

最新六月化妆品店做活动宣传的句子 化妆品促销活动方案(大全6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇一

- 1) 最直观的店门口宣传。
- 2) 提前做门柱玫瑰花或彩带或气球装饰大门口。
- 3) 拉起横幅（红底黄字）。
- 4) 在开放区或产品陈列柜上使用小pop告示。
- 5) 在卖场内上方做吊旗体现为活动优惠的宣传。
- 6) 提前3天在产品展示柜上张贴活动具体资料的告示。
- 7) 全场由内到外、由上到下溢满着“缤纷好礼，超值优惠”的字样，到达视觉上的冲击效果！

2、派发产品dm单页

dm单页由各店店长活动期间安排人员轮流到店门口或附近派发。

3、电话、信息通知邀约。

- 1) 采用电话告知、信息邀约的方式通知会员。

2) 最近已购买产品顾客暂不通知。

3) 每个店员负责发50条信息或者电话给自我的老顾客，并登记在册。

4、人员告知

正式活动前请销售人员在接待顾客销售产品时，将本店xx月xx号将举行“缤纷好礼，超值优惠”的消息告知顾客，注意宣传方式，不要伤害到活动前期的消费顾客。

5、信息平台群发信息。

正式活动前两天，各店把会员信息（会员电话号码，必须有效）整理出来，平台群发！

6□qq群里发布公告和信息。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇二

1、通过低价促销吸引消费者，赚得商品的销量，提升门店的销售业绩。

2、为商场在留住老顾客的同时开发新顾客。

夏日换肤好时节，让皮肤轻松呼吸。

20xx年5月20到5月22日。

北京西单商场所有门店。

1、特价促销：活动期间每日推出两款特技商品，供消费者选择。

2、品牌折扣：化妆品专柜，部分品牌参与折扣促销[only]旁氏、玫琳凯、美宝莲、资生堂、自然堂等品牌全场最低六折起。

3、满就送：消费者在某一化妆品专柜累计消费满100元即可获得小样护肤品一支。

4、空瓶换购物券：消费者将平常所用的化妆品空瓶拿到相应品牌专柜，即可获得五元到十元不等的购物券。在选购其他商品时，可用购物券抵部分金额。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇三

来势汹汹的各大节假日，相信很多的美容院都卯足了劲想要准备大干特干一番！下面是小编为你整理的最新化妆品活动方案，希望对你有帮助！

一、确定活动主题

活动主题：

月下人美，中秋佳节[xx]化妆品店和您不见不散

活动地点[xxx]化妆品店

活动日期：9月15日到9月17日

活动目的：

在中秋佳节优惠促销，刺激顾客消费欲望，以提高化妆品店的销售业绩。

二、活动宣传工作

- 1、在中秋节的前半个月，去附近的社区，派送传单。
- 2、如果是大型的连锁店，还可以去当地的报刊和杂志上做宣传，提前造势。
- 3、制作中秋宣传海报，通过展板的形式宣传。
- 4、利用微信、微博、短信和电话等方式，将中秋促销信息派送出去。

三、促销活动内容

1、联合促销——买一“送二”

联合促销是化妆品店销售中出奇制胜的一种方式。在中秋当天，化妆品店可以和月饼商家合作，享联袂出演销售的高潮。方法其实很简单，就是在活动当天，推出“买**化妆品送月饼”活动，只要在当天消费的满xx元的顾客，都可以获得一张vip体验券和一份精美的月饼。而月饼商家，可以采用相同的方式，向消费者赠送该化妆品店的优惠券，以达到相互推销的目的。

2、折扣促销——全场8.5折

折扣促销是化妆品店销售中见效最快的一种方式。在中秋活动当天，可以将所有彩妆、护肤产品或者店内特色项目，以“全场8.5折”的方式，给顾客足够的优惠。虽然折扣促销，会减少化妆品店的利润，但是却很容易赢得顾客的好感，从而留住更多的顾客。

3、活动促销——中秋佳人活动

“月下美人”的活动，要侧重对顾客的服务，以此为前提，进行合理的促销方法，这样才能赢得顾客的芳心。所以，在

节日当天，可以开展一些顾客喜爱的活动，譬如中秋佳人的活动。将化妆品店装扮的诗情画意的一点，然后邀请化妆品店的顾客过来尝月饼，一起赏月。

四、中秋促销广告词

- 1、中秋佳日，情系xx化妆品店
- 2、中秋之日，免费化妆、面膜等，全场八折
- 3、中秋合家欢，佳日大献礼

一、促销目的：

- 1、扩大化妆品店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立化妆品店的品牌形象及知名度；
- 3、拉动市场，提升销量，增加新客源；
- 4、提高化妆品店及消费者的忠诚度；

二、促销主题：

中秋风暴，完美体验——打造魅力女人

三、促销时间：

9月15日到9月17日

四、促销地点：

**化妆品店

五、活动的具体内容：

促销前准备工作：

1、培训：活动前对化妆品店的员工进行专业指导培训，内容包括：产品方面、专业技术(体验时已有初步认识)、促销方式和技巧、派单方式、店员排班以及整个活动流程细节。

2、选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告内容包括□a.促销时间;b.促销目的;c.参与者所获的实惠;d.促销店址、微信公众号、电话、联系人等。

6、 活动物品的准备：

a□产品展示台；

b□横幅、“魅力之星”榜、空白pop；

c□条件允许的皮肤测试仪及显示器

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

e□会员卡等各种优惠卡；

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

g□畅销产品备足；

h□相关的礼品及物料。

7、化妆品店布置工作：

a□店内主要的宣传点以及相关促销产品pop；

b□化妆品店门口横幅活动主题，店内设“每日魅力之星”光荣榜；

一、活动主题：

“喜迎团圆，欢度中秋”

二、活动时间：

9月15日到9月17日

三、活动目的：

3、通过策划促销活动，加深门店与消费者的相互了解与情感沟通；

四、活动广告语：

1、欢度中秋

2、月圆中秋情系**化妆品店

3、中秋佳节xx浓您家乡情！

4、中秋合家欢佳节大献礼

5、每逢佳节倍思亲 xx为您送温情

五、活动布置与宣传

(一)场内外布置

1、场外：

2)展板：主要公布此次各项主题促销活动的所有内容，传达

活动信息，吸引顾客；

3) 橱窗玻璃：设计制作中秋节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛；

2、场内：

2) 收银台布幔：收银台使用红色布幔布置，突出喜庆气氛(备选)

3) 手工吊pop□在美容显眼的区域，制作各种主题促销内容的手工吊旗纸；

场内广播：店内广播滚动式宣传中秋国庆的酬宾信息，刺激顾客的购买欲望，增加销售额。

人员广告：所有人员必须充分了解此次开展的促销活动，做好每一位顾客的活动解释工作。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇四

五一促销活动执行方案。

活动目的：为了增加市场知名度和占有率，提升店铺销售业绩，提高粉丝的数量并培养粉丝忠诚度。

一：蓄客时间：4月23日——4月30日 工作任务：做好宣传工作，制造影响力。

3：派发宣传单。价格控制在0.1-0.2一张。中型活动2500张左右，小型活动1500张左右。扫码关注微信，并分享活动内容到朋友圈，赠送礼品（鲜丽然小分子玫瑰水等）。或者赠送活动当日的39元现金抵用券每人仅限使用一张。（此项工

作可持续到活动结束)

二：活动时间：5.1——5.3 活动内容：1. 扫码关注微信平台并分享朋友圈送礼品或者代金券。

3. 优惠套餐。

套餐一：打折销售

当消费者达到一定消费金额时可加少量的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度，增购金额要根据换购产品的成本来定（如买满200化妆品+50元可获得价值165元鲜丽然小分子玫瑰水一瓶）

套餐三：活动期间办会员卡或充值均有好礼相送。比如充200送50等。

三：注意事项

1. 套餐均可单独使用或者混合使用，根据利润算好折扣范围。现场人员安排到位，整个活动过程要流畅。店长要根据实际情况实时做出调整。

2. 营造好现场的消费氛围，热情接待每一位消费者，并不断重复促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识。

3. 老客户进店后，促销人员尽量避免繁琐的语言，通过沟通将促销活动重点告知老客户。在保证可单量的基础上快速成交。

4. 新客进店时，若新客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销，可利用免费化妆，免费咨询的过程留住客户，再寻找机会销售。

5. 促销活动火爆，消费人数多，促销人员要抓紧时间，先成

交最易成交的，之后成交客单量最高的。其他客户放在之后及时沟通。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇五

化妆品推销技巧也叫化妆品推销方法。化妆品专卖店商品推销技巧对于提高产品的销量有促进作用。如想提高化妆品的销售，那可得了解化妆品专卖店商品推销技巧具体有哪些。

化妆品专卖店商品推销技巧一：熟悉自己推销的产品的特点

优点、缺点、价格策略、技术、品种、规格、宣传促销、竞争产品、替代产品。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。

化妆品专卖店商品推销技巧二：熟悉自己推销产品的目标客户

这些目标客户要进行分类，哪些是核心客户，那些的非核心客户，哪些是重点客户，哪些是非重点客户，客户可以分成几类，按照什么方式分类，争对不同的客户类别应该分别采用什么不同的策略和方法。对不同类型的客户所分配的时间和精力是不一样的。

化妆品专卖店商品推销技巧三：熟悉产品的市场

要根据客户的购买习惯和地理位置进行合理的空间分配。

化妆品专卖店商品推销技巧五：要讲究方法和策略

推销不是一味的蛮干，要随时总结经验，不断提高。而且销售还具有这样的特点，就是一开始着手的时候非常难，无从下手，随着时间的增长，会渐入佳境。从中会挖掘出很多商机。销售的过程也是一个扩大人际交往的过程。通过这种活

动，人际关系网会大量扩大，信息量也会大量增加，这些人际关系网络和市场信息将为进一步创业提供大量的机会。

化妆品专卖店商品推销技巧六：作好每日销售日记

理想的记录是随时可以查询每笔销售记录的具体情况，作好客户拜访记录，随时掌握客户的动态。作好客户记录，不时进行客户分类整理和分析，作到可以随时查询到任何一个客户的信息。

六月化妆品店做活动宣传的句子篇六

□

1、活动背景：

爱美是女人的天性！每个女人都希望自己能永远的年轻与漂亮。美丽不是专利与独享的，是需要大家共同拥有与分享的。赠人玫瑰，手留余香。你给了别人美丽，自己也会变得美丽。碧波水护肤品就是把美丽送给你！也希望你能给你的朋友与家人带来美丽。

2、活动名称：美丽新佳人

3、活动主题：美丽之行不再是一件漫长与等待的事！

4、活动方：波碧水一荷泽店铺。

5、活动网址：具体就是10套产品和20贴面膜做一个活动，21天之后配合面膜效果就可以验证一个美丽新佳人出现了。

此次活动的人员仅限10名。若是您符合我们的条件，也正好看到我们的消息，那么就赶快报名吧！报名请在下现跟贴。请留下您的联系方式与姓名。会有我们的专门的工作人叫与

您进行下一步的联系。（还需要提供一张您皮肤肤质的照片，如若觉得在此不方便上传的话，我们可以通过其他方式来了解您的皮肤状况）

1、报名需提交一张现在可以清晰看到皮肤肤质的照片，进行初步资料的登记。以做前后对照图的比照。

2、参与活动人员为10人，报名采取按报名前后顺序进行登记。报名人员的信息确定保密，不外泄。

3、符合条件的参与活动人员需认真填写一份报名表格。（在线填写）包括姓名、年龄、生日（以查明是否是水平座）以及活动需知：如何具体地使用方法及约定日期进行反馈的时间。

4、确定人员名单，告之活动的具体情况，承诺认真参与，约定如何取货（可自选自取，也可选择快递：费用由对方承担）

5、在活动前签给活动参与承诺书：要信息真实、内容真实，详细按照试用装明进行使用。我们有权对顾客提交的照片进行统一管理。

6、必须保证每周提供一次产品使用过程中具体的感觉与对比照。

7、对于使用产品中出现的反应与问题时进行反应与沟通，我们会及时的解答与解决。

8、保证每位顾客的手机畅通，以便我们在活动中可以与顾客因问题可以联系的。

9、对于没有参与上我们顾客的报名者，也需要详细记录与保留方式与信息，我们可以告之顾客：在以后的活动时，可以优先考虑这些报名者，并可在现有的活动中，享有一个优惠（这个可以由店家自己决定）此目的是让更多的人对本店的

其他的商品进行了解，并将一些新品进行推销。

10、对于报了名却因个人原因退出的参与报名的人员，我们会自行安排其他的替代者，名额不进行保留。

待定

活动中，预防活动中只是想着拿试用装但对活动本身并不感觉兴趣的人员，所以一定要参与人员上传自己肤质情况照片并在册登记，符合条件者才可认可为参加人员。提前告之活动中，做为试用装的参与者需要做的具体事情：按照说明使用，并与试用装人员达成一个承诺性的约定。并保证约定如约时进行。一定要让参与此活动的人前期对自己在参与过程中所需要做的具体的事情详细告之。然后再确定是否符合领取试用装人员！

建立参与人员的档案与联系方式。并对参与人员的情况进行详细的登记与记录。保证人有电话，前后对比照片。对活动过程是一直按照约定配合监督的顾客进行随时进行关注与沟通。记录每次通话内容，对发生的问题与情况及时解决，目标培养长期稳定的顾客群体。对于没有按照约定配合与上传照片的顾客，及时打电话进行沟通了解发生了什么情况，提醒之前约定，督促着顾客帮助我们完成这个活动。并对这些顾客的信息进行有类别的记录。对于信誉不好的顾客我们采取下次活动拒绝再参与活动的权力。并把这个可能出现的后果告之顾客，以后这种试用装参与的顾客，积极配合的，会成为我们长期的新品试用装的稳定人员。对于无法积极配合的人员，将以后不再享有此权力。详细保留每次活动参与人员的情况与出现的问题，不断的积累活动的经验。而且这也是维持稳定顾客的一个基本信息的掌握。