

护肤品活动方案(模板7篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

护肤品活动方案篇一

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_.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_.08平方米_0元每平方=400元

5、单元楼背胶广告

规格：0.12_.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_ .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

护肤品活动方案篇二

（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。

护肤品活动方案篇三

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：

三、促销时间：

9月15日到9月17日

四、促销地点：

化妆品店

五、活动的具体资料：

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，资料包括：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。

广告资料包括□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；

护肤品活动方案篇四

促销主题：

浓情二月□hold我所爱

促销时间：

2021年2月8日~2月14日(情人节)

宣传档期：

2021年2月8日~2月19日

商品促销：

“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。各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，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列：2月8日——2月14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，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

活动促销：

1、情人气球对对碰

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。(时间:2月10—14日)注意做好会员卡资料登记工作。

宣传:

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。加盟店可在当地自由选择媒体。例:晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的hiface饰品

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

与众不同的情人节

送什么才是与众不同的,送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物,请看__推荐的宝贝饰品吧!

店内布置:

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,一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

联合经营：

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__元鲜花，赠由__提供的饰品一份或会员卡；在__购__元饰品，赠由__鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

护肤品活动方案篇五

20年8月20日

相约情山，挚爱今生

xxx旅游区

(一) 凡在8月日当天来情山旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览情山并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四) 8月日晚20:30，在激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五) 本活动最终解释权归旅游区所有。

护肤品活动方案篇六

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。

护肤品活动方案篇七

时间□xx年12月18日-25日

具体内容：活动期间，全楼商品6折起销售，凡当日在打折基础上累计购物满30元，家电、彩妆类满60元者(黄铂金、量贩、***、洁具及明示不参加活动的商品除外)可凭购物微机小票到一楼换卡处换取欢乐卡一张，多买多换。

具体内容：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

2、具体内容：活动期间，凡在我楼打折基础上累计购物满10元，可凭购物微机小票到各楼层礼品发放处领取圣诞礼帽一顶。

2、具体内容：活动期间，凡光临我楼的顾客，均可到北门广场舞台参加现场名优家电竞拍活动。

2、具体内容：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及激情歌舞共同奏响银色狂想曲，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。