

2023年奢饰品促销方案策划 饰品店情人节的促销方案(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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

奢饰品促销方案策划篇一

一、活动目的

- 2、提升门店销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造门店的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

《因为爱情》(王菲陈奕迅)门店背景音乐也可重复播放此歌曲，渲染节日氛围。

三、活动内容

在2月5日至2月15日期间，凡购买(活动内容自订，以礼盒、礼包为主;购买黄金单品可加送德芙巧克力一块等)均可在门店领取爱情誓言卡一张(心形卡片，超市有卖)写下自己的动人情话，贴在门店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

四、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、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

五、情人节促销——短信促销(店名一定要注明)

1、情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，时逢2月14日情人节将来临，一套短信表真情，千真万确想念你。

情人节促销方案2：服装店情人节促销方案

促销方式的合理与否直接关系到促销效果的好坏，在制定促销政策的时候，一定要先对目标顾客市场进行调查，有一个整体上的把握，然后有针对性地制定相关的政策，这样才能收到较好的'效果。

(1)、发挥附赠品的魅力

在麦当劳店内每逢节假日都座无虚席，这到底是什么原因呢？原来吸引用餐者的不单单是卫生、便捷、可口的快餐，尤其是对小朋友吸引力更大的是玩具赠品，每种玩具都样式各异

创意新奇。孩子们的需求带来了全家的消费，孩子吃乐了，玩具到手了，高兴了，家长多掏一点腰包也是心甘情愿的。赠品的造价本来就不高，由于数量大，成本低，快餐店用少量免费赠品带来了丰厚的回报。

(2)、集点消费

现在不少商场推出了会员制，发行优惠卡，当顾客在店里购物达到一定数量时就可以得到一定的返利。如累计购满100元返利20元，购满200元则返利50元，以实物或购物券的形式兑现，吸引的不少的消费者前来购买，并有效的培养可顾客的忠诚度。

利用几点消费的促销方式关键是要讲信誉，承诺的政策一定兑现，让消费者得到切实的好处。

(3)、注意创新

时代在变，但很多商店的促销却是“一成不变”，面对漫天飞的促销广告，消费者对“老面孔”已经不再“感冒”，因循守旧的促销方式成了“聋子的耳朵”，所以促销方式一定要以信取胜，只有新才有活力，只有新才能更多的吸引消费者的“眼球”。

如今，促销花样越来越多，但只有符合顾客的心理和需求的方式才可能收到良好的效果。一般说来，商店应结合产品的性质，不同方式的特点以及消费者的购物习惯等因素，选择合适的方式，以新取胜，并确定合理的期限。但不管是那一种方式，促销过程中一定要杜绝虚假，否则损害了商店的信誉，只能“搬起石头砸起了自己的脚”。

奢侈品促销方案策划篇二

情人节对于爱美的女性来说是一个重要的节日，美容院如果

能抓住这个机会，推出具有吸引力的促销方案，将会是一个不错的业务增长点。

一、活动目的

- 2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

爱我，就勇敢说出来活动

三、活动内容

在20xx年1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

四、活动备注事项

- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)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、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力。

奢侈品促销方案策划篇三

一、促销时间

20xx年2月8日——2月14日（情人节）

二、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。高毛利销售，力争创利润新高目标毛利0元。新的一年haface会有大量的新品上市，为了各加盟店能够更好的增强本店的流行势力，希望各加盟客户认真做好此次促销活动把店内的产品尽较大能量消化，把库存清场，以较新的姿态迎接20*。

三、宣传档期

20xx年2月8日——2月19日（14天）

四、促销主题

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

五、商品促销

- 1、商品特价
- 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

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价详情如下：

名称

数量

数量

现价

只有你

饰品一个送鲜花一支

x元

x元

一心一意

套系+送鲜花一支

x元

x元

- 3、提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。
- 4、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

七、活动促销

会员卡赠送

- 1、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）
- 2、注意做好会员卡资料登记工作。

八、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。

宣传广告语

1、色彩跳跃的haface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！

2、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haface推荐的宝贝饰品吧.....

九、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。

十、联合经营

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

2、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。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。“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较高销售。

奢侈品促销方案策划篇四

1. 母亲节的由来：母亲节最早是古代的希人和马人都会举春季节日，以表达他们对母亲神的崇敬。后，在中古世纪的英国，大致在每的二月底至四月初的四旬斋的第四个星期日，就是母亲日。那一天，长大的孩子，必须带著物回家，送给自己的妈妈。在美国，最早关于母亲节的记载是1872由茱丽雅所提出的，她建议将这一天献给「和平」，并在波斯顿等地举母亲节的集会。

1907，费城的安娜为发起订全国性的母亲节而活动。她说服她母亲所属的西维琴尼亚州的教会，在她母亲逝世二周的忌日即五月的第二个星期天，举办母亲节庆祝活动。之后，安娜和支持者们开始写信给部长、企业家和政治家，要求订全国性的母亲节。威尔生总统亦於1914发表官方声言，让母亲节成为全国性的节日，就是每五月的第二个礼拜天这一天。2. 活动目的：提升当日营业额。争取新顾客，巩固顾客。树红屋真情服务、用心品质的健康企业形象。

二、活动时间

5月12日

三、活动主题

红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

四、活动内容

因为母亲节的节日性，优惠套餐也许可以提升销，但出于一珠宝形象建设等长远益以及顾客感受考虑促销活动应以感情

诉求为主。在母亲节当天对所有同母亲一同来就消费的顾客都送一张母亲节贺卡和一支康乃馨。顾客可以现场在贺卡上填写为母亲送上的祝福，可以由服务人员在店内为其广播祝福语。注□a活动仅限与母亲一同来的顾客，无论纪大小。具体由服务人员观察询问。

允许多送但允许过任何一位来就餐的母亲，否则会使顾客产生满。广播人员语气语调务必恳富含感情，可有敷衍走形式情况发生，负责会使顾客感到尴尬和被戏感觉。小学生相对而言比较适合。配合《世上只有妈妈好》等歌曲伴奏读效果比较好。

五. 活动宣传

1. 文案题目：红屋“母亲节我最想对母亲说的一话”活动

2. 文案正文：母亲节，你为母亲准备么礼物?其实，你真的用为此大伤脑筋，因为最能让母亲快乐的事莫过于全家人的团圆与平安。送上一枝盛开的康乃馨，送上一真心的祝福，一顿可口而轻松的团圆饭，就是对妈的礼物。这一红屋都为你准备好。您送给母亲最贴心的祝福，红屋送您最贴心的服务。

3. 宣传方式□pop宣传海报，条幅。 . 费用预算1. 根据三家店三月份人潮统计分析：--店周日人潮326人，平均人潮288人--店周日人潮250人，平均人潮196人--店周日人潮232人，平均人潮196人其中，周人潮多数情况下较周日人潮要多。

因此，本着促销用品能短缺及节约的原则由各店经预估人潮。我个人认为--店发放康乃馨150支、贺卡100份，延安店发放康乃馨80支、贺卡100份，--店发放康乃馨90支、贺卡100份。贺卡剩余可以存放，康乃馨保存期短，如出现大剩余可送出或由服务人员在店门口售卖均可. 促销成本预算康乃馨批发价大约在每打9元左右，每打12支。费用在300元以下。

贺卡根据质同批发价大约在0.5至1.5元左右。但出于宣传效果考虑贺卡应有红屋标志并且较为精美具有一定保存价值。费用应该可以控制在300元以下。总费用可控制在600元左右，促销成本较低。

饰品母亲节促销方案

奢饰品促销方案策划篇五

一、促销目的

情人节源自西方国度，现已被国人所接受和认可并近乎疯狂，通过“情人节”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。高毛利销售，力争创利润新高目标毛利20xx0元。新的一年haface会有大量的新品上市，为了各加盟店能够更好的增强本店的流行势力，希望各加盟客户认真做好此次促销活动把店内的产品尽最大能量消化，把库存清场，以最新的姿态迎接20xx□

二、促销时间

2月8日——2月14日（情人节）

三、宣传档期

2月8日——2月19日（14天）

四、促销主题

1. 示爱有道 降价有理
2. 备足礼物 让爱情公告全世界

五、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

六、“浓情头饰花束”

推广时间：2月8日——2月14日

1、以头饰为主，现价按原有价位6-7折出售，美术笔手写醒

目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表

名称	数量	原价	现价
----	----	----	----

只有你	饰品一个送鲜花一支	元	元
-----	-----------	---	---

一心一意	套系+送鲜花一支	元	元
------	----------	---	---

提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

七、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。

八、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。

宣传广告语

色彩跳跃的haface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hiface推荐的宝贝饰品吧.....