

元旦化妆品活动方案策划 化妆品元旦活动方案(优秀5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

元旦化妆品活动方案策划篇一

- 1、通过开展元旦亲子服装秀活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐。
- 2、通过亲子迎新年活动增进家园的联系，促进家长与教师之间、幼儿与幼儿之间的互动和联系，增进亲子感情。
- 3、让孩子度过一个愉快、难忘的元旦节日，感受节日欢乐的氛围。

20xx年x月x日上午

- 1、升旗仪式、国旗下的演讲(9:10—9:30)：由大班年级组负责安排
- 2、主持人进行活动介绍(9:30—9:40)
- 4、亲子环保服装秀(10:30—11:30)
- 5、全园亲子圆舞曲
- 6、活动结束后回各班派发礼品。人员安排：

组织协调□x

主持人□x

摄影□x(捕捉每一个精彩镜头，上传照片于群共享。)

音乐播放□x(剪辑音乐)x(提前检查、调试音响设备)

现场协调□x

看班老师：各班老师(看班老师着重引导幼儿和家长做文明活动、以保证活动现场的纪律)。

安全巡视□x

活动海报□x

背景布置□x

背景图设计——x负责，各班教师在x月x日前提供照片5张(照片可组合)邀请卡设计——x负责。要求营造温馨、喜庆的氛围，并突出主题。

奖状和奖品□x

注意事项：

- 1、活动当天听从主持人及场内协调员的指挥。
- 2、一名幼儿由一名家长陪同参加活动，不大声喧哗、不随便走动，
- 3、引导幼儿不乱扔垃圾，保持场内环境的整洁，注意安全。
- 4、活动结束后，各班教师在主持人的协调安排下按顺序排队回教室。

料制作.x月x日准时发放“恭贺新禧,喜迎新春”促销物料,店庆(新开店)和单品系列促销活动物料于活动开展前10天发放.x展架和pop立牌使用总公司已发放展具,请重复使用.

元旦化妆品活动方案策划篇二

促销活动方案:

购买产品50元以上,可任选价值28元会员特供产品一支;

购买产品100元以上,可任选价值68元会员特供产品一支。

4、促销稿

美丽人生健康生活

吾生也有涯养生无极限

同仁御颜养生堂盛情开业

北京同仁堂于公元1669年创立,距今已有339年的历史。从1723年开始供奉皇宫御药达188年之久。皇宫贵族平时生活中的养生保健都是同仁堂一手操办的。至今许多国家的领导人和企业家都在使用同仁堂的养生饮片。北京同仁堂的产品销往世界30多个国家,深受世界养生人士喜爱,成为养生必备产品。北京同仁御颜养生堂正是应时顺势的产物。

同仁御颜的含义:“同修仁德,济世养生。御用配方,养生养颜。”

北京同仁御颜养生堂以“养生养颜为主,美容美体”为辅,一站购齐,一次完成,完美服务,超值省时,为所有养生养颜人士提供全所未有的休闲购物新体验。

1000余种养生养颜产品齐聚“北京同仁御颜养生堂”

北京同仁堂参茸礼品——包括冬虫夏草、人参、西洋参、鹿茸、鹿鞭、海参、燕窝、鱼翅、参片、鹿茸片、海马、蛤蚧油等等。同仁堂地道药材货真价实，品质高贵。

药茶：药茶除了能治病外，还能补益身体，有18个单品如：降脂降压、提高免疫力、慢性胃炎、糖尿病、前列腺、冠心病、消脂减肥、补血益气、养肝护肝等等。

药浴：选用天然名贵药材精制而成的养生养颜产品。药浴、脐疗项目有50个品种，分面浴、足浴、脐疗、芳香浴等，是养生养颜的佳品。因其效果显著，使用方便，所以深受大家喜欢，是每个家庭都需要常备的健康必需品。

化妆品：同仁堂·同仁御颜和欧莱雅·法妮妮两大强势品牌倾情扛鼎。美白、防晒、抗皱、祛痘、眼部、手部、颈部、祛斑、控油、保湿、补水、脱敏、礼盒、精油、香薰洗护类、彩妆等15个系列500余种单品。覆盖了所有肌肤所需要的产品。不提倡立竿见影的护肤效果，而是追求标本兼治。

软胶囊：沿用百年古方，经300多年疗效验证，采用数十种天然名贵中草药和名贵补品，结合现代医学技术，运用先进的制作工艺，研制出同仁御颜口服软胶囊系列。20中单品供您选择。

元旦化妆品活动方案策划篇三

购买产品20元以上，加2元，可任选一支2元以下的促销品

购买产品30元以上，加3元，可任选一支3元以下的促销品

购买产品40元以上，加5元，可任选一支5元以下的促销品

促销品包括：

薄荷清凉洗发露1元

人参发质养护精华素1元

美白补水洁面乳2元

清新补水乳液5元

润白修护面膜3元

玫瑰香薰浴盐3元

元旦化妆品活动方案策划篇四

一、策划目的：

- 1、必须在开业气势上务必要“一炮打响”，体现宏大规模的特点。
- 2、迅速提高“同仁御颜养生堂”的知名度,吸引消费者来参加开业活动。
- 3、开业就有好的销售业绩。

二、策划思路：

- 1、策划吸引消费者的活动，让开业时，“同仁御颜养生堂”就充满人气。
- 2、提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。
- 3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞

争力，提高销售额。

三、策划方案：

1、提炼诉求（宣传）卖点：

首家社区理想养生堂

价格低、服务好、质量过硬

2、设计促销方案：

方案1：开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

方案2：向消费者告示“打造社区理想养生堂”

——突出“理想”也就是价格、服务

——用报纸向社会公告

——用巨幅向社会公告

方案3：开业有礼，红包多多

——以2元的代金券设计成红包的形式

——开业期间，见人发一张

方案4：每天推出特价产品1款

——可以长期推行

——要推销售额大的，影响才会大

方案5：累计消费达×××元，赠礼

——赠送实用的生活用品或者产品

——开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

3、设计促销活动：

方案1：人体广告宣传

——宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、

——选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，

——要有5人以上才有气势，才有宣传效果。

四、宣传

1、飞字广告：北京同仁御颜养生堂落户xxx开业有礼

北京同仁御颜养生堂进店有礼惊喜不断

2、报纸

文案：随着人民生活水平的不断提高，健康和保健越来越为社会所关注。同仁御颜养生堂正是应是顺势的产物。同修仁德，济世养生，御用配方，养生养颜，这就是同仁御颜。500余种养生养颜产品齐聚“北京同仁御颜养生堂”，其产品秉承了同仁堂338年的优良传统。传统和时尚并行，养生和养颜完美融合，真正意义上的贴近生活，情系百姓。终于，同仁御颜养生堂x月x日正式入驻xx□届时举行特大酬宾活动！5元，

享受28元的`玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

开业一月内促销不断，惊喜不容错过！

地址：

电话：

3、开业横幅：北京同仁御颜养生堂进店有礼惊喜不断

4、开业气球：北京同仁御颜养生堂进店有礼惊喜不断

5、店内海报：5元，享受28元的玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

6□x展架

北京同仁御颜养生堂进店有礼惊喜不断

5元，享受28元的玫瑰保湿洁面乳1只，解决肌肤干燥！

12元，享受价值68元的纯露1瓶！缕缕芳香，熏出魅力。

7、其他宣传：开业军乐队或秧歌队

五、费用预算（略）

附件：吸引人气的小活动

1、免费抽奖

凡是持报样的顾客，都可免费参加抽奖活动。

一等奖：价值xxx元的xxx□同仁御颜）

二等奖：价值xxx的代金券1张（抓到同仁御颜中的任意3个字）

三等奖：价值28元的护手霜1只（抓到同仁御颜中的任意2个字）

四等奖：纪念品1份（贺卡、气球等）（无字）

2、现场抓金

把1分、5分、1角、5角、1元的硬币放在箱子里，凡是购物的顾客，均可以抓金1次，抓多少就是多少。

活动方案仅供参考

6月26日

元旦化妆品活动方案策划篇五

元旦美容院活动方案：

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1)为了答谢广大顾客这几年来的支持和喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的.礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着你，为您的新年开头带来好的运势。

这样的元旦美容院活动方案肯定是消费者喜欢的，也是能更好的回馈给广大消费者的，所以想要借此机会那就不要错过了这个搞活动的机会。