

美容三八活动方案(精选5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容三八活动方案篇一

为回馈广大新老顾客长期对本行的支持，支行特举行喜迎“三八”真情回馈活动，借此活动提升提升我行的品牌知名度，提高服务水平，赢得良好口碑，为支行完成20xx年第一季度及全年任务目标打下坚实的基础。

：通过本此活动，银行业务力争在20xx年年初实现以下目标：

- 1、顾客新增数量超过历史同期最好水平，并使顾客结构得到改善，质量得到进一步提高。
- 2、储蓄余额净增300万元，网银激活率达到50%，理财销售量同比增长20万元。
- 3、圆满完成各项业务指标。

3月5日-3月8日

所有持我行银行卡、存折的顾客和新开户顾客。

- 1、活动期间，凡在我行办理定活期存款顾客均可得到喜迎“三八”真情回馈活动赠送的礼品。
- 2、活动期间，为庆“三八”妇女节我行特推出两款专为女性同志制定的理财产品：财富债券77期，153天，年化收益率可达5.15%；财富债券83期，365天年化收益率可达5.4%；样样高

收益，等你参与。

分工：活动期间，网点柜员统一佩带工作胸牌，增加员工亲和力，突出我行员工热情、亲切的服务形象。

由韩丹负责在网点统一悬挂宣传横幅，宣传展板；由吴晓明主要负责网点宣传咨询台的引导工作，引导顾客进行有序的参加活动，积极做好相关领取奖品工作；由冯变强主要负责公司顾客的接待与服务工作，积极引导公司顾客，记录好公司顾客的基本信息，引导公司顾客进行有序的参加活动，积极做好公司顾客的礼品领取工作。

前台当天的营业人员，积极开展网点优质服务工作，提高柜台办理业务的服务质量，做好顾客的指导工作，切实提升网点服务形象。

不当班的工作人员，一名负责在门口的接待工作，切实做好对vip顾客的引导工作和绿色通道服务。

另一名负责礼品的发放工作，及后台的服务工作。

网点信贷人员分别做好信贷顾客的引荐工作，积极参与我行活动。

1、大堂经理做好营业大厅的前期宣传工作。

具体要求：大堂经理披挂彩带，在大堂宣传并疏导顾客。

理财经理披挂彩带，在大堂为等待办理业务的顾客宣传并讲解理财产品。

2、与市分行个人业务部联系，利用信息库搭建短信宣传平台，对我行社保ic卡顾客进行短信告知。

具体要求：与个人业务部安斌联系，利用短信平台为ic社保卡顾客发宣传短信。

3、每天不当班人员进行各单位上门宣传。

具体要求：营业员分为两组，由行长助理代领每天不当班人员进单位，宣传我行各类产品并发送名片。

品牌洗化用品，化妆品等女性用品。

活动期间，凡来参加我行举办的“喜迎“三八”真情回馈活动的，均有礼品相送。

美容三八活动方案篇二

三月女人天，亮丽妇女节

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，活动策划方案中结合消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。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。

20xx-3-8

家庭好“煮”意

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xx份，送完为止。商场将于3月8日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖xx名，“煮”意奖xx名和优秀“煮”意奖xx名。

商场将于xx月xx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xx月xx日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

“煮”意奖：奖价值xx元的商品(xx名)

优秀“煮”意奖：奖价值xx斤大米xx袋(xx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。

美容三八活动方案篇三

一、活动时间：3月8日

二、活动内容：

(1)3月8日，当天在xx餐饮总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)(2)3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在xx餐饮总店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)(3)3月8日，当天在xx餐饮总店消费的女士团体，消费满500元以上，可享受8折优惠。

(4)3月8日，当天在xx餐饮总店消费满1000元以上的顾客，可吃多少送多少哦!

(5)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) (6) 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。(7) 3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

xx餐饮有限公司为庆祝三月八日“国际妇女节”的到来，为女性消费者推出特大惊喜

——自3月3日起至203月8日，凡来xx餐饮总店消费的女性顾客，皆赠送特制--xxxx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xxxx是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。男同胞的美容也非常重要的哦!

联盟合作商家赞助：

做女人真好——进店有机会享受以下商家提供的各项免费服务哦!xx美容。女子会所-送微乐能量养生房——健康美丽新主张!xxspa女子会所-送spa体验——相信专业、决心美丽!

xxxx健身俱乐部——送健身全免次卡——第一家综合性健身俱乐部!xxktv——送298元的晚场大包厢一间——让我们去飙歌吧!法国红酒——免费品尝红酒、买一送一——品红酒就是品味生活!

2:xx餐饮公司“三八”妇女节活动策划方案

公司各部门及下属各酒店：

国际妇女节是在每年的3月8日为庆祝妇女在经济、政治和社会等领域做出的重要贡献和取得的巨大成就而设立的节日。为了增加节日气氛，让每个人懂得关爱女性、学习女性，赞美女性，为她们的奉献而骄傲而共享，我们xx餐饮特开展“美丽女人节□xx喜相约”活动：

一、活动时间：3月8日

二、活动地点□xx美食城□xx海鲜城□xx美食海鲜广场

三、活动主题：美丽女人节□xx喜相约

四、活动内容：

活动一：各店根据自己的实际情况，活动期间主推春季养颜养生菜品三至五款，列展台展示。

活动二：3月8日当天，前38名到本店消费的女顾客，各店可根据自店条件免费赠送小礼品、养颜汤等，各店做好登记，财务备存。

活动三：利用短信平台发xx餐饮三八妇女节活动信息，稳定维护老客户，短信内容：“美丽女人节□xx喜相约!在这温馨的节日里□xx餐饮与您共度美丽食尚三八妇女节!各种养生美容套餐，精彩呈现。”

活动四：各店门口悬挂横幅，内容：“美丽女人节□xx事项

1、各店对员工进行相关知识的培训，当日客人用餐时主动提示，并送上节日祝福。2、活动当天赠券活动、积分卡活动正常进行。

六、相关要求

1、企划部负责制作横幅于3月7日前送至各店。

2、各店要将新客户名单于3月9日上报公司企划部，以便于企划部及时回访客户，了解各店活动开展情况。

美容三八活动方案篇四

三八妇女节虽然也是一个节日，但是在过去相当长的一段时间里，商家对于这个节日的感冒指数却是偏低的，但随着女性经济的壮大，的熟练运用，三八妇女节促销也逐渐成为商家眼里的热点。尤其女性是超市的主要客源，三八妇女节超市促销更是重要。

三八妇女节超市促销属于，节日促销就要充分的挖掘节日背后的文化特点，与产品相结合，溶入到中，才能吸引消费者。比如说三八妇女节，女性的节日，而针对女性的经济点有很多，尤其现代的女性经济的越发的活跃，在超市进行有意义的三八妇女节促销活动的范围是很宽的。同时，超市做三八节促销活动，除了在促销商品范围上做活动以外，商家完全可以把促销，从商品领域延伸至更为人性化的服务中去，可以从中树立良好的品牌和形象。由此看来，三八妇女节超市促销是大有所为的。

- 1、准确定位，主题鲜明。到底是传达给消费者品牌形象还是现实售卖。超市不同的商场，产品基本上都是日常用品，更属于区域性质的经济体，因此，在做超市促销时要明确自己的定位及主题。
- 2、确定最佳的。除了事前周密的计划和人员安排，还要有一个好的方案把活动目的和主旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。
- 3、确定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好时机。
- 4、营造好现场氛围。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购买欲望。

- 5、制定一个恰当的目标和激励方案。
- 6、控制促销成本，要“因己制宜”，这样才能有较好效果。
- 7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

- 1、调查到位，宣传错位；
- 2、货源要准备充足；
- 3、时间最好控制在一周内完成(双休日为准)。

例子： 幸运大摸奖

a在活动期间购物每满38元，可现场摸奖，凡是摸到带有数字3或8的幸运号码，可在本超市领取价值3.8元的精美礼品(或购物券)；如果摸到38两个数字顺序连在一起的幸运号码，赠送价值38元的购物券。每张小票最多只能摸5次。

b操作：在38个乒乓球上分别标示1至38个数字，放入箱子内，由顾客自己摸小球，购物满38元可摸一次，一次摸一个小球，根据小球上得数字，现场领奖。

例子： 凡在3月8日一次性购物满38元者，在3月9日，10日凭3月8日单张购物小票在本超市购买妇女用品可以享受95折特别优惠(特价商品除外)。

例子：

公关活动 1。新女性讲座

讲座主题可以为个人色彩讲座(个人色彩选择，服饰搭配技巧)，婚姻讲座(婚姻质量，家庭和谐)，女性和事业等不同主题。时间为3月9日，凡3月5日至8日购物的顾客都可以获得讲

座入场券。

2. 画展/摄影展

和当地妇联联系，请其介绍一位当地杰出的女性画家或摄影家举办展览，时间为38节前后，为期一周。地点可在商场入口处或广场上。

3、在上海一超市推出的以“关爱女性”为主题的促销活动中，工作人员在现场演示花茶、咖啡等饮品的冲泡方法。

美容三八活动方案篇五

3月8日至3月10日，推出182天/6万起/4.9%女性专属高收益理财产品，通过柜台面向女性存量和增量客户发售，数量有限，先到先得，售完为止。

3月8日对莅临网点办理金融业务的女性客户赠送鲜花一枝，先到先得，赠完为止。

3月4日至3月10日，青岛银行女性客户金融资产提升达标，可获赠百老汇电影票，具体活动内容详询各网点。

活动期间，凡持青岛银行卡的女性客户至以下商户刷卡消费享受免单或5折起的专享优惠。万怡瑜伽/免费体验周；燕之屋/堂吃半价(每人限一盏)；蕉叶泰餐/甜品半价；良子足疗二免一；开发区巴黎春天spa会所/半价体验周；胶州华尔兹西餐/饮品半价；钱柜ktv/折后送果盘；北部湾大天然海鲜/含海鲜8.3折；国敦飞鸿楼/菜金7折；由由正品海鲜肥牛火锅/全单8.5折；清谷韩国料理/菜金8折；开发区世贸海悦大酒店/中餐8.5折/西餐8折；海天美晶影楼/写真7折；傅军造型城阳即墨六店同享美发8折/产品8.5折；京焰云南菜/小乔湘菜金7.8折/女士再送饮品；莱西悦海喜来酒店/全单9.5折；紫霞门韩料/烤拌牛排肉套餐满两人7折。

3月4日至3月10日，金卡及以上女性客户至英派斯福州路店/香港东路店/正阳路店/贵州路店/东海路店，持本人身份证和青岛银行卡享受每天免费健身一次，每卡仅限一人。

3月4日至3月10日，女性客户持青岛银行卡至阳光百货二楼奥丽芙发装店，尊享英国奥丽芙(olive)发装6折起超值优惠。

3月4日至3月10日，凭青岛银行卡至港中旅(青岛海泉湾度假区)消费的客人均可享受以下价格优惠：高级双床房650元(门市价1808元)、高级海景大床房750元(门市价2080元)；海洋温泉148元/位，门市价198元/人；3月8日当天女士沐浴温泉99元/人；观看《梦归琴岛》演出99元/人(门市价180元/人)。