

护肤品店活动方案 护肤品促销活动方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

护肤品店活动方案篇一

一、“甜蜜玫瑰之约”

活动时间：8月9日-8月10日

活动方式：情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

二、约“惠”七夕满就送

活动时间：8月5日--8月7日

活动方式□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对(40元以内)凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套(玻璃套装为主30元以内)凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

三、“全店商品，劲减来袭”

活动时间□20xx年8月9日——8月10日

活动内容：活动期间□xx店全部商品消费满377元立减77元(礼券、礼卡除外)。

当七夕遇上微信

四、恩爱秀出来·约会我买单

活动时间：8月8日-8月10日

活动方式：成功关注化妆品店公众微信，参与回复“恩爱秀出来·约会我买单”秀出你的恩爱合照以及在我司购物心愿，即有机会获得免单权。每六周随机抽取2名幸运观众获得免单权。

五、勇敢说爱你

活动时间：8月9日-10日

活动内容：爱在七夕，只要您大声说出您对爱人的情话，并将与爱人的甜蜜合影发到化妆品店微信，即可获得情侣杯一套，我们将在每日活动后公布结果(每日限5名)。

六、微信摇一摇

活动期间参加现场摇一摇，就有机会获得化妆品一件(共摇5次)，每日限1名。

七夕互动游戏走起

七、七夕情侣大通关

活动时间：8月9日--8月10日

活动内容

1)、活动期间顾客单日累计消费满300元即可至活动地点参与活动。

2)、凭单张收银小票每人限参加一次。奖品数量有限，送完即止。

三个闯关模式：

1)、心有灵犀一点通，两人作战，一个笔画一个猜，笔画的那个人只能通过身体语言来提示猜的那个人题板上的词语，答对则晋级下一关。

2)、一个人在一分钟之内写出自己最爱吃的菜，另一个人也在一分钟之内写出对方最爱吃的菜，最少写8个。回答6个及以上则晋级下一关。

3)、情歌对唱，获得掌声着则获胜。

奖品：

第一关：玫瑰两支。

第二关：电影票2张。

第三关：指定化妆品。

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x展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球)；

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、服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、 以上方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和化妆品店实际情况进行调整和补充。

对于化妆品活动策划来说，节日促销是现在商业发展的一种模式，不仅用来销售商品，还可以用来推出广告自己的商品，打出自己的品牌，很多经销商们就是在没有节日的时候也会想办法创造促销的气氛。

护肤品店活动方案篇二

(一)惊喜一：幸运100%，金钱一把抓：

活动细则：

1： 凡在活动期间进店的女性顾客均可免费抓金一次中奖率100%

2： 各美容院(店)及商场专柜需在前台设抽奖箱一个，奖箱内放糖块一箱，每块糖块上面均粘有5角硬币一枚及相应的奖项卡片。

3： 奖项设置为：60%为价值20元的代金券，10%为价值18元的

护手霜，5%价值68元的纯露，5%为价值99元的《非常61》超值体验卡，5%为价值50元代金券，3%价值100元代金券，2%价值386元的祛皱套盒，10%为其他小礼品。

4：顾客单手进行抓金，依单手的最大容量能抓多少抓多少，原则是手能顺利从奖箱中取出且不能损坏奖箱。

5：所抓奖品当场兑换。

(二)惊喜二：空瓶换物

活动细则：

1：凡活动期间持某某品牌系列化妆品空瓶，均可在店内或商场柜台进行相应的产品兑换。

2：兑换细则为：

一代产品(含同仁御颜系列)空瓶。

3支空瓶可兑换价值18元的`护手霜一支。

5支空瓶可兑换价值66元的一代美白嫩肤洁面乳一支。

二代产品空瓶

1支可兑换价值18元的护手霜一支。

3支可兑换价值68元的纯露一支。

5支可兑换价值145元的二代lps专业美肤洁面乳一支。

(三)惊喜三：礼上加礼好运连连。

护肤品店活动方案篇三

1、需求分析：挖掘隐性需求。众所周知，人的需求有很多种，其中隐性需求是我们认为最值得去挖掘。如何挖掘顾客的隐性需求是我们这个羡慕成功的'关键。但在这里我们要说的是，虽然这个项目并不是我们发现存在明显需求的情况下建立的，但我们经过分析认为，这是一项值得我们去挖掘的隐性需求需要我们做一些营销活动和宣传来合理地引导广大学生建立这种需求意识，从而培养学生顾客的认真度和忠诚度。

2、目标顾客分析：目标市场要有所倾斜。毋庸置疑，我们的目标市场就在经济管理系、财经系以及外语系等，由于我们所要销售的产品是护肤品，具有美容、减肥的功效，所以我们的业务将有所倾斜到这些女生较多的系。当然，男生的市场我们也不会忽略，如在恋爱中，男生们都在为送什么给女生而发愁，护肤品这种小巧的产品，正符合女生的心意，再加上我们周到的服务(免费帮客户写真心话、包装、送货)。这样我们的目标客户面就会大大的提高。

3、南洋市场情况调查情况分析：从在学院进行问卷调查的结果看，有50位同学接受了我们的问卷调查，其中有53%的受访者表示会选择护肤品消费，而其中有43%的同学表示会选择其它方式进行护肤。调查结果如下图所示：

是否选择护肤品进行消费

会选择：53%

不会选择：47%

从我们的调查结果中，我们可以得出这样的结论：护肤品在南洋学院这个市场里面，有一定的潜在的市场需求，过半的消费者选择了护肤品进行护肤保养，之所以做出这样的选择，是因为他们了解到护肤品的疗效，例如护肤品具有护肤美容

的效果，同时对减肥也有一定的疗效。而另一半之所以没有选择，很大的原因是他们对这个牌子产品的疗效还不够了解，要把另一半的市场也打开，就要加大宣传，将护肤品的疗效推广下去。这样的话，护肤品在南洋这个广阔的市场的发展前景是可观的。

二、营销活动及策略

1、创业初期营销：营销渠道多。我们注重时时、处处的营销宣传活动。在实体实战前期，我们将进行大力宣传，校园内派发传单(主要针对女生群体)并同时向她们介绍该产品的功效及其用法。同时，我们也可以利用现代化网络技术的手段，如在“南洋后舍”以及在腾讯校友里面发帖进行宣传。尽可能的使更多的同学了解到我们的产品。

2、营销策略

(1)“爱情牌”。由于大学是恋爱的天堂，利用现代大学生“恋爱热”的特点.也就是说我们可以利用对产品的包装，同时帮消费者写上想对自己心仪对象想说的心理话，免费帮客户包装、送货。这一部分不仅仅是针对女性消费者，更重要的是，同时也把市场拓宽到男性消费者，从而拓宽整个南洋的消费群。

(2)“亲情牌”。接近期末，同学都会想给家人带点手信，护肤品是很适合中老年人美容的产品，它不仅有保养年轻的作用，还可以治疗各种皮肤疾病。对于有父母心的同学来说，花一点钱就能一表孝心，物有所值。

(3)“健康牌”。对于现在处于天气高温流行肆虐的特殊时期，特别是脸孔痘痘的扩散，使我们不得不对这个炎热的夏天天加以提防。我们将产品塑造成提高自身免疫力的策略。这样我们的产品将得到女生、男生的欢迎。

(4) “美容牌”。每个女生都有爱美之心，很多女生用尽各种整容院之道，花了不少冤枉钱，但结果都是失望而归。而护肤品就不同了，她是美容界的高手之一，它只要变一下身就能解决各种的皮肤问题，效果很好，长期使用也可以预防各种疾病。提高神经系统细胞活力，调理内分泌，增强肌体弹性，让你轻松，开心每一天。

三、产品生命周期战略预测

4□30~5□00pm为引入期，这时，了解产品的人少，销量少。对于此阶段，我们团队的营销策略主要有：1. 快速撇脂：以高价和大量促销支出推出新产品；2. 缓慢撇脂：以高价和少量促销支出推出新产品；3. 快速渗透：以低价和大量促销支出推出新产品；4. 缓慢渗透：以低价和少量促销支出推出新产品。此阶段应尽可能采取有限的行动以控制成本，优先在经过选择的市場用统一的推广信息和风格，促使市場了解新产品的特征和优点。

5□00~5□30pm为成长期，这时，消费者对产品已经，销量增长快，市场竞争加剧，产品以定型，建立销售渠道，促销费用稳定或略有提高。对于此阶段，我们团队的营销策略主要有：1. 开创新的细分市场 and 分销渠道；2. 在适当时机降低销价，吸引对价格敏感的顾客并抑制竞争。

5□30~6□30pm为成熟期，这时，销售量达到顶峰，需求逐渐饱和，销售量增长和增长率都很少，甚至下降。对于此阶段，我们团对的营销策略主要有：1. 刺激现有客户，增加使用频率；2. 改进产品的款式、式样；3调整营销组合。

6□30~9□30pm为衰退期，产品销售迅速下降，消费者兴趣已转移。对于此阶段，我们团队的营销策略主要有：1. 降低销售费用，节约开支；2适当降低销售价，力争取得边际利润。3通过推广技巧，使推出的产品与竞争者有所差别，以吸引目标市場的注意力。

四、团队的介绍及团队的自身地位

我们是一支跨专业的对营销有着浓厚兴趣的热血青年，我们坚定着自己的信念，一直遵循着市场规律，我们能以“用心做事，用情做人”的态度来面对营销过程中的每一个消费者，我们始终坚定着自己的理念，严格要求自己，永不止步，团结一致，坚守着“无友情，不创业”的思路，相信我们的友谊可以驻守着我们走向成功的道路。我们希望通过此次活动进一步培养自己的综合能力，也希望在此次活动中有所收获。同时也感谢学院经管协会给予我们这个宝贵的机会，让我们在这个平台中锻炼自己，提升自我。

五、竞争对手分析

护肤品店活动方案篇四

通过“浪漫七夕夜”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。

20xx年8月9日——8月13日

20xx年8月8日——8月13日

1. 示爱有道降价有理

2. 备足礼物让爱情公告全世界

“七夕情人节”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。

化妆品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，让消费者感到真正实惠。

2、主题陈列：8月9日——8月13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，以店内精美套盒为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“情侣套系”用于主题陈列

2、制作“浓情套盒花束”售价表，提前准备包装盒，包装纸，做好包装工作

3、免费送货服务，要求套盒超过300元，送货范围不超过2公里

1、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。

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。

注意做好会员卡资料登记工作。

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。可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等。

1、宣传广告语

色彩跳跃的彩妆

鲜艳的色彩，精致的做工，来自韩国的设计。情人节期间，这样的彩妆会不会再兴起一股流行风？快来看看这些高贵、可爱漂亮的彩妆吧！

与众不同的情人节

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

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高

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x元鲜花，赠由提供的饰品一份或会员卡

在购x元化妆品，赠由鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

护肤品店活动方案篇五

1、每年5月的第二个星期日，是一个伟大而温馨的节日——母亲节。这是一个美丽的日子，更是一个令人感动的日子！母爱的无私与伟大，总让生活充溢着一份平常但却恒久的温暖。献上我们最诚挚的问候，送上一份特别的礼物，祝福天底下每一位母亲节日快乐！2、本案旨在借助母亲节，延续51黄金周热销氛围，并通过化妆品/黄金珠宝/女性饰品/女性内衣/女装/女鞋/床品等女性相关品类的主题营销和赠礼活动来传情达意，彰显人文关怀，有效提升企业形象。

岁月如歌·臻情礼遇

20xx年5月6日（周五）至8日（周日）计3天

1、岁月如歌，真情回馈：女装/女鞋/女包/女性饰品/羊毛羊绒内衣/童装童鞋/床用等九大品类春夏新品全场单柜现金满108立减58/48/38（特例除外）

3、臻情礼遇，馨意无限：活动期间，各女性相关品类专柜至少推出一款母亲节一口价特惠商品答谢天下母亲（商品要求新潮、时尚、实惠），以营造浓浓的关爱氛围。参加品类包括：化妆品/镶嵌类珠宝/玉器/女装/女鞋/女包/女性饰品/羊毛羊绒内衣/童装童鞋/床用/家电（厨卫用品/洗衣机等）/数码通讯（女性手机/电脑/数码相机等）

4、超惠盛宴，精彩呈现：一，一楼中庭女装、羊毛羊绒内衣、配饰大型特卖会同步盛启，全场10元起。

5、真爱保鲜，礼享母亲：5月7日—8日，凡公司vip会员购普通商品（穿着类/床品/箱包/化妆品等）单票现金满580元及以上、尊贵商品（黄金珠宝/进口名表/家电/手机/数码/电脑/健

身器材等) 单票现金满2580元及以上, 即可获赠价值元的乐扣乐扣保鲜盒三件套一套, 每卡每票每日限赠一套, 每日限赠100套, 总量200套, 先到先赠, 赠完为止。

赠礼地点: 六楼客服中心。

6、“辉煌四十年·我与一百共成长”有奖征文揭晓

自我司于1月28日启动“辉煌四十年·我与一百共成长”有奖征文活动以来, 收到了社会各界的热烈响应, 在不到三个月的时间内, 即受到稿件200余份, 一份份饱蘸浓情、对一百寄予无限希望和关爱的文字充溢字里行间, 令人动容, 我们从中不仅收获了真情和启示, 更收获了前行和奋发的力量! 经过我司认真的评选, 从诸多来稿中遴选了九篇获奖佳作, 但遗憾之珠在所难免。在此除向获奖选手表示诚挚的祝贺外, 也向积极参与本次征文活动的广大消费者表示最衷心的感谢。本次征文获奖作品及作者名单如下:

赞泰州一百(诗歌) 作者: 顾晶心中的. 金牌永不落作者: 陈玉兴

三等奖: 联贺“泰州一百建店四十周年” 作者: 刘巧英

信誉铸就一百作者: 黄布华感受泰州一百亲情服务作者: 成改女

泰州一百凌源精品作者: 徐文范我与泰州一百的故事作者: 李恬

请获奖选手在5月6日—15日期间, 凭有效身份证件至我司六楼客服中心领取奖品和证书。

1、《现代快报》头版通(5月6日发布)

- 2、泰州电视台新闻综合频道二集电视剧前20秒整屏插片广告（5月5—7日发布三天）
- 3、泰州新闻综合频道及交通音乐台30秒广告（5月5日—5月8日发布四天）
- 4、短信（5月5日发布6万条）
- 5、公司店堂内外喷绘写真（5月6日-5月8日发布三天）

单位□xx万元

企划部

20xx年5月1日附活动索引:母亲节是一个伟大而温馨的节日,总让生活充溢着一份平常但却恒久的温暖。本案旨在借助母亲节,延续“五一”黄金周热销氛围,并通过化妆品/黄金珠宝/女性饰品/女性内衣/女装/女鞋/床品等女性相关品类的主题营销和赠礼活动来传情达意,彰显人文关怀,有效提升企业形象。主要活动内容有:

- 3、活动期间,各女性相关品类专柜至少推出一款母亲节一口价特惠商品答谢天下母亲(商品要求新潮、时尚、实惠),在全卖场营造出一份浓浓的关爱氛围。
- 4、一,一楼中庭女装、羊毛羊绒内衣、配饰大型特卖会同步盛启,全场10元起。
- 5、5月7日—8日,凡公司vip会员购普通商品单票现金满580元及以上、尊贵商品单票现金满2580元及以上,即可获赠价值元的乐扣乐扣保鲜盒三件套一套,每日限赠100套,总量200套,先到先赠,赠完为止。