

# 最新促销活动策划方案(优秀8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 促销活动策划方案篇一

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

### 二、活动时间

20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日

### 三、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：年龄在23岁-45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客。

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)。

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性。

### 四、活动内容

## 活动(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐(价值\_\_元)，赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美容院顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)。

美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选基础护理项目\_\_次。
- 2、任选身体护理项目\_次。
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)。
- 4、\_月\_日获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。
- 5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包)。
- 6、获赠男士专用洁面乳一支。
- 7、赠男士肾部保养护理一次。
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“情话评选活动，有机会获得精美奖品。
- 9、当天落订可获九折优惠。

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

## 活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”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“情侣浪漫心礼”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!

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”情话评选活动

## 五、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-展架展示(活动内容说明);d□夹报;e□美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友;f□其它。

## 六、活动备注事项

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象——男士。

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现。

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。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲;如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管 的干涉。

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。

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。