使者，有了这么一个寓意深刻的内涵，我们就有可能把xx成类似与“送礼就送脑白金”一样，人人知晓的名言。现在先不批评脑白金广告语是否缺少创意，单就从其每个月创造的销售额来看，这样的广告语是成功的。毕竟，能够创造销售的广告

才是好广告，这是很正确的。

花：

有情人的地方，就有花;有花的地方，就有情人。可见，花于情人的意义是多么的与众不同。这里我们也把花，提炼出来，作为本次活动的一个主题，是很有必要的。

意：

“诗”“情”“花”“意”，来源于“诗情画意”的谐音，而其中的“意”本来是没有什么特别的含义可言的，但是用在这里却又延伸出了一个特别的含义、一个特别的作用。那就是一个串联的作用，从整个活动来讲，一个“意”字把一个个分散的小版块串联成一个整体。一个“意”字也贯穿在正在活动当中，可谓一个有意义的活的活动文化由此展开。

漫步：

本身就给人很遐意、很浪漫的感觉，前面在加上诗“情”“花”“意”，就象一个飘逸的天使，带着诗“情”“花”“意”随风向我们飘来，美丽的天使给我们带来了文明、人间的真爱、鲜花等一切的美好，难道你还真舍得去虚度这么美好的一天吗?不想的话，那么就行动起来吧!从另一方面“漫步”的运用也使整个创意鲜活了起来、动了起来、形象了起来。

20xx年七夕期间

华北区xx宝各卖点

各大新闻媒体

1、诗

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。

要求：作品力求以反映时尚文化(珠宝)为主，每人限1-3首，

作品将公布在网站上。

奖项设置：

一等奖一名，奖xx

二等奖三名，奖xx

三等奖十名，奖xx

优秀奖二十名，奖x

时间地址：

(1)、截稿时间为20xx年七夕。

(2)、投稿地址：

(3)、颁奖时间待定。

2、情

一个情字，诠释了人世间所有的“爱”，拥有了爱，人世间便处处阳光。

在这个充满爱的日子里，xx您一起奉献爱，享受爱。

xx心一

此单元的活动是xx宝宫殿开业庆典活动的一个升华，关注社会贫困群体渗透到每时每刻，让有时间停留的地方就有xx有时间停留的地方就有爱心。

形成：时间=xx爱心

您购买的饰品中每1000元中将有10元作为爱心基金，存储在xx我们将在公证部门公证下，按照法律程序上交给希望工程办公室，全部用于资助贫困儿童，帮助他们顺利完成学业，成长为祖国有用之才。

xx心二

此单元的活动是xx宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。

宣传语：xx您一起过一个有意义的情人节

“情人节联谊贫困地区的孩子们”

活动形式：

由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由xx织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。

活动内容：包饺子、玩游戏、合影等

活动时间：上午9：00出发

11左右到现场

11：00-2：30包饺子

2：30-4：00玩游戏、合影等

5：00返程

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

xx心三

联合电视台做一档适合于在电视台播出的节目。

比如：

激情久久的模特大赛，设立一个3-5分钟的外景版块，名称暂定：“xx搜秀”大行动；由电视台外景主持人去时尚类的场所（比如时尚类饰品的卖点等），马路上，校园……各种可以找到爱心美女的地方，首先美女要付有爱心，有自己的个性……那么她就可以成为本期的xx爱心模特，赠送xx美爱心礼品。

综艺黄金档，专做一档“xx心美女xxx”，由电视台外景主持人去街头、消费场所等其他的一些地方，寻找爱心美女。栏目中需要加播搜寻付有爱心的美女的实况。当场配对成功者，赠送xx美爱心礼品。

3、花

当天购物者赠送鲜花

4、意

作为一个整合的大环节，xx有一个意想不到的大礼回馈。

凡在xx宝各专柜购买珠宝饰品价值在5000元以上者（包括5000元），自购买之日起满三年，xx可原价回购。

我们的用意是：一方面是xx证珠宝的增值性；另一方面，三年之后，您可能不再喜欢这款饰品，或者急需要用钱，但是又不好意思去借钱，那么，我们来帮您解决当务之急，你可以把首饰拿过来，钱拿回去！温馨又快捷。

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、x展架

预热期

媒体的选择上：侧重于报纸类、电波类的宣传

燕赵都市报：

燕赵晚报：

等

河北电台：

中期宣传

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。

时间：7月25日—7月31日

地点：xx宝华北区各卖点

宣传方式：

- 1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。
- 2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成销售。
- 3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示xx直是关注社会贫困群体的主体。

后期延续

各大媒体适当的后期报道。

电视台合作的费用：

电台宣传费用：

xx都市报：

珠宝店七夕活动方案篇六

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。

珠宝店七夕活动方案篇七

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。

钻石：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。

1、提高品牌知名度、美誉度、赞誉度；

2、提高产品销售量。

诗“情”“花”意漫步七夕

三、活动时间：

7月30日。

策果网珠宝各卖点。

（略）

面向社会征集关于“诗词”方面的作品。要求：作品力求以反映时尚文化(珠宝)为主，每人限1-3首，评审办法：来稿均由策果网聘请的专家评选，由中华诗词学会组织专家终评。大赛结果与获奖作品将公布在策果网上。

奖项设置：

一等奖一名，二等奖三名，三等奖十名，优秀奖二十名，

时间地址：

(1)、截稿时间为20xx年7月31日

(2)、投稿地址、

(3)、颁奖时间待定。此单元的活动是策果网珠宝宫殿开业庆典活动的一个延续，作为一个活动的开展，不是单单的无中生有就完毕，而必须要有延续。宣传语：策果网和您一起过一个有意义的情人节。“情人节联谊贫困地区的孩子们”活动形式：由报纸作宣传，召集一批有爱心的青年朋友，由策果网组织到鲁家裕村希望小学与孩子们共度一个有意义的情人节。活动内容：包饺子、玩游戏、合影等、活动时间：上午9：00出发、11左右到现场、11：00-2：30包饺子、2：30-4：00玩游戏、合影等、5：00返程。

活动意义：

与孩子们共度情人节，让生活在大都市中的青年人了解到贫困地区孩子们的疾苦，从而激发他们内心深处的爱心，由单纯的宣扬爱情升华到了更广阔含义的爱，实在是一件非常有意义的活动。

挂旗、宣传单页、柜台内水晶展架、展架

此时活动主要是七夕期间的一个全方位宣传。时间：7月25日—7月31日。

地点：策果网各卖点。

宣传方式：

- 1、各大报纸、电波类宣传，聚集人气，提高销售量的主要武器。
- 2、各大活动现场销售人员现场宣传，以及活动现场布置的宣传轮番轰炸，给到现场的消费者以感官上合心理上的强烈刺激，从而促成销售。
- 3、活动期间所作公益活动宣传，既是对公司店庆活动的一个延续，也表示策果网一直是关注社会贫困群体的主体。

电视台合作的费用、电台宣传费用、报纸宣传费用、场地布置费用、服装费用、人工费用等。

1、人员安排

活动当天工作人员的具体安排(包括工作负责的内容，地点等)；

策划人员进一步的市场调查，进一步完备策划方案；

联系确定方案中的合作单位。

2、物资准备：活动期间需要的所有物品。

工作人员严格按照活动要求来做；另一方面主要策划人员要做现场调查，根据实际情况，做适当修改以及补充。

各个新闻媒体的延续报道。

珠宝店七夕活动方案篇八

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。

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。

钻石：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。

珠宝店七夕活动方案篇九

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧!

活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的她(他)来大商影城吧!(每人一次机会)

活动二：拍照留住你的爱

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，(礼品为电影衍生品)

情侣套餐包括：

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

活动四：视频传递爱的告白

情侣们，秀恩爱的的时候到啦!8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他(她)告白吧!注：每段视频不得超过2分钟。

1.秀出你的幸福

即日起至20xx年8月16日，影迷朋友可以将您与家人、朋友以及爱人的幸福靓照发至中影邮箱，

我们将在20xx年8月16日情人节在影城大厅超大电子屏循环播放，秀出您的幸福，让我们和您一起感动!

2.爱要让你看见真情告白墙活动

感动的话也要说出来，在告白墙上写出你想对“他”“她”说的话。参与都有精美小礼物或电影海报。

3.猜剧照、赢好礼

情侣共同猜出经典爱情影片剧照拼图出影片片名即可。

4.微博加关注，欢乐好礼送不停

活动当天，观众朋友加关注--影城--店或合作商家微博@两个好友即可赢取无敌观影券等小礼物。

更多 范文大全 请访问 <https://www.xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发