

2023年五一活动护肤品方案(通用8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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一活动护肤品方案篇一

美容护肤是女人的天性，到了双十一，各大护肤品品牌如何设计庆十一的护肤品促销活动方案呢？下面本站小编给大家介绍关于十一护肤品活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

做为传统化妆品店，我们需要抓住“双11购物狂欢节”这一概念，在11月中旬气温下降的时机开展一场“双11巅峰大促”。在活动力度、营销方式和实地体验上要更加区别于电商，从而突出特色，给顾客以独具诱惑力的购物狂欢体验。

活动时间□20xx年11月7日-11月11日

活动内容：

一、全场满就减：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折！

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢！

1、十万抵用券免费疯抢！大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折！

活动细则：

1) 11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2) 每人每个品牌仅限领取10张。

3) 双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4) 单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

活动细则：

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击：

双11作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1) 保湿膏霜类

2) 补水乳液类

3) 原液/精华液类

4) 彩妆类

四、vip营销情感攻势：

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在甜心饮品获得指定热饮一杯。（异业联盟，无费用）

2、 双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上：

1、双11，脱光马上走起！

1) 免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2) 单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手！

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销：

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20xx年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

方案一：产品特价促销

可以从消费者熟悉的产品中挑选几款作为特价产品，作为优惠来招吸引费者，之所以挑选大众熟悉的品牌是因为价格的认知度，产品的质量，让大家能够一眼看出本公司做出的让利是真实的!认知度不够的产品最好不做特价，因为认知度的关系不会有很大的吸引力!

方案二：品牌折扣

正对消费者对品牌的信赖，挑选某品牌的全部商品在促销期

间做出打折的优惠，销售。聚集人气是必然的，这就是目的，提高消费者入店率。员工可在品牌打折期间做出专业销售，将消费者的目光带向本店的未打折商品上！提高销售利润！

方案三：有买有送

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：（如买某品牌两款任何产品送一支护手霜；买三款送一支护手霜加一个面贴膜；或是买满多少金额送一支护手霜等等方式）。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品！以及消费就送湿纸巾！

方案四：加钱增购产品

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。（如买满化妆品300元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。）

方案五：周末限时抢购

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

方案六：空瓶抵现

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。（如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润

的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率,我们还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动,更好地吸引消费者,配合店内促销活动,达到促销目的。

细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用,要因地制宜,在商圈内促销活动的针对性要强,有的放矢,才能真正有效果。

【化妆品促销活动类型】

户外促销活动

户外促销活动通常以促销台促销为主,场地足够,同时户外促销给消费者的视觉冲击力大,可以吸引更多的消费者;大型的促销活动会配以节目表演,走秀,大型现场抽奖活动。

冬季户外气温低,风大,消费者的停留关注率不高,促销人员与顾客的沟通度不够,户外促销活动以销售为主的话较难以达到预期目的,因而化妆品专营店在冬季节假日的“三节”期间要慎重做场外大型促销,可用户外促销台配合店内促销活动。

店内促销活动

化妆品专营店的主要促销模式,也是节假日期间化妆品专营店的主要促销模式。店内促销活动的促销模块可以灵活组合,促销氛围易于营造,可以给店面带来直接的人气;消费者在店内能直接感受专营店的形象、品牌、服务,停留关注率高,可以用专营店品牌及产品品牌深入刺激消费者的意识;专营店通常是非开放式状态,消费者入店后目的消费性强,店面有足够的空间与时间给予促销人员与消费者沟通,从而成交率与客单量都可以大提升,销量自然可以有大的提升。

店内促销活动易受店内面积限制，而专营店的化妆品消费会有时间段性，在入店消费者人多时如果接待咨询来不及会导致成交率与客单量低。因而做店内促销时，要想方法将消费者按时间段分流，不要流失消费者。

会议促销活动

在节假日期间，有些专营店会举办消费者答谢会或是会员联谊会、培训讲座，通过会议组织消费者在固定的场所进行促销。这种模式可以快速地将促销信息传递给来参会的目标消费群体，实现一对多的销售。同时通过会议的有效组织增进专营店与消费者之间的客情关系。

会议促销活动针对的消费群体数量有限，必须要提升客单量才能增加销量，而会议举办时间有限，要加强会场的宣扬工作，最终将消费者引流至店面消费才会更有效。

一、活动目的：旺季抢量，提升国庆期间销售。利用当前热点“中国梦”“字眼吸引民众关注促销信息，推动十一黄金周客流，用真实的促销惠民措施拉动销售，增加客流。

二、活动时间：10月1日—7日(共计7天)

三、活动主题：“礼悦国庆.同享中国梦”国庆节暨化妆品节

四、活动目标：7天销售同比提升35%以上

五、活动具体内容：

活动一：百万彩票买就送！买就有500万的希望！

活动期间：在店内购物的顾客就可免费领取机选福彩1张，就有机会中得500万哦！

数量有限，送完为止。

活动二：国庆购物乐翻天，折扣自己说了算

凡在活动期间顾客购物单票满199元以上，即可凭购物小票参加转盘活动，转盘指针转到几折，您即可享受几折现金折扣，当场退现金，决不食言。

活动三：礼悦国庆 抓“大老虎”

活动期间，凡在店内购物满299元即可参与抓“老虎”抽奖活动，抓个“特大老虎”奖iphone6[]抓住“大老虎”奖励20xx元购物卡，另有其它精美礼品相送。单张小票限抽3次，小票当日有效，不可累计，奖券有限，抽完为止。

奖项设置：

抓“特大老虎”

奖iphone6一台

抓“大老虎”

奖ipad2或20xx元购物卡

抓“小老虎”

奖价值400元 电磁炉或电饭煲一台

抓“苍蝇”

奖20元纸巾一条

拍“蚊子”

奖矿泉水一瓶

活动四：万千盈亮，美颜尊享——秋季化妆品节

- 1、秋季化妆品节，护肤品区主推秋季补水系列套装，低至6.6折，满额再送专柜好礼。
- 2、秋季化妆品节全场满100元立减15元现金，减后满100元再送10元购物券！
- 3、活动期间vip会员购买化妆品5倍积分；
- 4、活动期间，顾客买任意化妆品均可享受免费产品包装服务；
- 5、特色服务：活动期间，顾客在店内可享受免费修眉、免费试妆、免费彩妆服务；
- 6、品牌化妆品秋季发布会 靓爆您的眼球！

活动五：你试用，我送礼

在活动期间举办“试用女王”比赛，在活动7天试用次数最多的顾客将获得价值500元购物卡一张。

试用细则：即日起随时到店报名登记，并领取试用卡一张(试用卡在顾客每次试用完后，由店员登记签名)，然后顾客到店对店内任意品牌进行试用；试用必须在本品牌营业员的指导下完成，不等自行试用，否则淘汰。

活动六：国庆七天乐——随手拍趣事

小伙伴们，一年一度的国庆假期马上就要开始啦！

你打算怎么度过？是三五成群的出去旅游。

还是带着礼物回老家看父母。还是宅在家里打游戏！

现在不管是你在吃，在玩，在聚会，在看风景。

请停下动作，拿起手机，拍下你此刻认为最有趣的事。

发送微信朋友圈让身边的小伙伴来评论和点赞。

之后截图发给官方微信即可！

五一活动护肤品方案篇二

- 1、扩大化妆品店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立化妆品店的品牌形象及知名度；
- 3、拉动市场，提升销量，增加新客源；
- 4、提高化妆品店及消费者的忠诚度；

9月15日到9月17日

化妆品店

促销前准备工作：

- 1、培训：活动前对化妆品店的员工进行专业指导培训，资料包括：产品方面、专业技术(体验时已有初步认识)、促销方式和技巧、派单方式、店员排班以及整个活动流程细节。
- 2、选择当地专业性强并有影响力的.媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告资料包括：

a.促销时间；

b.促销目的；

c.参与者所获的实惠；

d.促销店址、微信公众号、电话、联系人等。

6、活动物品的准备：

a□产品展示台；

b□横幅、“魅力之星”榜、空白pop□

c□条件允许的皮肤测试仪及显示器；

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

e□会员卡等各种优惠卡；

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

g□畅销产品备足；

h□相关的礼品及物料。

7、化妆品店布置工作：

a□店内主要的宣传点以及相关促销产品pop□

b□化妆品店门口横幅活动主题，店内设“每日魅力之星”光荣榜。

五一活动护肤品方案篇三

(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。

五一活动护肤品方案篇四

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，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。

五一活动护肤品方案篇五

推进新农村建设，展现新时代农民精神风貌。让群众参与文化活动，创造文化，使群众成为文化的主角，不断增强文化

软实力，使群众文化生活更加丰富多彩，精神风貌更加向上，推进文化创新，增强文化活力。丰富人们精神生活，共享文化成果。

1、正月十三日赶集，在乡政府停车场举办一次大型文化演出，七个村、中心完小、中学、乡机关、剧团每个单位演出1个节目，（其中乡机关大合唱）中心完小和中学必须有舞蹈节目。

2、送电影下乡

从正月十三晚到正月二十日，组织电影放映员深入到七个村和乡机关巡回放映8场电影。

春节联欢活动设团体奖，个人奖，分别为一、二、三等奖和鼓励奖、参与奖、团体奖等

个人一等奖：奖品价值500元

个人二等奖：奖品价值300元

个人三等奖：奖品价值200元

团体奖：放奖状和纪念品

五一活动护肤品方案篇六

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。

五一活动护肤品方案篇七

目的:营造开业气氛,为开业聚集人潮,宣传##超市的“一站式”购物的新理念。

时间:1月1日---1月31日

活动内容

一、厂商活动: 供应商促销安排: (暂未确定具体内容)如:

1、雀巢场外免费试饮

活动时间: 1月1—2日

活动内容：

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：4_平方

2、丹姿场外大型促销

活动时间：1月2——4日

活动内容：场外抽奖

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

3、丝宝场外促销

活动时间：1月4日——6日

活动安排：

相关支持：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

二、美洁自身促销安排：

(一)dm特价促销——16300元(收入7500元)

1、推出一系列的知名品牌、敏感商品、超低价的限量抢购活动；

推出120个左右sku的特价活动。——采购部负责

疯狂抢购商品：每天4个,4_ =20(sku)----负毛利(帖10000元)

特价商品:50(sku)---零毛利(收费用50元/个=2500元)

品牌商品□50(sku)—收费商品(收费用100元/个=5000元)

(二)宣传方案——###跟进——7180元(收入3000元)

1、电台媒体：泰宁台一次；

内容：开业促销广告，超低价限购商品(20sku)

软性广告与##超市广告1000元

《##日报》记者200元

2、条幅：

沿街条幅：50条60_0=3000元(含工商登记费用)

内容如：

供应商：中国雅芳化妆品有限公司贺##超市开业！

供应商40条，100元每条，40_00=4000元

相关单位：泰宁县工商局贺##超市开业！

3、气球10000个——开业前3天(营运派两个员工负责充气)

0.15_0000=1500元

4、车内不干胶广告

规格：0.4_.2=0.08平方米/条

内容：请保持车厢内的卫生

家庭购物一站式天天平价好生活

数量：100个_ .08平方米_0元每平方=400元

5、单元楼背胶广告

规格：0.12_ .18=0.0216平方米

内容：##超市开业

费用：0.0216平方米_00个_0元每平方=540元

6、摩的上的喷绘广告：

规格：0.3_ .2=0.06平方米

内容：##超电子商务资料库9%/ , /5918. :6/. 市开业

费用：0.06平方米_00个_0元每平方=540元

(三)活动内容———34803.2元

1、开幕式：

彩带1条——(30元)

剪刀3把——(100元)

嘉宾登记本——(100元)

音响系统——

气球门———(300元)

舞台——

舞台喷绘——(600元)

礼仪小姐6位——(旗袍租借费用100元)

防损科二层防护——

拍照及新闻报道——

由__担任司仪

参加者：董事长、总经理、副总经理员工代表、县民代表、
消费者代表——陈秋萍负责，(20__年__月__日讨论、25日
确定开业典礼贵宾人数和名单)

费用小计：1230元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

五一活动护肤品方案篇八

一、促销目的：

- 1、扩大化妆品店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立化妆品店的品牌形象及知名度；
- 3、拉动市场，提升销量，增加新客源；
- 4、提高化妆品店及消费者的忠诚度；

二、促销主题：

三、促销时间：

9月15日到9月17日

四、促销地点：

化妆品店

五、活动的具体资料：

促销前准备工作：

- 1、培训：活动前对化妆品店的员工进行专业指导培训，资料包括：产品方面、专业技术(体验时已有初步认识)、促销方式和技巧、派单方式、店员排班以及整个活动流程细节。
- 2、选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告资料包括□a.促销时间;b.促销目的;c.参与者所获的实惠;d.促销店址、微信公众号、电话、联系人等。

6、活动物品的准备：

a□产品展示台；

b□横幅、“魅力之星”榜、空白pop；

c□条件允许的皮肤测试仪及显示器

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

e□会员卡等各种优惠卡；

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

g□畅销产品备足；

h□相关的礼品及物料。

7、化妆品店布置工作：

a□店内主要的宣传点以及相关促销产品pop；

b□化妆品店门口横幅活动主题，店内设“每日魅力之星”光荣榜；

护肤品五一活动方案