

化妆品充值活动方案(汇总9篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

化妆品充值活动方案篇一

提前2天做门柱玫瑰花或彩带或气球装饰大门口

拉起横幅（红底黄字）

在开放区或产品陈列柜上使用小pop告示

在卖场内外上方做掉旗体现为活动优惠的宣传

提前1天在产品展示柜上张贴活动具体内容的告示

2、派发产品宣传单

宣传单页由店长活动期间安排人员轮流到店门口或附近派发。

3、电话、短信通知邀约

采用电话告知、短信邀约的方式通知会员。

最近已购买产品顾客暂不通知。

每个店员负责发50条短信或者电话给自己的老顾客，并登记在册。

4、人员告知

正式活动前一周请销售人员在接待顾客销售产品时，将本店11月20号—11月27日将举行“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、短信平台群发信息

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“缤纷好礼，超值优惠”公告和信息

化妆品充值活动方案篇二

此次会员积分礼品的兑换是我们引顾客来店的一个饵，顾客来店兑换礼品时我们再通过现场的氛围和人员的`引导达成销售的目的。

赠品摆放必须醒目，夸张。活动开始前2日将活动赠品分类整理，使现场显得较为整齐，并且方便现场的销售。

顾客要求追加或调配赠品是无法避免的，因些会前针对这样的情况要加强沟通与强调，避免中样的赠送量过多。过多赠送中样弊端是很大的，这样就延长了顾客二次返店的时间，对日后的销售是不利的。因此在活动中，应尽量避免产品的过多赠送。

小礼物的作用是使得来店的会员都不会空手而回，使顾客感觉我们做活动的目的不是仅仅想要她们消费，而是切切实实要为她们服务给她们实惠的，要给她们形成一种即使她们不消费我们一样很欢迎她们的印象。

1、避免出现有的顾客进店后无人接待的现象。需要说的是，顾客无人接待的原因并不是都因为我们的销售人员正在为其他的顾客服务中，而是销售人员接待顾客的主动性不够强。

2、销售员站位及礼仪接待问题:这次活动很大程度上改变了以往活动中人员站位于柜台后的情况,避免人员多集中在店内。

3、当顾客多,现场忙时,要注意避免出现心里慌乱的情况:比如找不到赠品,甚至找不到产品等现象。

化妆品充值活动方案篇三

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。

化妆品充值活动方案篇四

总所周知，在金融危机通货膨胀客观环境下，开店创业不在少数。化妆品店也越开越，对本店存在竞争不在少数。

零售化妆品消费群体集中在中青年，这一部分人对于爱美渴望是非常强烈，18到25岁消费者大多喜欢日韩产品，对于价格虽然敏感，但冲动大于理性，上个季度彩妆销量大过护肤产品！但现在越销售出现滑坡，我认为应该吧重点放在护肤品上面，马上进入夏季，护肤产品需求量开始上升！所以我应该吧护肤产品作为重点！把消费群体定位在18到28间！

见多无非就是产品做特价、加钱增购产品、有买有送、品牌享受折扣、周末定时限时抢购、和空瓶抵现换购等等。

可以从消费者熟悉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品牌是因为价格认知度，产品质量，让大家能够一眼看出本公司做出让利是真实！认知度不够产品最好不做特价，因为认知度关系不会有很大吸引力！

正对消费者对品牌信赖，挑选某品牌全部商品在促销期间做出打折优惠，销售。聚集人气是必然，这就是目，提高消费者进店率。员工可在品牌打折期间做出专业销售，将消费者目光带向本店未打折商品上！提高销售利润！

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应产品或是其它赠品：（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）。赠送其它赠品以消费者喜欢赠品为佳，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！

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实用性与吸引力，增购金额要根据换购产品成本来定。（如买满化妆品300元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

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

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，以实现空瓶价值，促使顾客消费一种手段。（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，抵现金额度需要进行成本和利润核算）；要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶现金。

要提升消费者进店率，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。

细节运用才会有很好产值。活动方式不可乱用，要因地制宜，

在商圈内促销活动针对性要强，有放矢，才能真正有效果。

促销人员一定营造好现场消费氛围，热情接待每一位入店消费者，并不断地重复促销活动重点内容，刺激消费者消费意识，通过有效沟通去提升销量。

老顾客进店后，促销人员应尽量避免繁琐语言，通过直接沟通将促销活动重点告知老顾客，在保证客单量基础上快速成交，便于接待更多消费者。

有新顾客进店时，若新顾客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销。可以充分利用免费化妆与免费咨询，通过免费咨询或免费试妆（试妆时护肤和彩妆一起上）进行沟通并延长逗留时间，寻找机会销售。

促销活动火爆，消费者人数多，促销人员要抓住销售重点，面对消费者不要过于纠缠于某一个消费者，先成交最易成交，之后成交客单量高，其他消费者放在之后及时沟通。

化妆品充值活动方案篇五

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。

化妆品充值活动方案篇六

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。

化妆品充值活动方案篇七

□

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，我们可以通过其他的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。

化妆品充值活动方案篇八

___购物广场开业以来取得巨大成就，为进一步提高销售额，扩大影响力，在平政高水附近居民心中树立优秀形象，形成良好口碑，特举行规模宏大的春节促销方案。力争创立开业以来客流量和销售额新高，人流量相交提升50%以上，销售额提高40%以上让顾客感受到真正的实惠，提高美誉度，成为附近居民心中的首先购物中心，并且对较远处居民形成一定的影响力。

二、项目目的

人流量达到_____人次

销售额达到_____元

完成季度任务__%，年度任务__%

顾客满意度提高__%

三、促销方案

活动时间：___年春节前后

活动地点：___购物广场

活动人员：___购物广场全体员工

临时促销人员

活动主题：岁末促销、新年促销、迎春节促销

活动重点说明：

___年春节前后将是商品销售高峰，一方面是冬季服装、家

电等当季商品的将热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升超市形象。

活动内容：

1、新年惊喜换购价

购物满__元，加_元可换购价值__元的商品；购物满____元，加_元可换购价值__元的商品(换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等)

操作说明：凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

2、噼里啪啦迎新年

在超市内购物满__元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。满__元扎两个，以此类推，单张小票限扎__个。奖券设置：(奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券)

一等奖：在奖券上标有5个超市司徽，2名，奖品为价值____元的礼品或消费券；二等奖：4个司徽，5名，奖品价值为____元；三等奖：3个司徽，10名，奖品价值__元；四等奖：2个司徽，20名，奖品价值__元；五等奖：1个司徽，奖品为价值__元。 操作说明：可以在超市内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

3、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，现在人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满__元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在_元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

4、 羊年拼图大赛

报名人数控制在30对左右。

活动可与厂家联合举办，由厂家提供拼图。

5、 一谏值千元——倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于超市对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于超市在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到超市的真诚。

选择周末两天，超市老总亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物(价值_—__元，如台历、小型工艺品或印有超市名称的实用商品等)，而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予____元的奖励，并予次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给

予____元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，超市还可以聘为兼职监督员。

操作说明□a.地点可以选择在超市中央大厅或服务台一侧，准备好建议单(上面标有建议内容、建议人、联系地址或电话等选项)，同时准备好笔、椅子、桌子等□b.具体奖励金额也可以视超市自身实力而定，不过当然是金额越高，吸引力也越大，正所谓“重赏之下，必有谏夫□”c.选择超市老总坐堂值班，是体现超市的诚恳，可以是老总和副总轮流值班。

6、其他活动

羊年礼品展：跟羊有关的礼品和商品，有羊图案的商品，如壁毯、羊拼图、羊造型玩具等。

编织围巾教学：冷冷的冬天，为心爱的人编织一条暖暖的围巾，你知道如何编织围巾吗?邀请专业人士在超市现场讲解示范如何编织围巾，并提供材料供顾客购买。

四、实施与控制

1、费用管理(单位:元):

总预算:

促销员工资:

礼品费:

广告宣传费:

促销活动费:

日杂开支:

2、效益核算

资金使用效率__%以上，赤字率不超过_%为优

吸引足够人流量达到并超过_____人为优

销售额达到并超过_____元为优

顾客满意度达到并超过为优

3、组织保障

撰写组织分配书一份，责任明确到人到事；

制定明确的奖惩制定

成立监察小组

项目负责人： 店长

人员组

礼品组

宣传组

4、衡量效果

其中：

圆满完成=60分

优秀=89分

非常优秀=90

分失败=50分

非常失败=25分

彻底失败=0分

总分=30%人流量效果分+40%销售额效果分+30%顾客满意度效果分

化妆品充值活动方案篇九

分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

。常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力的。

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，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，（如电吹风、

电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等)。

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100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。)

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。

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，商家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。

促销活动在市场上不凡其多，促销活动方案的内容要有活动重点，即凝聚点，我们可以单独做某一个项目，也可以以买赠、加钱增购为主要活动项目，而限时抢购、空瓶抵现可作为辅助活动内容。各种方式的运用要恰到好处，把握好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。

a□促销人员一定营造好现场的消费氛围，热情接待每一位入店消费者，祝福节日快乐，并不断地重复促销活动的重点内

容，刺激消费者的消费意识，通过有效的沟通去提升销量。

b□老顾客进店后，促销人员应尽量避免繁琐的语言，通过直接的沟通将促销活动重点告知老顾客，在保证客单量的基础上快速成交，便于接待更多的消费者。

c□有新顾客进店时，若新顾客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销。可以充分利用免费化妆与免费咨询，通过免费咨询或免费试妆(试妆时护肤和彩妆一起上)进行沟通并延长逗留时间，寻找机会销售。