

最新三八促销活动名称 三八节的促销活动方案(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

三八促销活动名称篇一

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。

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确上，可以用一些比较打动人心的温馨的字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日化特点，近一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

抽奖促销

案例1xx美容院：让美丽，让的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间内，在xx美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2xx国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期间内，凡在xx国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

三八促销活动名称篇二

二、促销主题：相约春天共享美丽

三、活动内容：

三八节商场活动方案1：女人爱美丽时尚潮流商品全新上市

美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

三八节商场活动方案2：快乐抽奖惊喜无限

快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，

满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名价值**元礼品一份

二等奖：30名价值**元礼品一份

三等奖：80名价值**元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

三八节商场活动方案3：快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人!(心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供)

奖项设置：

冠军：1名价值**元礼品一份

亚军：2名价值**元礼品一份

季军：3名价值**元礼品一份

参与奖：44名精美礼品一份。

为了让我们做得更好，为了让我们更了解你的需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出“和谐3.15、消费与发展”咨询活动，与消费者“面对面”恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届

时本店的店长. 经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议!热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。

三八妇女节商场促销活动方案4：三八妇女节，浪漫不浪漫

3月8日妇女节

活动主题：三八妇女节，浪漫不浪漫

活动时间：即日起——3月20日结束

活动内容：

三月，春意浓浓的日子，三月，属于女人的日子。乍暖还寒中阳光一天天明媚起来，忙碌辛劳中，女人也一天天成熟明媚起来。紧紧跟随着时代的步伐，现代女性与旧时代女性有了许多不同之处：思想的解放，观念的更新，视野的开阔，给在生活注入了新主张新概念。在这个属于世界妇女的节日里，我们要不要让自己放松一下，妩媚一下，野蛮一下，奢侈一下…。浪漫不浪漫全由你自己!请姐妹们拿起手中的笔，在我们的节日里，抒发自己的心绪和情怀吧。

1、活动要求：

所有参与活动的文章都将加精收藏，视文章质量给与推荐;所有的网友为评委，以投票的方式选出最优秀的文章。

2、活动奖品设置：

一等奖一名：奖励礼物香水一瓶浓情玫瑰一朵；

二等奖三名：各奖励礼物抱枕一个浓情玫瑰一朵；

三等奖五名：各奖励环保购物袋一个浓情玫瑰一朵；

鼓励奖若干名：各奖励礼物浓情玫瑰一朵；

费用预算与效益

提供奖品：150元

效益：无法评估，可以保证点击率的提高。

三八促销活动名称篇三

一. 活动时间：

XX

二. 活动主题

会说情话的玫瑰——__珠宝传递你的爱

三. 活动背景：

每逢佳节倍思亲，20_年2月14日(情人节，正月初八)-2月21日(元宵节)-3月8日(三八妇女节)好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，三八妇女节是女性的节日，也是男性表达对女性关怀的节日，这三个节日都和爱情密切相关，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使__珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

四. 活动目的:

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高__珠宝品牌在当地知名度, 抢占市场份额;
3. 进一步提高__珠宝的品牌美誉度, 以利于长期推广销售。

五. 活动内容:

1. 造势活动:

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告, 还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销:

凡在__珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵, 此活动是为了使人们在情人节、元宵节、三八妇女节来表达对爱人的爱恋和感谢等, 主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语, 之后连同珠宝一起送出, 使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售, 与本次活动一起在情感上打动顾客, 与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

六. 活动宣传与推广

七. 活动经费预算

1. “会说情话的玫瑰花”： $25 \times 100 = 2500$ 元；
2. 展架： $65 \times 2 = 130$ 元；
3. 宣传页(dm)： $0.5 \times 2000 = 1000$ 元；
4. 广告宣传费：5000元；
5. 总计：8630元。

三八促销活动名称篇四

一、活动时间：

20__三八节、元宵节促销活动地址：雪肌妮丝__店(写明美容院的地址)

二、活动目的：

- 1、迎接新春开门红，给美容院促销带来广泛的人气。
- 2、给美容院拓展新客户，同时联络和老顾客的感情，增加顾客对美容院的黏着度。
- 3、拉动春节后美容院消费市场，鼓励新老顾客前来美容院消费，给新年里增加一把旺火。
- 4、提高美容院品牌知名度，增加美容院在顾客心中的形象，为美容院做好新年的宣传。

三、活动主题

活动一、猜灯谜赢大奖 雪肌妮丝美容院元宵送大礼

活动内容：猜灯谜，赢大奖

在正月十五这天，凡是进美容院的顾客都可以参加“猜灯谜、赢大奖”的活动。只要猜中灯谜，就有机会活动价值100元的代金券一张。没有猜中的顾客也没有关系，美容院也将提供价值50元的体验券一张。

活动二、“金羊“双节”送大礼，大奖精彩欢乐送!

活动说明：20__年三八节、元宵节同步来临，为表示对节日的祝贺雪肌妮丝美容院(美容院的名字)特推出“金羊“双节”送大礼，大奖精彩欢乐送!”的活动，活动期间，凡是在本店消费满下列金额的顾客即可兑换赠品。

满38元送化妆一次!

满138元送美甲1次!

满238元送面护1次!

满588元送全身造型1次!

满788元甜蜜情人体验卡2张!

满888送防晒隔离乳一瓶!

满1088元送清铂水分养护系列1套!

满1588元送情人美体套餐!