

中班美术汽车教案(汇总5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

护肤品活动方案篇一

“美质原生浪漫之春”回馈顾客让利大酬宾活动

体现原生自然美丽□xx化妆品为时尚的你打造精致健康肌肤。

- 1、利用季节优势，提升销售量。
- 2、该系列品牌品种自20xx年进入门店销售至今，销售额逐年递增，拥有一定的忠诚顾客，进一步扩大xx系列化妆品的.知名度和巩固忠诚度。

3、借势引进新顾客。

4、促销部份旧批次产品。

1、活动时间□x月x日—x月x日

2、活动门店□xx店、xx店

3、活动前业务工作准备：由xx化妆品专业老师到梧对员工在门店现场进行为期二天化妆品及产品知识、销售技巧速成培训。

4、门店促销活动：

(1) 4月15—17日：顾客凭邀请函到店可获得xx化妆品小礼品一份+10元现金券一张。（现金券用于指定消费xx系列化妆品，可与其他买送活动重复参与）

邀请函（即dm单形式，由企划部设计）：3000份，费用800元

礼品计划量：200份

现金券计划量：200张，面值20xx元

(2) 买赠活动：赠品由xx化妆品厂家提供

凡顾客一次性正价购买99元产品，获：价值28元高级保温杯一个。

凡顾客一次性正价购买198元产品，获：价值68元防紫外线太阳伞一把。

凡顾客一次性正价购买398元产品，获：价值198元品牌肩包。

(3) 特价活动：

玫瑰洗面奶

原价：38元

特价：19

绿茶莹肌冰露

原价：89元

特价：59元

20xx阳光鲜活修护套

原价：268元

特价：188元

茶树祛痘套

原价：158元

特价：99元+送高级保温杯一个

补水抗敏套

原价：298元

特价：198元+送防紫外线太阳伞

活力水润尊贵套

原价：498元

特价：398+送品牌香包

5、推广操作形式：

(1) 活动前三天以“邀请函”的形式由门店安排员工向事业单位和私企职员、学校老师、大学学生、街道和商场时尚女性派发。

(2) 门店按xx化妆品客户资料做到每个电联通知活动。

(3) 美肤顾问工作：专业老师现场设台为顾客做皮肤测试和专业护肤知识指导。

相关活动物资：展台、皮肤测试仪、帐篷、产品宣传展画。

(4) 员工配合活动内容进行大力促销。

6、其他宣传形式：

(1) 店外海报宣传：喷画二幅，40元。

(2) 店内柜台包装：商品陈列丰满，放置产品宣传形象卡、活动内容宣传跳跳卡。

(3) 音响辅助宣传：提前录音，反复播放活动内容。

dm单：800元

现金券□20xx元

喷画：40元

占道费：3天，二间店，200元

费用合计：3040元

说明：活动费用与销售产出比值是xx□xx

护肤品活动方案篇二

美容护肤是女人的天性，到了双十一，各大护肤品品牌如何设计庆十一的护肤品促销活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于十一护肤品活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

做为传统化妆品店，我们需要抓住“双11购物狂欢节”这一概念，在11月中旬气温下降的时机开展一场“双11巅峰大促”。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电

商，从而突出特色，给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间□20xx年11月7日-11月11日

活动内容：

一、全场满就减：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折！

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢！

1、十万抵用券免费疯抢！大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折！

活动细则：

1) 11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2) 每人每个品牌仅限领取10张。

3) 双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4) 单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11

元、110元热抢超级单品!

活动细则:

11月7日至11日, 每天11款单品, 仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量, 抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击:

双11作为店铺的大型促销, 全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类: 单品需要突出陈列, 在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1) 保湿膏霜类

2) 补水乳液类

3) 原液/精华液类

4) 彩妆类

四、vip营销情感攻势:

vip浓情招募:

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张, 单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送: 双11当天到店, 即可在甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟, 无费用)

2、 双11·vip顾客免费玩: 钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx

游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上：

1、双11，脱光马上走起！

1) 免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2) 单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手！

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销：

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20xx年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

方案一：产品特价促销

可以从消费者熟悉的产品中挑选几款作为特价产品，作为优惠来招吸引费者，之所以挑选大众熟悉的品牌是因为价格的认知度，产品的质量，让大家能够一眼看出本公司做出的让利是真实的！认知度不够的产品最好不做特价，因为认知度的关系不会有很大的吸引力！

方案二：品牌折扣

正对消费者对品牌的信赖，挑选某品牌的全部商品在促销期间做出打折的优惠，销售。聚集人气是必然的，这就是目的，提高消费者入店率。员工可在品牌打折期间做出专业销售，将消费者的目光带向本店的未打折商品上！提高销售利润！

方案三：有买有送

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：(如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式)。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品！以及消费就送湿纸巾！

方案四：加钱增购产品

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，

增购金额要根据换购产品的成本来定。(如买满化妆品300元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。)

方案五:周末限时抢购

限时抢购,在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购,以较低价格出售的促销活动。在价格和原价要有一定差距,才能达到抢购效果。限时抢购的目的,是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

方案六:空瓶抵现

季节更替,消费者开始准备购买新产品了,而空瓶刚好抵现金来购买化妆品,以实现空瓶的价值,促使顾客消费的一种手段。(如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时,抵现金五元或十元,抵现金的额度需要进行成本和利润的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率,我们还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动,更好地吸引消费者,配合店内促销活动,达到促销目的。

细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用,要因地制宜,在商圈内促销活动的针对性要强,有的放矢,才能真正有效果。

【化妆品促销活动类型】

户外促销活动

户外促销活动通常以促销台促销为主,场地足够,同时户外促销给消费者的视觉冲击力大,可以吸引更多的消费者;大型的促销活动会配以节目表演,走秀,大型现场抽奖活动。

冬季户外气温低，风大，消费者的停留关注率不高，促销人员与顾客的沟通度不够，户外促销活动以销售为主的话较难以达到预期目的，因而化妆品专营店在冬季节假日的“三节”期间要慎重做场外大型促销，可用户外促销台配合店内促销活动。

店内促销活动

化妆品专营店的主要促销模式，也是节假日期间化妆品专营店的主要促销模式。店内促销活动的促销模块可以灵活组合，促销氛围易于营造，可以给店面带来直接的人气；消费者在店内能直接感受专营店的形象、品牌、服务，停留关注率高，可以用专营店品牌及产品品牌深入刺激消费者的意识；专营店通常是非开放式状态，消费者入店后目的消费性强，店面有足够的空间与时间给予促销人员与消费者沟通，从而成交率与客单量都可以大提升，销量自然可以有大的提升。

店内促销活动易受店内面积限制，而专营店的化妆品消费会有时间段性，在入店消费者人多时如果接待咨询来不及会导致成交率与客单量低。因而做店内促销时，要想方法将消费者按时间段分流，不要流失消费者。

会议促销活动

在节假日期间，有些专营店会举办消费者答谢会或是会员联谊会、培训讲座，通过会议组织消费者在固定的场所进行促销。这种模式可以快速地将促销信息传递给来参会的目标消费群体，实现一对多的销售。同时通过会议的有效组织增进专营店与消费者之间的客情关系。

会议促销活动针对的消费群体数量有限，必须要提升客单量才能增加销量，而会议举办时间有限，要加强会场的宣扬工作，最终将消费者导流至店面消费才会更有效。

一、活动目的：旺季抢量，提升国庆期间销售。利用当前热点“中国梦”“字眼吸引民众关注促销信息，推动十一黄金周客流，用真实的促销惠民措施拉动销售，增加客流。

二、活动时间：10月1日—7日(共计7天)

三、活动主题：“礼悦国庆.同享中国梦”国庆节暨化妆品节

四、活动目标：7天销售同比提升35%以上

五、活动具体内容：

活动一：百万彩票买就送！买就有500万的希望！

活动期间：在店内购物的顾客就可免费领取机选福彩1张，就有机会中得500万哦！

数量有限，送完为止。

活动二：国庆购物乐翻天，折扣自己说了算

凡在活动期间顾客购物单票满199元以上，即可凭购物小票参加转盘活动，转盘指针转到几折，您即可享受几折现金折扣，当场退现金，决不食言。

活动三：礼悦国庆 抓“大老虎”

活动期间，凡在店内购物满299元即可参与抓“老虎”抽奖活动，抓个“特大老虎”奖iphone6□抓住“大老虎”奖励20xx元购物卡，另有其它精美礼品相送。单张小票限抽3次，小票当日有效，不可累计，奖券有限，抽完为止。

奖项设置：

抓“特大老虎”

奖iphone6一台

抓“大老虎”

奖ipad2或20xx元购物卡

抓“小老虎”

奖价值400元 电磁炉或电饭煲一台

抓“苍蝇”

奖20元纸巾一条

拍“蚊子”

奖矿泉水一瓶

活动四：万千盈亮，美颜尊享--秋季化妆品节

- 1、秋季化妆品节，护肤品区主推秋季补水系列套装，低至6.6折，满额再送专柜好礼。
- 2、秋季化妆品节全场满100元立减15元现金，减后满100元再送10元购物券！
- 3、活动期间vip会员购买化妆品5倍积分；
- 4、活动期间，顾客买任意化妆品均可享受免费产品包装服务；
- 5、特色服务：活动期间，顾客在店内可享受免费修眉、免费试妆、免费彩妆服务；
- 6、品牌化妆品秋季发布会 靓爆您的眼球！

活动五：你试用，我送礼

在活动期间举办“试用女王”比赛，在活动7天试用次数最多的顾客将获得价值500元购物卡一张。

试用细则：即日起随时到店报名登记，并领取试用卡一张(试用卡在顾客每次试用完后，由店员登记签名)，然后顾客到店对店内任意品牌进行试用；试用必须在本品牌营业员的指导下完成，不等自行试用，否则淘汰。

活动六：国庆七天乐——随手拍趣事

小伙伴们，一年一度的国庆假期马上就要开始啦！

你打算怎么度过？是三五成群的出去旅游。

还是带着礼物回老家看父母。还是宅在家里打游戏！

现在不管是你在吃，在玩，在聚会，在看风景。

请停下动作，拿起手机，拍下你此刻认为最有趣的事。

发送微信朋友圈让身边的小伙伴来评论和点赞。

之后截图发给官方微信即可！

护肤品活动方案篇三

目的：营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传##超市的“一站式”购物的新理念。

时间：1月1日——1月31日

活动内容

一、厂商活动：供应商促销安排：（暂未确定具体内容）如：

1、雀巢场外免费试饮

活动时间：1月1—2日

活动内容：

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：4_平方

2、丹姿场外大型促销

活动时间：1月2——4日

活动内容：场外抽奖

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

3、丝宝场外促销

活动时间：1月4日——6日

活动安排：

相关支持：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

二、美洁自身促销安排：

(一)dm特价促销——16300元(收入7500元)

1、推出一系列的知名品牌、敏感商品、超低价的限量抢购活动;

推出120个左右sku的特价活动。——采购部负责

疯狂抢购商品:每天4个,4_ =20(sku)----负毛利(帖10000元)

特价商品:50(sku)---零毛利(收费用50元/个=2500元)

品牌商品□50(sku)—收费商品(收费用100元/个=5000元)

(二)宣传方案——###跟进——7180元(收入3000元)

1、电台媒体:泰宁台一次;

内容:开业促销广告,超低价限购商品(20sku)

软性广告与##超市广告1000元

《##日报》记者200元

2、条幅:

沿街条幅:50条60_0=3000元(含工商登记费用)

内容如:

供应商:中国雅芳化妆品有限公司贺##超市开业!

供应商40条,100元每条,40_00=4000元

相关单位:泰宁县工商局贺##超市开业!

3、气球10000个——开业前3天(营运派两个员工负责充气)

0.15_0000=1500元

4、车内不干胶广告

规格：0.4_0.2=0.08平方米/条

内容：请保持车厢内的卫生

家庭购物一站式天天平价好生活

数量：100个_0.08平方米_0元每平方=400元

5、单元楼背胶广告

规格：0.12_0.18=0.0216平方米

内容：##超市开业

费用：0.0216平方米_00个_0元每平方=540元

6、摩的上的喷绘广告：

规格：0.3_0.2=0.06平方米

内容：##超电子商务资料库9%/，/5918. :6/. 市开业

费用：0.06平方米_00个_0元每平方=540元

(三)活动内容———34803.2元

1、开幕式：

彩带1条——(30元)

剪刀3把——(100元)

嘉宾登记本——(100元)

音响系统——

气球门——(300元)

舞台——

舞台喷绘——(600元)

礼仪小姐6位——(旗袍租借费用100元)

防损科二层防护——

拍照及新闻报道——

由__担任司仪

参加者：董事长、总经理、副总经理员工代表、县民代表、
消费者代表——陈秋萍负责，(20__年__月__日讨论、25日
确定开业典礼贵宾人数和名单)

费用小计：1230元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

护肤品活动方案篇四

迎接五一

20xx年4月26日-----20xx年5月5日

(一)惊喜一：幸运100%，金钱一把抓：

活动细则：

1：凡在活动期间进店的女性客户均可免费抓金一次中奖率100%

2：各美容院(店)及商场专柜需在前台设抽奖箱一个，奖箱内放糖块一箱，每块糖块上面均粘有5角硬币一枚及相应的奖项卡片。

3：奖项设置为：60%为价值20元的代金券，10%为价值18元的护手霜，5%价值68元的纯露，5%为价值99元的《非常61》超值体验卡，5%为价值50元代金券，3%价值100元代金券，2%价值386元的祛皱套盒，10%为其他小礼品。

4：客户单手进行抓金，依单手的最大容量能抓多少抓多少，原则是手能顺利从奖箱中取出且不能损坏奖箱。

5：所抓奖品当场兑换。

(二)惊喜二：空瓶换物

活动细则：

2：兑换细则为：

一代产品(含同仁御颜系列)空瓶

3支空瓶可兑换价值18元的护手霜一支

5支空瓶可兑换价值66元的一代美白嫩肤洁面乳一支

二代产品空瓶

1支可兑换价值18元的护手霜一支

3支可兑换价值68元的纯露一支

5支可兑换价值145元的二代lps专业美肤洁面乳一支

(三)惊喜三：礼上加礼，好运连连

活动细则：

凡在活动期间进店(柜台)一次性消费满300元的客户，均可获赠价值300元的年终答谢抽奖卡一张及大型沙龙联谊会入场券一张，届时能够贵宾身份参加我公司举办的大型年终答谢沙龙联谊会并有机会获得千元大奖，以单次满300元为一次机会依次类推，具体细则详见沙龙会活动方案。

护肤品活动方案篇五

2015年七夕节美容院活动方案，2015年的七夕情人节马上就要到了，作为美容院应该深知这种节日属于比较年轻一族过的。那么对这一类人群而言情感和爱情是永恒的话题，那么作为美容院更应该学会借助这样的节日好好为自己自己的美容院做好相关的促销推广活动。为此下面都由伊姿-贝尔小编为大家策划了2015年美容院情人节促销方案，方便各大美容院老板和管理者们一一参考。

美容院情人节活动主题：情人节特别的玫瑰

在这个特殊的节日里面，人们基本上在这个时候最多想到都是爱情，感情，那么有感情都会出现了另一半。都会有了爱人或者是情人。人们会想到情人节送鲜花、巧克力等等送给自己亲爱的人、同时也有可能买自己女朋友喜欢的东西，比如化妆品，护肤品、用品等等，那么作为美容院可以借助这个机会来促销美容院的项目或者是产品，也可以进行宣传来美容院消费可以免费得到玫瑰花、巧克力、所有的产品全部8.5折销售。

美容院活动时间：2015年7月3号-2015年7月7号晚12：00

美容院活动目的：

1. 通过此次活动增加美容院人气；
2. 提高美容院在当地知名度，抢占市场；

美容院促销活动一、“情人节，真爱无限”促销活动

2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折

4、凡是消费满1099元、可以获得免费赠送玫瑰花鲜花一束(9朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。(附带贺卡、可写上你要写的内容)

美容院促销活动二：

1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出限时特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得

豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院至尊金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗？美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧！

3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

活动主题：缘定今生，爱在七夕

活动时间：2016年8月2日——2016年8月9日

活动目的：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。

2016年七夕情人节促销活动准备：

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。

2016年七夕情人节促销活动内容：

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8月9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。

2016年七夕情人节促销活动注意事项：

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。