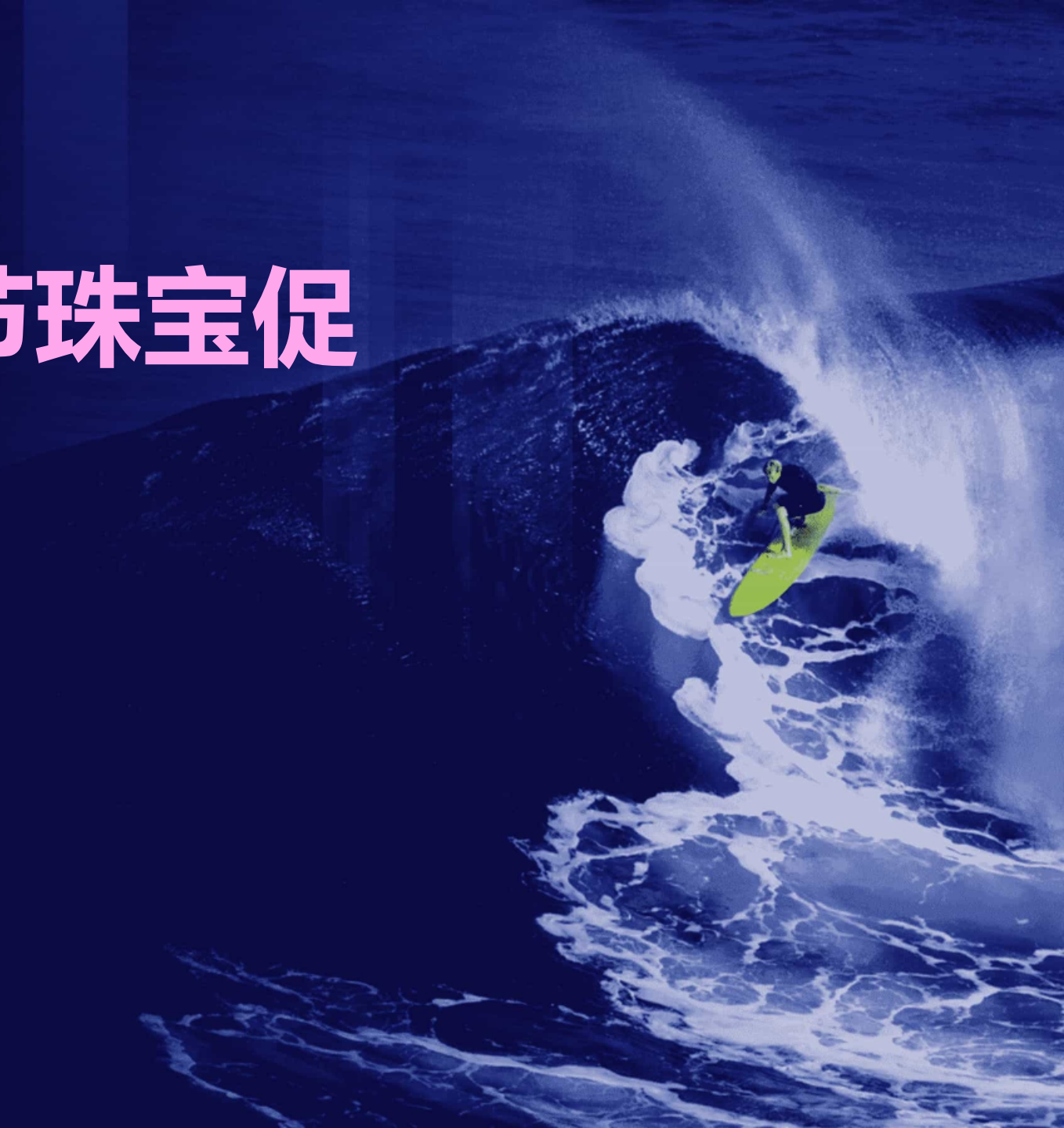


传统节日端午节珠宝促 销活动方案

汇报人：XX

2024-01-19





contents

目录

- 活动背景与目标
- 活动策划与创意
- 珠宝产品选择与定位
- 促销策略制定与执行
- 活动现场布置与氛围营造
- 合作伙伴寻找与合作模式探讨
- 效果评估与总结反馈



01

活动背景与目标



端午节文化背景

端午节

THE DRAGON
BOAT FESTIVAL

5.5
中国传统节日
Chinese traditional
festivals

浓情端午,粽叶飘香



端午节的起源和历史

端午节，又称端阳节、龙舟节等，起源于中国古代，具有两千多年的历史。这个节日与伟大的诗人屈原密切相关，是为了纪念屈原而设立的。

端午节的传统习俗

端午节的传统习俗丰富多彩，包括赛龙舟、吃粽子、挂艾叶、佩香囊等。这些习俗体现了驱邪避害、祈求安康的美好愿望。

端午节的文化内涵

端午节不仅是一个传统节日，更承载了深厚的文化内涵，如爱国主义精神、追求真理和光明的精神等。



珠宝市场现状及趋势

珠宝市场现状

当前珠宝市场竞争激烈，消费者需求多样化，品牌差异化成为关键。同时，消费者对珠宝的品质和设计要求也越来越高。

珠宝市场趋势

随着消费者对个性化、时尚化的追求，珠宝设计将更加注重创意和独特性。此外，智能珠宝、可穿戴珠宝等新型产品也将逐渐受到消费者的青睐。





活动目标与预期效果

提升品牌知名度和美誉度

通过端午节珠宝促销活动，提升品牌在目标消费者中的知名度和美誉度，增强品牌影响力。

促进销售增长

借助节日氛围和促销手段，吸引更多消费者购买珠宝产品，从而实现销售增长。

增强消费者忠诚度

通过提供优质的产品和服务，让消费者在购物过程中感受到品牌的诚意和专业度，进而增强消费者忠诚度。





02

活动策划与创意



主题设定与创意构思

● 端午龙舟珠宝展

结合端午节的龙舟文化，设计龙舟造型的珠宝展示台，吸引顾客眼球。

● 端午情缘珠宝定制

推出情侣专属珠宝定制服务，寓意端午情缘，增加节日浪漫氛围。

● 端午祈福珠宝

推出寓意吉祥、祈福的珠宝款式，满足消费者祈求安康的心理需求。





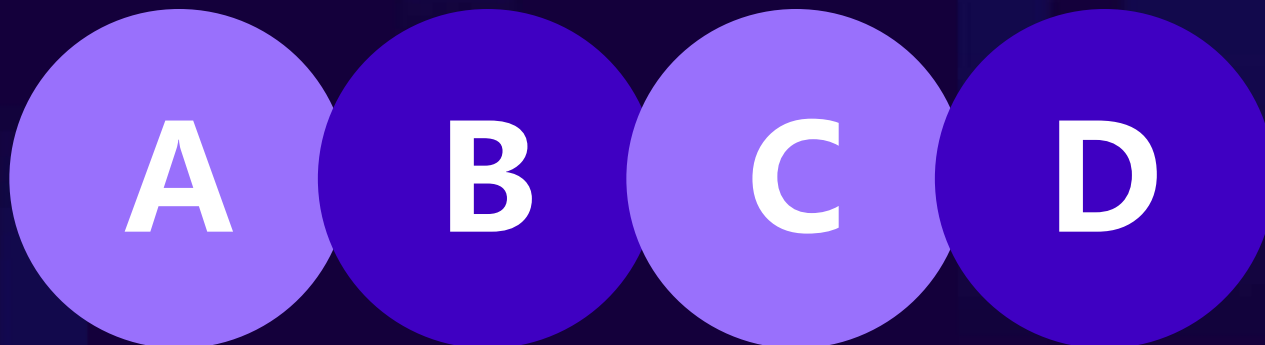
活动形式及内容设计

限时折扣

活动期间，针对部分珠宝产品推出限时折扣，刺激消费者购买欲望。

文化讲座

邀请专家讲解端午节的历史、文化和传统习俗，提升活动的文化内涵。



互动体验

设置珠宝试戴、DIY珠宝制作等互动环节，让顾客亲身感受珠宝魅力。

赠品活动

购买指定珠宝产品，可获赠端午特色礼品（如粽子、五彩丝线等），增加顾客满意度。



宣传策略与手段选择

线上宣传

利用社交媒体、短视频平台等进行活动预告和直播推广，提高活动曝光度。

口碑营销

鼓励顾客在朋友圈分享活动信息和购买体验，以口碑传播扩大活动影响力。



线下宣传

在门店显眼位置设置活动海报、宣传册等，吸引顾客关注。

合作推广

与当地知名景点、酒店等合作，共同推广端午节珠宝促销活动，实现资源共享和互利共赢。



03

珠宝产品选择与定位



针对不同消费群体的产品筛选



珠宝款式、材质及价格定位



款式定位

结合端午节传统文化元素，如龙舟、粽子等，设计独特款式。

材质选择

以黄金、银、钻石为主，辅以彩宝、翡翠等材质，丰富产品线。

价格定位

根据目标消费群体及市场需求，制定合理的价格策略。



突出产品特色及卖点

文化内涵

强调珠宝饰品所承载的端午节传统文化内涵，提升产品附加值。



工艺精湛

突出珠宝制作工艺的精湛与独特，彰显产品品质。



个性化定制

提供个性化定制服务，满足消费者个性化需求。



限时优惠

推出端午节期间限时优惠活动，吸引消费者关注与购买。





04

促销策略制定与执行

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/558134071013006057>