

# 最新化妆品销售活动方案 化妆品销售合同 (优秀5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 化妆品销售活动方案篇一

需方：\_\_\_\_\_ 签约时间：\_\_\_\_\_

产品名称：\_\_\_\_\_

规格型号：\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_

单价：\_\_\_\_\_（元）

总金额：\_\_\_\_\_（元）

备注：\_\_\_\_\_

合计人民币金额（大写）：\_\_\_\_\_

供方保证所提供的产品符合合同规定产品质量标准，并与供方样品相符，如与合同或者样品不符，需方须在两周内通知供方，在没有损坏的情况下，一月内可进行退、调货处理，由此产生得所有费用由供方承担。根据市场需要需方可进行调货，由此产生的费用有需方承担。

根据双方互惠互利、实现供应得原则下进行友好合作，合作方式为：供方以正常价格提供给需方所需产品，需方在准备购货时，向供货方提出书面购货需求，并交纳定金\_\_\_\_\_%，供方及时进行备货，货物准备妥当以后，供方通知需方将余款\_\_\_\_\_%打到供方帐户，款到发货。需方首次进货，可先支付所需产品货款得\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_%在下次进货时付清。

供货方在保证此类产品质量的前提下，以优惠价格给需方供货；需方在合同期内不得通过其他渠道购入此类产品，同时为了维护市场得稳定，需方在销售产品时其零售价格上下浮动不得超过甲方规定零售价格的\_\_\_\_\_%，批发价格不得低于甲方给乙方的供货价格。

以上条款任何一方违约都将追究法律责任。

1. 未尽事宜，双方友好协商解决。
2. 交由工商管理局经济合同仲裁委员会仲裁。
3. 向合同履行地法院起诉。

供方名称： \_\_\_\_\_

供方盖章： \_\_\_\_\_

供方身份证： \_\_\_\_\_

需方名称： \_\_\_\_\_

需方盖章： \_\_\_\_\_

需方身份证： \_\_\_\_\_

## 化妆品销售活动方案篇二

20xx年上半年的时间接近结束，作为一名化妆品销售人员，上半年这个阶段是非常具有挑战的一个阶段，不管对于各行各业，都是充满了艰险的，但也是充满了各类契机的。在这里，我也想就上半年的工作好好的总结一次，为下半年工作的展开也进行一次计划和总结。

今年对于我们销售行业来说，无疑是一次巨大的挑战。尤其是上半年刚开始的时候，我们步步艰难，但是好在还有一个网络平台可以去发展。当时公司拨下来的计划是，前几个月主要是通过网络进行销售，这是我们从未有过的冒险，所以我自己也是有一些害怕的。随着社会环境逐渐好了起来，我们公司也开始做一些推广活动，处理掉了一些低价商品，让公司得到了一些缓和。在这个过程中，我自己思想上是有了很大一部分的进步的，以前总想着一种工作方式，而现在，各类工作方式都是迎合这个社会的。所以作为一名销售，我们不能只看眼前，更要去多探索一些新的方式，开辟一些新的道路。

随着局势慢慢的变好了，我们在销售上也得到了一些提升。这半年总的来说非常的忙碌，有时候也比较匆忙，一天一下子就过去了。所以在这样的日子里，把握好时间算是一件比较重要的事情了。而怎么去把握住自己的时间，也是提升我们行动能力的一个重要的阶段了。我再这样的历练中，也终于明白，一个对时间有严格把控的人，他的生活一定也是非常一丝不苟的，更不用说在工作上了。这样的人是值得我去学习的，而我也会继续做好时间管理，提高工作效率。

在销售这份工作上，细节也是一个比较严谨的部分。很多人在做销售工作的时候都比较粗枝大叶。其实客户一般的心理都是比较细腻的，她喜欢通过你的表情你的肢体你的语气去判断你的真诚度，从而决定是否购买这一款产品。我们面对的大部分都是女性客户，所以对于这些细节上的把控，是一

定要去多多注意的。想要真正的成长起来，则需要付出更多的努力和代价。这是我一直期待的方向，也是我一直不断努力前行的方向。所以面对接下来的这半年，我一定会拼尽全力，抓紧每个机会，努力往前，争取的胜利！

## 化妆品销售活动方案篇三

甲方：

乙方：经双方友好协商，现就乙方销售甲方提供产品事宜达成如下协议：

乙方同意在\_销售甲方提供的日化用品等产品，合同期限为\_年，自\_年\_月\_日至\_年\_月\_日。

乙方须依法开展销售活动；销售产品的价格由甲方确定，乙方有义务将市场信息反馈给甲方，若市场价格变化，由甲方根据市场需要另行调整销售。

甲、乙双方合同签订之日，乙方向甲方支付合同保证金\_万元。

乙方向甲方订货须向甲方预付货款的\_作为定金，余额按月结算，每月末的最后三日为货款结算日。

乙方在收到货物时须及时清点验收，确定产品品名数量、规格、生产日期。验收时若发现数量、规格、包装不符，必须在两天之内书面通知甲方（可以传真方式），否则乙方自行承担所有损失。

乙方逾期移交货款或甲方逾期支付佣金的，每日按逾期金额的千分之五支付违约金。

乙方不得代理或销售与代销甲方产品相同或类似的（不论是新的或旧的）任何产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。

因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决；协商不成，应向本协议订立地人民法院起诉。

本协议在\_订立；一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

代表人：

代表人：

签约日期：

签约日期：

## 化妆品销售活动方案篇四

1、良好的销售态度化妆品销售人员要有自然自信、亲切真诚、认真负责、轻松融洽的销售态度才能使顾客信任并购买产品。

2、设立明确的目标无论是做什么事情，明确的目标才能给予行动的方向和动力，能在目标完成后带来满足感和成就感。设立目标的原则为具体的、可度量的、可达到的、有时间限制和与策略相关。

3、做好售前准备柜台陈列应干净、整齐、统一、标准。好的柜台陈列能提升品牌档次、吸引顾客目光和增加成交机会。宣传资料和试用工具等都要准备好。除了硬件上的售前准备外，还要化妆品销售人员拥有一定的产品知识、技巧和良好的形象。

4、销售的步骤

- (1) 迎接顾客，通过打招呼和接近顾客使得顾客停留在柜台上；
- (2) 了解顾客需要，通过开放式询问把机会转变成需要；
- (5) 完成销售，处理顾客的疑虑或异议促成最后交易。

## 化妆品销售活动方案篇五

20xx上半年的时间过去了，看着自己在这上半年的业绩，就算是，嘴角也不禁微微上扬。本来按照我的性格，一般都喜欢在最后再看自己努力的结果，但是在销售这个行业的工作彻底改变了我的习惯，毕竟市场是多变的，可不能在“失败”了才发现自己最后走错了路！

在上半年的工作中，我又好好的开拓了我的顾客人脉，让自己的上半年的工作也算是小有成就。总之，既然已经看了自己上半年的成绩，那么就好好的总结一下，规划下之后的工作方案吧！我的20xx上半年销售总结如下：

化妆品销售的业绩，除了要有一个过硬的产品以外，有几个属于自己的化妆品圈子也是非常重要的。无论是在人际交往、产品销售、产品反馈、产品推荐……等多种多样的事情上都能起到用途。

在今上半年的工作中，我也一直在努力做好在这几个群组中的工作。相比在现实中自己去寻找新的顾客，我在这片网络的区域能做的更加如鱼得水。通过上半年的努力和投入，群组的成员和顾客有增加了许多，这就是网络人脉的好处，传播的非常快，非常远，能为自己招来许多意想不到的收获或者是潜在的顾客。

就算我比较擅长网络销售，但是作为一名销售人员，脚踏实地的’工作也是我们不能忘记的！我可不会忘记现在这么大的群组在当年是我如何一步一步在销售中邀请顾客建立起来的。

在现实的销售中，我在xxx街的一家分店中工作，每天来往的客流量也是非常不少，但是无论是新老顾客我都会仔细的区分开，新顾客要给予好的服务和推荐。老顾客要像朋友一样去和她聊天，多去夸赞，细心观察亮点。在工作中越是对顾客了解，就越是能得到顾客的信赖，成为朋友是扩展人脉的第一步！

虽然老顾客非常的重要，但是新顾客这样的资源我们也不能放弃，好好的将两边的工作都做好就是我现在路线。虽然两边顾会让我感到很累，但是看着上半年的这些成绩，我相信这都是值得的。

工作没有止境，现在的成就虽然让我高兴，但是还并没有到让我满足的地步，我会在接下来的下半年里继续努力，维护好现在的人脉的同时，继续努力！

### 化妆品销售工作总结13

回顾xxxx年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性领先的地位”。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下□xxxx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

截止到xxxx年月日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降）%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

#### （一）新会员拓展

截止到xxxx年月日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了%。

#### （二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

xxxx年即将过去，在未来的xxxx年工作中，本柜台力争在保证xxxx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在xxxx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。