

# 2023年庆祝三八妇女节店铺活动方案(精选5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 庆祝三八妇女节店铺活动方案篇一

个人写真、全家福

设置“爱心红颜”写真套系、制作“真情互动卡”。以发售“真情互动卡”方式拓展此项业务活动操作办法：

店前悬挂条幅（有实力也可以悬挂于其它主要商业区显著位置）

条幅用语：

b爱心送红颜、（皇家新娘）有好礼

c“真情卡”五折发售、有情人浪漫百分

d迎“三八”男人献爱心“真情卡”好礼换得女人心

请勿于2月20日前悬挂完成。

宣传单

1铜板纸精印，要求精美（版样另复）

2简易传单文字版（成本低，版样格式另复）

（各加盟单位根据当地情况及本店实力选择使用）

发放地点：所在（镇市）及所属下级（镇村）

发放数量：所辖区人口数量1

广播：

与电台联系，尽可能以黄金时段播报。播报内容参见文稿。  
（3月1日前后播出）

电视：

根据实际情况配合店内图像播放、广告旁白另复（内容逐情修订）。（加盟店在制作电视广告时，应与电视台编播人员协作力求阐明广告意图3月1日前播出）

报纸：

选择当地有影响的报刊登（板样另复）。黑白、彩印或双色套印均可见报时间3月1日前以上广告行为，由各加盟企业酌情实施，条幅及宣传单必须落到实处，广播、电视、报纸可以根据各店实力及当地实际情况选择实施。

建议：作为今年广告方案的一部分，望各加盟企业领导，树立现代企业观念，加大操作力度，却保本次活动在广告。

阶段能够做到家喻户晓。完成本次活动广告的战略任务即：扩大企业知名度，树立企业和社会中的形象。

设立“爱心送红颜”，写真套系

价位根据当地消费实力情况：定为200—400元之间

参考套系：16寸放大一张

12寸晶亮小水晶一张

10寸精美影集一本

所选12张相片（含大片）底片免费奉送拍摄

提供：

时尚写真造型3次、礼服一套、写真服装一套

印制“真情互动卡”（版样见文件）

拟在三八节前发售、顾客持卡拍摄

“真情卡”发售办法：

顾客进店购买

派出业务人员与零售店面联系（如书报亭、高档的小零售店面）以提取佣金方式合作发售。

派出业务人员与当地机关的工会、妇女组织联系以替代福利形式发放。

建议：重点以银行、学校、医院及其它一般收入占中上水平的单位此类单位大多福利待遇高，每年有固定用于“三八”节的福利资金支出，经常的实物发放已感厌倦，此种形式易于成功）

发售要点：派出业务人员的业务能力与主观能动性较强。

内部人员管理

## 召开全体员工参加临战动员会议

目的：端正服务态度，提高服务质量，鼓舞士气、严肃纪律

组织导购人员根据本次活动的利润产生点、学习并研究出有针对性的接待方式。如：接待用语、谈单思路。

形成文字交流学习主，以提高员工综合素质。

## 活动中的利润产生

本次活动以价格400元为例、商品标定价格为400元，打5折，发售200元，如去除代销佣金5元，再去除材料费用及固定费用利润微小，所以活动本身只能提高企业人气、扩大知名度，从侧面提升企业形象；但作为一流影楼只要顾客进门，就应有能力最大限度的获利。

获利点：

a□顾客进店后改变拍摄计划。

在顾客进店后、导购小姐不应简单的引导拍摄，首先对本店实力进行全面介绍，着重介绍因与公司本部的加盟对店内实力的加强以及相对优越的服务条件，如：服装，摄影师、化妆师技术实力，然后不失时机的介绍高价位套系内容以促成其消费欲的增长，形成加价消费。

例：未婚女性补差价拍摄更高套系

已婚女性促成其拍摄高套系婚纱（补照）

b□摄过程之中，调动化妆师与摄影师积极性尽量与顾客沟通，以赞许，比较等手段提升其拍摄欲望、促成其增加服装造型，形成二次消费。

c□后期消费：在价格制定时以留有余地

a□16寸单片，导购小姐适时鼓励其复膜、加框、制作水晶

b□拍摄余片促成其购买入册

c□推荐公司新款商品，引导其加价购买，如小影更换大影集。如数码影楼可促成其转作数码等等。

d□全家福加价放到24寸以上大片

总之只要全面调动内部员工积极性就能获得最大效益活动过程中应注意以下几点：

严肃员工纪律，对于影响企业声誉的严惩不待。

克服利少情绪，不能因顾客不作额外消费就与之怠慢如有发现，必需严惩。

提高拍摄化妆质量把此次活动作为体现企业实力一个舞台。

本活动方案应视为商业机密妥善保管。

公司本部全体员工预祝各加盟企业本次活动圆满成功。

三八妇女节“爱心献红颜”活动电视及广播广告读白

参照稿：

现在，‘北京名人国际婚纱摄影连锁机构’正在全国二百余家分店时推出“爱心送红颜”“真情互动卡”活动。

为节日的女性朋友们特别定制一套“爱心红颜”，靓丽写真艺术摄影套装，时尚，靓丽，定能展示她的最美一刻。

先生们买一张卡送给你的那个她。表达的爱，献上你的情。

好男人时尚，好人智慧，好男人知道如何赢得取她的芳心。取一张精美的“真情互动卡”放在她的手上，你所得到的可能会还有很多……拨个电话……或店内查询，还有更大的惊喜等着。

## 庆祝三八妇女节店铺活动方案篇二

3月6日-3月15日。

### 1. 买赠活动(3-8号)

超市区一次性购物满38元或百货区满68元以上赠

超市区一次性购物满68元或百货区满98元以上赠

超市区一次性购物满98元或百货区满158元以上赠

超市区一次性购物满158元以上或百货区满298元以上赠

活动内容：

市区120个促销商品，荏平80单品。（建议促销商品为：清洁洗化用品、针纺用品、女性保洁用品为主，家杂用品，饮料、副食、肉制品、休闲食品为辅等）。

2. 特别的`爱给特别的你——3.8妇女节春之爱特别献礼”凡3月8日出生的女性朋友(凭身份证或其他有效证件)均可免费到总台领取精美礼品一份(建议化妆品或和联营美容院沟通赠美容卡)。

3. 庆三八妇女节，春季时尚女装全新上市，活动期间，购春款商品x折。

内衣、床品、丝巾、女士饰品超低价特卖，羊毛衫x折起。

联营商户：

化妆品、黄金珠宝、箱包皮具活动.

2. 门口看板宣传

3. 大屏宣传

拍照时间：2月28日。

排版时间：3月1日-3月3日

海报发放时间：3月4、5日

活动开始时间：3月6日

## 庆祝三八妇女节店铺活动方案篇三

经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的. 促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

活动方案：霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

14.3.8-14.3.12

一至三层卖场

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具

等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4)举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5)“做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

## 庆祝三八妇女节店铺活动方案篇四

经过企划部工作人员的讨论，建议在三八节前后组织多种商品和多个项目的促销活动，向全国妇女同胞们致以节日的问候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：

活动方案：霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

20xx.3.8-20xx.3.12

一至三层卖场

(1)活动期间内商场各楼层妇女商品专柜特价销售，务求折扣



做到最低。商品范围包括：珠宝化妆、服饰饰品、皮鞋皮具等。

(2)开展“只有他才最爱你”活动。“三·八”节当天，只有男士到商场业务部门指定的数家相关专柜购物才能享受特别优惠或购物到一定金额赠送特别礼品。

(3)活动期间，在共享大厅组织不少于10辆花车做促销。促销商品建议为服装、鞋帽、饰品等女士购买热情高、售价又相对较低的物品。

(4)举行“时代女性风采飞扬”内衣展示秀。三八节当天上午和下午各进行一场内衣展示秀。模特所穿内衣由二楼女装部提供。

(5)“做漂亮健康的女人”活动。邀请妇女健康咨询工作者现场解答女性顾客提出的问题。联系多家健身、美容、娱乐、技能培训等单位，为三八节在商场购物到一定金额的女性顾客提供优惠，同时也为他们争取客源。

商场入口等明显处设立活动须知;活动期间播音室滚动播出活动内容;3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。店内参加活动商品pop特别注明。

## 庆祝三八妇女节店铺活动方案篇五

20xx年3月7日~3月8日

让普天下女性更年轻美丽

又是一年三八妇女节，在这个属于女性的节日里，我们就应该让女性好好的休息一下，妩媚一下，奢侈一下。女人就应该对自己稍微好一点，浪不浪漫、有没有情调全是由自己决定的。美容院加盟店却能成为让女性妩媚、浪漫最好的支

持。

1、尽情享受女人的节假日。有一则广告中说得好，女性是一天的皇后，一辈子的灰姑娘。在女性节假日期间，凡是到美容院购买任意一项美容院项目，均可赠送一次全身护理项目。普丽缇莎希望，普天之下的女性一辈子都能健康、美丽。

2、打造魅力女性。这是女人的节日，随着春日的阳光慢慢温暖起来，女性也开始绽开自己的美丽。所以在三八节假日期间，凡是在美容院中消费超过1500元的顾客，均可获赠美容院经络瘦身美容项目。让女性魅力不仅仅只体现在脸上，婀娜的身材也是让男性倾倒。

3、一代天骄。虽然很多人都说女性是一天的皇后，一辈子的`操劳。所以我们要让女性感受到，只要到我们美容院加盟店中，就能感受到至尊般的服务。只要活动期间，在美容院购买年卡，不仅获得半价又会，而且还会赠送给顾客高档的套盒产品。

1、三月份基本上都是新店开业的日子，而且新年也刚过，活动期间店内的活动气氛是一个不可或缺的注意事项。美容院需要布置得更加喜庆，前台上摆放一些小礼品，赠送给到店的消费者们。凡是导电的女性均可获得一些小礼品，也是对新老顾客新年来的一点小小心意。

2、活动需要有好的宣传，活动开始之前最好提前一个礼拜通知好自己的顾客，街边宣传海报也是必须要有的，所以海报设计要精细，更好的吸引消费者。又因为离美容院元宵节促销活动比较近，不妨在元宵节活动时，做一个妇女节活动预告。