

最新护肤品活动策划方案 护肤品促销活动方案(模板5篇)

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

护肤品活动策划方案篇一

一、“甜蜜玫瑰之约”

活动时间：8月9日-8月10日

活动方式：情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

二、约“惠”七夕满就送

活动时间：8月5日--8月7日

活动方式□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对(40元以内)凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套(玻璃套装为主30元以内)凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

三、“全店商品，劲减来袭”

活动时间□20xx年8月9日——8月10日

活动内容：活动期间□xx店全部商品消费满377元立减77元(礼券、礼卡除外)。

当七夕遇上微信

四、恩爱秀出来·约会我买单

活动时间：8月8日-8月10日

活动方式：成功关注化妆品店公众微信，参与回复“恩爱秀出来·约会我买单”秀出你的恩爱合照以及在我司购物心愿，即有机会获得免单权。每六周随机抽取2名幸运观众获得免单权。

五、勇敢说爱你

活动时间：8月9日-10日

活动内容：爱在七夕，只要您大声说出您对爱人的情话，并将与爱人的甜蜜合影发到化妆品店微信，即可获得情侣杯一套，我们将在每日活动后公布结果(每日限5名)。

六、微信摇一摇

活动期间参加现场摇一摇，就有机会获得化妆品一件(共摇5次)，每日限1名。

七夕互动游戏走起

七、七夕情侣大通关

活动时间：8月9日--8月10日

活动内容

- 1)、活动期间顾客单日累计消费满300元即可至活动地点参与活动。
- 2)、凭单张收银小票每人限参加一次。奖品数量有限，送完即止。

三个闯关模式：

1)、心有灵犀一点通，两人作战，一个笔画一个猜，笔画的那个人只能通过身体语言来提示猜的那个人题板上的词语，答对则晋级下一关。

2)、一个人在一分钟之内写出自己最爱吃的菜，另一个人也在一分钟内写出对方最爱吃的菜，最少写8个。回答6个及以上则晋级下一关。

3)、情歌对唱，获得掌声着则获胜。

奖品：

第一关：玫瑰两支。

第二关：电影票2张。

第三关：指定化妆品。

活动宣传

1、 宣传重点时间：活动前五天

2、 宣传手段：

a□派单(主题：致男士的一封信，)；

b□悬挂横幅(活动主题)；

c□海报张贴或x展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球);

活动备注事项

3、 制定活动销售目标，并分解给各店员相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、 可联合花店、西餐厅、服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力;

6、 以上方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和化妆品店实际情况进行调整和补充。

对于化妆品活动策划来说，节日促销是现在商业发展的一种模式，不仅用来销售商品，还可以用来推出广告自己的商品，打出自己的品牌，很多经销商们就是在没有节日的时候也会想办法创造促销的气氛。

护肤品活动策划方案篇二

1、 每年5月的第二个星期日,是一个伟大而温馨的节日——母亲节。这是一个美丽的日子,更是一个令人感动的日子!母爱的无私与伟大,总让生活充溢着一份平常但却恒久的温暖。献上我们最诚挚的问候,送上一份特别的礼物,祝福天底下每一位母亲节日快乐! 2、 本案旨在借助母亲节,延续51黄金周热销氛围,并通过化妆品/黄金珠宝/女性饰品/女性内衣/女装/女鞋/床品等女性相关品类的主题营销和赠礼活动来传情达意,彰显人文关怀,有效提升企业形象。

岁月如歌·臻情礼遇

20xx年5月6日(周五)至8日(周日)计3天

1、 岁月如歌,真情回馈:女装/女鞋/女包/女性饰品/羊毛羊绒

内衣/童装童鞋/床用等九大品类春夏新品全场单柜现金满108立减58/48/38（特例除外）

3、臻情礼遇, 馨意无限: 活动期间, 各女性相关品类专柜至少推出一款母亲节一口价特惠商品答谢天下母亲（商品要求新潮、时尚、实惠）, 以营造浓浓的关爱氛围。参加品类包括: 化妆品/镶嵌类珠宝/玉器/女装/女鞋/女包/女性饰品/羊毛羊绒内衣/童装童鞋/床用/家电（厨卫用品/洗衣机等）/数码通讯（女性手机/电脑/数码相机等）

4、超惠盛宴, 精彩呈现: 一, 一楼中庭女装、羊毛羊绒内衣、配饰大型特卖会同步盛启, 全场10元起。

5、真爱保鲜, 礼享母亲: 5月7日—8日, 凡公司vip会员购普通商品（穿着类/床品/箱包/化妆品等）单票现金满580元及以上、尊贵商品（黄金珠宝/进口名表/家电/手机/数码/电脑/健身器材等）单票现金满2580元及以上, 即可获赠价值元的乐扣乐扣保鲜盒三件套一套, 每卡每票每日限赠一套, 每日限赠100套, 总量200套, 先到先赠, 赠完为止。

赠礼地点: 六楼客服中心。

6、“辉煌四十年·我与一百共成长”有奖征文揭晓

自我司于1月28日启动“辉煌四十年·我与一百共成长”有奖征文活动以来, 收到了社会各界的热烈响应, 在不到三个月的时间内, 即受到稿件200余份, 一份份饱蘸浓情、对一百寄予无限希望和关爱的文字充溢字里行间, 令人动容, 我们从中不仅收获了真情和启示, 更收获了前行和奋发的力量! 经过我司认真的评选, 从诸多来稿中遴选了九篇获奖佳作, 但遗憾之珠在所难免。在此除向获奖选手表示诚挚的祝贺外, 也向积极参与本次征文活动的广大消费者表示最衷心的感谢。本次征文获奖作品及作者名单如下:

赞泰州一百（诗歌）作者：顾晶心中的. 金牌永不落作者：陈玉兴

三等奖：联贺“泰州一百建店四十周年”作者：刘巧英

信誉铸就一百作者：黄布华感受泰州一百亲情服务作者：成改女

泰州一百凌源精品作者：徐文范我与泰州一百的故事作者：李恬

请获奖选手在5月6日—15日期间, 凭有效身份证件至我司六楼客服中心领取奖品和证书。

1、《现代快报》头版通（5月6日发布）

2、泰州电视台新闻综合频道二集电视剧前20秒整屏插片广告（5月5—7日发布三天）

3、泰州新闻综合频道及交通音乐台30秒广告（5月5日—5月8日发布四天）

4、短信（5月5日发布6万条）

5、公司店堂内外喷绘写真（5月6日-5月8日发布三天）

单位□xx万元

企划部

20xx年5月1日附活动索引:母亲节是一个伟大而温馨的节日, 总让生活充溢着一份平常但却恒久的温暖。本案旨在借助母亲节, 延续“五一”黄金周热销氛围, 并通过化妆品/黄金珠宝/女性饰品/女性内衣/女装/女鞋/床品等女性相关品类的主

题营销和赠礼活动来传情达意,彰显人文关怀,有效提升企业形象。主要活动内容有:

3、活动期间,各女性相关品类专柜至少推出一款母亲节一口价特惠商品答谢天下母亲(商品要求新潮、时尚、实惠),在全卖场营造出一份浓浓的关爱氛围。

4、一,一楼中庭女装、羊毛羊绒内衣、配饰大型特卖会同步盛启,全场10元起。

5、5月7日—8日,凡公司vip会员购普通商品单票现金满580元及以上、尊贵商品单票现金满2580元及以上,即可获赠价值元的乐扣乐扣保鲜盒三件套一套,每日限赠100套,总量200套,先到先赠,赠完为止。

护肤品活动策划方案篇三

通过“浪漫七夕夜”这一主题,紧紧抓住围绕“有情人”这一心理,展开商品促销和活动促销,以吸引客流,提高知名度,达到销售的目的。大力推出“降价风暴”的降价促销活动,让消费者感到真正的降价优惠。

20xx年8月9日——8月13日

20xx年8月8日——8月13日

1. 示爱有道降价有理

2. 备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”是一个特殊的节日,是有情人赠送礼品的节日,因此商品促销应以“情物礼品”为主题,饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。

化妆品店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月9日——8月13日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美套盒为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“情侣套系”用于主题陈列

2、制作“浓情套盒花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作

3、免费送货服务，要求套盒超过300元，送货范围不超过2公里

1、情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。

费用0。155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。

注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的彩妆

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的彩妆会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的彩妆吧！

与众不同的情人节

1、备足礼物“让爱情公告全世界”门前写真招帖

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”

c□购买或租用心形气球做店面装饰

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量

如购买x元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡

在购x元化妆品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

护肤品活动策划方案篇四

(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顾客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：顾客单手进行抓金，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：

1：凡活动期间持某某品牌系列化妆品空瓶，均可在店内或商场柜台进行相应的产品兑换。

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。

护肤品活动策划方案篇五

一、路演的时间, 地点选择恰当

至于什么样的时间, 地点才算恰当, 要看企业路演活动所针对的目标公众而定。并非周末, 节假日才是恰当的时间, 也并非市内黄金地段才算恰当的地点, 要充分考虑目标受众的活动习惯, 活动地点。如中国移动20xx年为推广动感地带策划了很多路演活动, 地点更多的选择在大学校园内。

二、活动现场的气氛吸引人

首先, 活动现场的布置必须有吸引力, 近可能用气球, 彩带, 音响来提高现场气氛, 如果所推广的产品外包装比较耀眼, 也可将包装拼起来美化现场或直接制作一大型包装。

活动开始前先来一段吸引人的节目（如活动针对老年人可先来一段京剧，活动针对年轻人可先来一段活力四射的街舞）将人群聚集到活动周围，主持人趁机介绍企业，产品及开展此次活动的目的。

活动进行当中，可派人到活动周围散发精美的dm单，吸引消费者到活动现场；更好的办法则是制作大型的产品气模，请人穿上在活动周围四处游动，吸引人群。蒙牛集团在重庆的某次路演活动就曾经请了两头“奶牛”，大大聚集了活动现场的人气。

活动的内容最好有创新，不要一味的唱歌，跳舞或是模仿电视上的游戏节目。

三、产品与活动有效融合

很多企业为了聚集人气，一味的选择歌舞，游戏等活动，却忽视了对产品的宣传。为了吸引人群驻足观看，适当的文艺演出必不可少，但必须注意与产品的有效结合，不能搞成一场纯粹的文艺演出活动。

首先，现场的布置与产品结合。如要宣传产品是来自大草原，活动的背景可设计成草原风光，包括现场的工作人员穿上大草原特色的服饰。

其次，活动的内容必须与产品水乳融合。即使文艺节目或观众参加的游戏也要加强对产品诉求点的宣传。如通过跳一段蒙古舞来加强蒙牛牛奶是大草原的奶；通过剥花生比赛来加强鲁花以花生为主。

重庆知名房地产公司dd龙湖集团为推广龙湖北城天街曾在重庆市中心解放碑实施过一次路演活动，其中一个小品（演绎了龙湖一位业主身患绝症，邻居纷纷前来关照，鼓励的情节）即突破了一般文艺活动以唱歌，游戏为主的局限，又成功的

将龙湖业主相互关爱，“湖大家庭善待你一生”的理念展示给观众。

最后，赠品的选择也要与产品相结合或就是产品本身。笔者前几天曾经看到统一集团为推广泡椒牛肉面开展的路演活动，观众参加游戏后，统一送出的赠品是圆珠笔，餐巾纸等，如果将赠品换成一包统一泡椒牛肉面即节省了买赠品的麻烦有相当于做了一次免费派送样品，让观众不但参加活动还品尝了产品，一举两得，效果更好。如果无法将产品作为赠品至少也应该选择与产品有关联的（如化妆品送美容手册，电脑送软盘等）或在赠品上印上企业名称作为流动广告，时刻提醒消费者。

四、活动细节考虑周到

无论策划什么活动，细节的考虑非常重要。

策划时要考虑活动实施那天气候如何；安全工作如何确保；发生意外事件（突然停电，人群拥挤）如何处理；活动时间是否合理（一般2—3小时）。

活动开始前工作人员提前到位检查一下：

舞台高度是否合理，舞台上悬挂的装饰品是否牢固，舞台是否牢固，音响是否准备就绪，赠品是否准备妥当；宣传品是否准备妥当；演员、主持人是否就绪。

一般在户外开展的路演活动要事先到当地城管办好手续，做一些必要的沟通工作，笔者以前策划实施的一次路演活动，因企业事先未与当地城管搞好工作，结果活动实施一段时间被迫停止，大大损害了企业形象。

最后，要强调的是执行问题，策划的再好的路演活动如果得不到有效执行

所有的工作全白搭。因此事先与执行活动的工作人员有效沟通是十分必要的。而且策划者最好亲自参与到活动实施现场，指导实施，必要时做一些调整工作。