

化妆店活动策划方案(精选7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

化妆店活动策划方案篇一

- 1、新进厦门,在厦门是一家新生的公司.
- 2、由于在xx喜糖喜饼这个品牌进入厦门之前,厦门就已经存在一个同样名字的婚纱摄影公司,所以市民对xx这个品牌的认知,很大程度上都停留在婚纱摄影这个概念上.
- 3、在进入厦门前,厦门的喜糖喜饼市场就已经被安德鲁森,向阳坊,仁真,中宇和大红庄等企业瓜分.要与他们争天下,需要的不仅仅是宣传,在产品上也应该有所区别.就是在产品策略上采用差异化策略.

针对现状,xx目前最紧迫的事情有以下三个:

- 1、扭转厦门消费者对xx这个品牌的认知;
- 2、打开知名度;
- 3、树立品牌形象.

据此,可以通过广告宣传,和活动宣传这两个方式来达到以上的三个目的要扭转厦门人对此品牌的认知,有必要做大型的活动和宣传,最好是以大型活动为主,宣传为辅,但宣传的力度和广度都是必要的这样的做法是成本高,收效好.如果能有与其产品相关的喜庆类活动,而成本也能为xx所接受的话,那就更好了.

方法一:自己组织活动,请媒体做宣传.就是运用公关手段,策划新闻.

方法二:与丽莎贝拉一起做活动,费用按比例分担.(即与厦门有档次的婚纱摄影或者相关的企业合作.)这样有助于让丽莎贝拉的新老客户知道xx不是做婚纱摄影的,有利于纠正消费者对xx的品牌认知。

方法三:在主流媒体或分众媒体上做广告.这样成本将会很高.主流媒体的千人成本高,收效不大,但对知名度的提高有很大帮助.分众媒体的千人成本相对较低,针对性强,有助于培养忠诚度高度的消费者.

方法四:门店或者商场柜台的促销活动.只能是短期行为.

化妆店活动策划方案篇二

此次会员积分礼品的兑换是我们引顾客来店的一个方式,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。

会员积分礼品在兑换过程中,要注意现场跟踪到位,避免出现积分礼品送完,致使顾客等待的现象。

2、活动赠品

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。

抽奖奖品及互动游戏奖品要充足。

注意在活动中顾客要求追加或调配赠品的现象。

顾客要求追加或调配赠品是无法避免的，因此要提前针对这样的情况要加强沟通与强调，避免这样的赠送量过多。过多赠送会导致弊端很大的，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。

3、入店送小礼物。

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。

化妆店活动策划方案篇三

总所周知，在金融危机通货膨胀的客观环境下，开店创业的不在少数。化妆品店也越开越多的，对本店存在竞争的不在少数。

化妆品促销活动建议

一、给商品定位。零售的'化妆品消费群体集中在中青年，这一部分人对于爱美的渴望是非常强烈的，18到25岁的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，上个季度彩妆的销量大过护肤产品！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，护肤产品的需求量开始上升！所以我觉得应该吧护肤产品作为重点！把消费群体定位在18到28间！

二、我所提供的促销手段。见的多的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。

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。在价格上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。

三：化妆品促销活动销量提升注意事项：

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，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。

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。

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的重点，面对消费者不要过于纠缠于某一个消费者，先成交最易成交的，之后成交客单量高的，其他的消费者放在之后及时沟通。

化妆店活动策划方案篇四

化妆品行业无论是企业还是代理商无论是超市还是店铺，都需要更多的促销方法来增加销售业绩扩大自己的知名度，相对讲，中国的化妆品店主更加需要掌握不同类型的促销方法。现在，就来看看以下三篇关于化妆品促销活动方案的文章吧！

活动背景：是不是还在为错过双十一的特惠美容市场而感到惋惜，悔恨不已呢？那就不要错过这次双十二的美容院促销活动。来势汹汹的双十二，相信很多的美容院都卯足了劲想要准备大干特干一番，扬言立志想要在这场促销战争中杀出条好成绩。而双十二的噱头，就是抓住顾客在双十一中收获到了优惠的便宜，这种贪便宜的心理谁都会有。特别是对于女性来说，精打细算是家庭主妇的优良品德。所以双十二就要好好的利用消费者的这个心理，在年末时段，收获销售的高峰。

活动主题：不要错过双十二

活动时间□20xx年12月09——12月15日

活动方案：

一、前期准备

1、装修。不管是什么活动，美容院都需要营造出一个节日的氛围，通过环境的氛围的整修，也就能容易初促进美容师进行促销活动。而本次的活动的装修方案，其目的就是为了能够提高美容院整体的销售业绩，也就是说其装修的风格，要

主打以产品和项目为主，哪些主打的产品和项目摆放在美容院最为显眼的位置。给顾客一种直观的冲击，知道这些产品在节日期间有活动促销。

2、培训。只要到了活动期间，不要让顾客觉得因为是活动价，所以享受到的服务也跟着大大的打折扣。所以对于美容院也必须对美容师进行多方面的培训。活动量大，所以美容师早上必须要通过晨会来鼓舞所有员工的激情。同时店长也要强调这段时间主打推销的产品，并且也应该提高业绩的提成率，从工资上带动美容师的工作热情。

二、宣传策略

1、每逢节假日都是各大商场、美容院、快餐店进行促销活动的大好时机，所以为了抢占商机，普丽缇莎提前半个月在美容院的官网、微博、微信、论坛等网络渠道上提前一周发布关于双十二促销活动。

2、双十二的时间到整个活动进行期间，在人流密集的场所、街道以及商业主干道等，沿街发放活动的宣传单以及以及优惠券，或者在写字楼的宣传栏上粘贴宣传海报。

3、整装旗下各大美容机构，在美容院门口张贴海报，挂横幅等

4、向在店内消费过的客户发送节日祝福以及店内的十二双促销活动方案。

三、活动方案

1、双十二是美容院最后一次大型促销活动，其促销的力度不会低于双十一。凡是当天在普丽缇莎美容院直营店消费的顾客，都能够享受全场五折的优惠。而对于会员，还能够享受普丽缇莎美容院提供价值1212元的美容院产品或者项目，由

会员任选。

2、活动期间，除了12号当天，凡到直营店消费的顾客，在店内加美容院官方微博微信，并且转发到朋友圈或者微博中，都有机会参与抽奖活动，多重奖品等着您来带回家。同时活动期间还能够享受全场八到五折的优惠活动，参与普丽缇莎茶话会。由普丽缇莎专业的美容师为您讲解美容手法和保养等知识，教您成为美丽达人。

以“来就送、买还送、购物大派送”为活动主线，特别推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿“银色狂想曲”大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，通过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

一、欢乐圣诞打折购物带好礼

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。

二、来就送

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。

三、买还送

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。

四、惊喜圣诞平安夜名优家电大拍送

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。

五、平安夜“银色狂想曲”大型文艺演出

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。

这只是某化妆品店搞的一个化妆品圣诞节活动方案，仅供参考，其中的详细内容，您可以根据自己店铺的需要而做随意更改，最终目标就是把商品售出去，还要客户对你的商品及店铺体验良好，能让客户在你的店里长久的消费才是最高明的哦！

一、时令促销。

1季节性促销，如夏季产品的热卖，一般是面膜贴，花露水，防晒霜，清爽的乳液和润肤水类，香水和清香剂类，消杀类，儿童沐浴润肤类等。2清仓促销、夏季清仓，季中清仓，反季清仓。比如，针对压库较多的品牌做促销针对某一品牌做套盒低价或者买赠促销。

二、赠送类促销。

1礼品促销，2买送礼品惠赠促销、买一送一，买多送一，送红包，送积分，买多送多。

三、借力促销。

1利用事实热点促销，比如神九飞天。2明星促销，利用娱乐明星吸引。3依附式促销，奥运会赞助商，双十一活动促销。

四、指定促销。

1指定产品促销，比如买古蓝朵眼霜送古蓝朵芦荟胶。2 加一元多一件，比如古蓝朵无添加润肤乳加一元多送一款指定产品。

五、附加值促销。

1品牌型促销，2榜单排名式促销比如古蓝朵蓝金丝肽素蝉联全国眼部品牌销售冠军3口碑式促销，邀请返利，好评有礼好评返利比如采取见证营销模式促销邀请到的见证人要给与适当的奖励。4承诺式促销邀请有礼品，买了保证不后悔，保证一个月内见效果。5故事性促销、她离开以后。6服务性促销、帮你制定减肥计划，帮你检测肌肤症状。包邮，以旧换新。

六、另类促销。

1视觉冲击力促销2模糊式销售，便宜卖。3稀缺性促销、国内唯一代理，绝版促销，机不可失失不再来。4通告式促销，设定预售日5反促销式促销，比如，高价促销。原价销售坚决不打折。6悬念式促销，不标价，猜价格。

七、名义主题促销。

1主题促销2联动促销，比如和服装店联合和金店和婚纱摄影联动促销。3联合促销，不同品牌的联合活动。4公益性活动促销。5首发仪式促销。

八、限定式促销。

4单品促销，只做一款。

九、临界点促销。

1最低销售折扣，比如低至五折，最低2折。2最高额促销，比

如最高60元，80元封顶。3极端式促销，全城最低价。

十、回报式促销。

1免费式、免费试用，免单。2回扣返利、满就减，返现金3拼单、满几件就送，团购价。

十一、纪念式促销。

1节日，三八五一。2纪念日，店庆，生日3特定周期，每周二，每个月一天半价。4会员式促销，满就送会员卡，会员日，会员特价。

十二、产品特性促销。

1新品促销，新品九折，2效果促销3产品卖点，质量优越效果好，4引用案例额，某客户用了古蓝朵眼霜黑眼圈很快就没了。

十三、定价促销。

1满额送。2特价。3统一价，比如全场10元。

十四、奖励促销。

1互动式促销，签约有礼收藏有礼。2抽奖式促销3优惠券促销，现金券，低价券优惠券。

十五、组合促销。

1搭配促销，买一款古蓝朵霜配一款水半价。2捆绑式，买古蓝朵面奶送一芦荟胶，加一元送一件。3连贯式、首次购买全价，第二次购买两件半价。

十六、情景剧促销。

注意促销现场的妆扮氛围的渲染，促销商品和促销人员等的全面安排，注意服务热情礼貌周到。（需要专业人员参与设计）

十七、创意营销。

针对特定的环境和主题设计不同的吸引人的活动。（需专业人员参与设计）

化妆店活动策划方案篇五

一、时令促销。

1. 季节性促销，如夏季产品的热卖，一般是面膜贴，花露水，防晒霜，清爽的乳液和润肤水类，香水和清香剂类，消杀类，儿童沐浴润肤类等。2. 清仓促销、夏季清仓，季中清仓，反季清仓。比如，针对压库较多的品牌做促销针对某一品牌做套盒低价或者买赠促销。

1. 礼品促销。

2. 买送礼品惠赠促销、买一送一，买多送一，送红包，送积分，买多送多。

1. 利用事实热点促销，比如神九飞天。

2. 明星促销，利用娱乐明星吸引。

3. 依附式促销，奥运会赞助商，双十一活动促销。

1. 指定产品促销，比如买古蓝朵眼霜送古蓝朵芦荟胶。

2. 加一元多一件，比如古蓝朵无添加润肤乳加一元多送一款指定，产品。

1. 品牌型促销。
 2. 榜单排名式促销比如古蓝朵蓝金丝肽素蝉联全国眼部品牌销售冠军
 3. 口碑式促销，邀请返利，好评有礼好评返利比如采取见证营销模式促销邀请到的见证人要给与适当的奖励。
 4. 承诺式促销邀请有礼品，买了保证不后悔，保证一个月内见效果。
 5. 故事性促销、她离开以后。
 6. 服务性促销、帮你制定减肥计划，帮你检测肌肤症状。包邮，以旧换新。
1. 视觉冲击力促销。
 2. 模糊式销售，便宜卖。
 3. 稀缺性促销、国内唯一代理，绝版促销，机不可失失不再来。
 4. 通告式促销，设定预售日。
 5. 反促销式促销，比如，高价促销。原价销售坚决不打折。
 6. 悬念式促销，不标价，猜价格。
1. 主题促销。
 2. 联动促销，比如和服装店联合和金店和婚纱摄影联动促销。
 3. 联合促销，不同品牌的联合活动。

4. 公益性活动促销。

5. 首发仪式促销。

1. 限时，比如秒杀，今日有效。

2. 限量，限量销售。

3. 阶梯式促销，第一天7折第二天8折第三天9折，早买早便宜。

4. 单品促销，只做一款。

1. 最低销售折扣，比如低至五折，最低2折。

2. 最高额促销，比如最高60元，80元封顶。

3. 极端式促销，全城最低价。

1. 免费式、免费试用，免单。

2. 回扣返利、满就减，返现金

3. 拼单、满几件就送，团购价。

1. 节日，三八五一。

2. 纪念日，店庆，生日。

3. 特定周期，每周二，每个月一天半价。

4. 会员式促销，满就送会员卡，会员日，会员特价。

1. 新品促销，新品九折。

2. 效果促销

3. 产品卖点，质量优越效果好。

4. 引用案例额，某客户用了古蓝朵眼霜黑眼圈很快就没了。

1. 满额送。

2. 特价。

3. 统一价，比如全场10元。

1. 互动式促销，签约有礼收藏有礼。

2. 抽奖式促销

3. 优惠券促销，现金券，低价券优惠券。

1. 搭配促销，买一款古蓝朵霜配一款水半价。

2. 捆绑式，买古蓝朵面奶送一芦荟胶，加一元送一件。

3. 连贯式、首次购买全价，第二次购买两件半价。

十六、情景剧促销。

注意促销现场的妆扮氛围的渲染，促销商品和促销人员等的全面安排，注意服务热情礼貌周到。（需要专业人员参与设计）

十七、创意营销。

针对特定的环境和主题设计不同的吸引人的活动。（需专业人员参与设计）

化妆店活动策划方案篇六

以“来就送、买还送、购物大派送”为活动主线，异常推出名优家电超低价竞拍活动，同时贯穿“银色狂想曲”大型文艺演出，极力营造节日的喜庆、狂欢氛围，经过轰动的社会效应，促进商场销售，提升企业形象。

时间□xx年12月18日-25日

具体资料：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xx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。

具体资料：活动期间，凡光临大楼的顾客均可获赠圣诞小礼品一份。

2、具体资料：活动期间，凡在我楼打折基础上累计购物满xx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、具体资料：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、具体资料：活动期间，我楼西门广场群星荟萃，联袂表演，以疯狂迪斯科、摇滚音乐及活力歌舞共同奏响“银色狂想曲”，为圣诞夜光临我楼的顾客献上一份圣诞大餐。

这只是某化妆品店搞的一个化妆品圣诞节活动方案，仅供参考，其中的详细资料，您能够根据自我店铺的需要而做随意更改，最终目标就是把商品售出去，还要客户对你的商品及店铺体验良好，能让客户在你的店里长久的消费才是最高明的哦！

化妆店活动策划方案篇七

作为女性的节日，三八妇女节对于美容院来说是一个重要的促销节日，大大小小的美容院都会在这一期间推出各种各样的促销活动。在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，美容院三八节促销方案该如何去设计呢？要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。作为女性的“三八”妇女节，是美容院一年内必须要抓的四大节日促销活动（三八妇女节、五一劳动节、十一国庆节、元旦春节）的“第一战”，对全年的销售有着至关重要的意义。

市场状况分析

现代经济发展，商品品种多，竞争激烈。每一个企业都必须要知道自己的竞争对手有那些，他们的优势是什么，他们采取了什么竞争策略。再加上化妆品种类繁多、档次齐全、功能各异、品牌众多、价格差异，其市场竞争就更加异常激烈。所以说，想要在湖南开拓属于自己的市场，建立属于自己的分销渠道，关注化妆品的竞争环境是少不了的。湖南的化妆品比较知名的品牌有欧莱雅，雅芳，玫琳凯，资生堂，妮维雅等。这些都是中高档的化妆品，并且都是深受消费者喜爱的。这些品牌的化妆品都开了专卖店，或是铺货到精品店，或是在各大商场里面设有专卖柜，还有许许多多不知名的低档化妆品充斥着湖南化妆品市场。所以，奥岚雪化妆品要进入市场，就必须密切关注这些品牌的动静，关注他们的营销策略，并且做好充足的准备。

快乐女人节“美丽存折”送不停

三八妇女节促销活动是化妆品促销活动中最重要的活动之一，也是新一年的首个重要活动，要通过这个活动激发消费的购物欲望，为新一年的销售打开一个良好的开端。

3月5日——3月12日

(1)、活动期间，凡进店者可获赠“美丽存折”1张（可抵10元现金）。

(2)、消费满38元，即可获赠“美丽存折”1张+价值38元的央视广告品牌莱妃护手霜一支。

(3)、消费满138元，即可获赠“美丽存折”5张+价值98元的央视广告品牌莱妃神奇裸妆bb霜一盒+周护。

(4)、消费满238元，即可获赠“美丽存折”8张+价值118元滋可露眼部套盒+月护。

(5)、消费满338元，即可获赠“美丽存折”12张+价值168元的央视广告品牌莱妃逆时空晶采眼精华一瓶+月护。

(6)、所有的“美丽存折”限以后购物使用，每消费50元，就可使用一张“美丽存折”，一张“美丽存折”可抵10元。“美丽存折”有效期至20xx年9月1日。

(7)、凡生日、结婚纪念日在3月8日的，可凭相关证件到本店领取价值69元的央视广告热播品牌原装产品一份。

(8) 会员到场，可享受双倍积分+价值25元的滋可露女性套盒旅行装。

(1)、活动前两天以短信方式通知会员此次活动的内容，并送上节日的祝福。

(2)、准备好“美丽存折”的卡片和顾客登记手册，以便清晰记录顾客的消费情况。

(3)、活动前两天在专卖店的醒目位置和店门口打出此次活动的海报□x展架。

(4)、活动期间在专卖店周围散发传单。

卡片费用300元

x展架40元

海报25元

传单200元

其他费用500元

合计1065元