

# 最新三八妇女节促销策划方案(优秀5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 三八妇女节促销策划方案篇一

三月女人天，亮丽妇女节

### 二、活动目的

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。

### 三、活动内容

#### 1、家庭好“煮”意

目的：以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群，以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

活动时间：×月×日-×月×日

活动内容：

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好“煮”意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好“煮”意写下来，并投到商场家庭好“煮”意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限×份，送完为止。商场将于×月×日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖×名，

最佳“煮”意奖×名和优秀“煮”意奖×名。

商场将于×月×日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于×月×日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳“煮”意奖：奖价值×元的商品(×名)

优秀“煮”意奖：奖价值×斤大米×袋(×名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

## 三八妇女节促销策划方案篇二

### 二、活动内容：

餐饮部：推出绿色健康消费。

1、3月8日，当天在\_\_酒店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料(核桃花生汁、玉米汁等等)。每位到店女性顾客均赠送康乃馨鲜花一支。

2、3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在\_\_酒店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)，3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

3、3月8日，当天在\_\_消费的女士团体，消费满1000元以上，可享受8折优惠。

4、凡当日消费的女性客户可享受抽奖活动一次，中奖率100%。(小礼品类)

5、凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精

品水果盘一份。

厨房部：制作适合女性顾客的绿色健康、具有美容功效的菜品菜单。

——自\_年3月3日起至\_年3月10日，凡来\_\_酒店消费的女性顾客，皆赠送特制菜品一份。（“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴）

注：每桌客人内只要有女性即可参加此活动，所赠送的菜品是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。

营销部：根据酒店的促销方案，进行大力宣传特别是周边企事业单位的妇联组织

小结：这样的策划你看了是否会想要参加呢？如果你想参加，那么说明这次的策划已经成功了一半。

## 三八妇女节促销策划方案篇三

一、活动主题：

1. 美丽与您同行
2. 扮靓女人 ， 购物添好运
3. 只有他最懂你
4. 会员更有“礼”

二、活动时间：

20\_\_年3月5日-8日

三、活动目的：

三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确立上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。女性在社会的角色有很多种，母亲、妻子、儿媳等，借助节日文化特点，进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。

#### 四、促销内容：

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。

##### 1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得\_\_美容院美容卡一张(面值50元)

##### 2、扮靓女人，购物添好运

凡三八妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

##### 3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

##### 4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

#### 五、活动宣传

1、美容院门口等明显处设立pop活动须知。

2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。

3、店门前悬挂条幅。

4、拟定好吸引人的广告语，如以下：

三八妇女节，美容院与您共舞女人情！

美体塑身窈窕动人，女人知性风采焕然！

趁早下“斑”，不要“痘”留！

为您缔造美丽神话，点燃您的靓丽丰采！

三八妇女节，减肥体验卡等你来拿！

女人“善”待自己，才会有美丽容“颜”！

## 三八妇女节促销策划方案篇四

年节过后，迎来了销售淡季，为了更好的引导消费，激发顾客冲动性消费，进一步扩大销售，并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖，从3月7日起推出“靓丽女人情满38，关爱女性购物送礼”主题系列活动，具体方案如下：

3月7日(周五)—9日(周日)9日二月二 共3天

“靓丽女人情满38，关爱女性购物送礼”

活动一、春之爱献给女性特别的爱

活动二、春之情关爱女性购物送礼

2、庆三八妇女节，春季时尚女装全新上市，活动期间，购穿

着百货类商品9折后，化妆品95折后，当日购物单票满：

满50元以上(超市不打折满100元)赠洗衣粉一袋；

满150元以上(超市不打折满300元)赠卫生纸一包；

满300元以上(超市不打折满500元)赠洗发水一瓶。

(明示商品除外)

### 活动三、春之意靓丽女性特惠献礼

首届“雷马春季时装展卖会”隆重开幕!t恤68元起，西服98元起。

家电类9折起，康奈、红蜻蜓等女鞋部分7折，达芙妮女凉鞋特价80元起，部分女鞋特价40元起。内衣、床品、丝巾、女士饰品超低价特卖，羊毛衫5折起。

丁家宜、白大夫、束氏、莱仕、时尚生活推出买赠活动，翡翠首饰全场7折起

### 活动四、春之舞魅力女人时尚内衣展

活动期间，在三楼举办精品静态内衣展，二楼中厅举办时装模特演出，参展品牌在介绍其品牌风格、面料款式的同时，演绎女性时装国际时尚流行趋势，引导时尚消费，倡导品质生活。

### 活动五、春之韵喜庆三八 跳棋大赛

凡女性朋友均可参与，三局两胜，只要在规定的时间内战胜对方，即可持“跳棋高手”领奖卡凭身份证到服务台领取精美礼品一份。(参赛位置在二楼中厅)

## 活动六、“二月二 龙抬头头饰大展销”暨“二月二 龙抬头糖豆食品特卖会”

活动期间，饰品专柜推出“二月二 龙抬头头饰品大展销”活动，超市推出“二月二 龙抬头糖豆食品特卖会”活动，商品琳琅满目，应有尽有，欢迎选购。

1、三楼中厅橱窗两侧设计摆放女士内衣秀展览，内衣组员工负责模特的内衣挑选并搭配到位。企划部负责现场装饰。道具：沙网布、玻璃贴写真制作的“三八妇女节，春之舞魅力女人时尚内衣展”。

2、圆门及东、南门对联贴、地贴全部撤除，更换春季门条。

3、年节吊挂饰品全部撤除(小灯笼除外)

4、超市年货大街撤除，特价车统一使用小型促销架并全部到位。

5、写真吊挂kt版反正心型制作，卖场主要通道：“靓丽女人，38妇女节快乐”

6、看板：三八妇女节的由来/二月二的来历

7、二楼中厅模特台设计布置

1、气象局字幕广告

2、电视台广告、飞字广告

3、卖场内外活动看板、吊挂看板

4、彩页10000张

5、一楼楼梯口条幅：“靓丽女人情满38，关爱女性购物送

礼”

6、吊挂：“二月二龙抬头，头饰品大展销” / “二月二龙抬头糖豆食品特卖会”

## 三八妇女节促销策划方案篇五

3月8日

餐饮部：推出绿色健康消费。

1、3月8日，当天在xx酒店消费的女性顾客每桌均可免费赠送一壶美容养颜饮料(核桃花生汁、玉米汁等等)。每位到店女性顾客均赠送康乃馨鲜花一支。

2、3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在xx酒店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)，3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

3、3月8日，当天在xx消费的女士团体，消费满1000元以上，可享受8折优惠。

4、凡当日消费的'女性客户可享受抽奖活动一次，中奖率100%。(小礼品类)

5、凡当日消费的女性客人可在餐厅享受9折，并免费赠送精品水果盘一份。

厨房部：制作适合女性顾客的绿色健康、具有美容功效的菜品菜单。

——自xx年3月3日起至x年3月10日，凡来xx酒店消费的女性顾客，皆赠送特制菜品一份。(“木瓜汤”“芦荟养颜粥”等养颜方面的菜肴)



注：每桌客人内只要有女性即可参加此活动，所赠送的菜品是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。

营销部：根据酒店的促销方案，进行大力宣传特别是周边企事业单位的妇联组织

小结：这样的策划你看了是否会想要参加呢？如果你想参加，那么说明这次的策划已经成功了一半。