

2023年护肤品促销活动方案策划 护肤品的促销活动方案(模板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。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。

护肤品促销活动方案策划篇一

20年8月20日

相约情山，挚爱今生

xxx旅游区

(一) 凡在8月日当天来情山旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览情山并在与“爱”有关的景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四) 8月日晚20:30，在激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五) 本活动最终解释权归旅游区所有。

护肤品促销活动方案策划篇二

三八女人购物节（根据店铺实际情况修改）

XXXX年3月1日开始启动，具体时间根据当地的情况和地点而定

- 1、增加店铺微信公众平台微粉量，提升店铺公众关注度、品牌知名度。
- 2、通过路演增粉增加客流，提升店铺销售业绩，实现业绩翻倍。

活动1：全场新品第二件3.8折

目的：提升连带率，提高新品销售份额。可消化库存老款产品。

注意：全场购买新品第一件全价，第二件产品3.8折，相当于6.9折，请依照货品进货价注意核算利润。若进货价较高，可设置部分品牌参加活动。

活动2：全场新品储值138元，即返200元（存入会员卡138元送200元）

目的：

- 1、增加店铺新会员，扩大会员数量
- 2、提高会员福利，黏住老顾客

注意：购买全场200元新品只花138元，相当于7折左右。（一般顾客不会正好购买200元的产品，购买超出越多，折扣越高。）储值卡可累计使用，即充值138就返200，累计使用。

活动3：全场新品满138立减38

目的：

- 1、刺激低价连单产品；
- 2、高价位单品走量提升；

注意：138立减38，相当于7.2折，请视市场及商品情况设定满减份额。商品价格设计方面要注意，需要消化的商品，可以设置为138、148、158等，高出138元不是很多，并且设置一些陪衬项目，将项目价位设定为135、130等，便于销售人员进行比较，刺激预先设计的主推项目进行销售。

活动4：全场消费满238元，即可38元换购

目的：提升销售，降低库存。

注意：设置38元换购专区，货品设置库存较大、核算可在38元钱出货的产品，全场只要消费满238元，再添38元就可在本区域任意选购。并要标注出如未消费满238元，38元区内产品价位，如原价88，现消费满238，加38元即可获得。（可累加）

活动5：狂扫半边天彩蝶飞满天（配合之前活动，同时举行） 注意核算利润

扫码关注本店公众号即可到店铺或专柜领取精美蝴蝶胸针一只，回复可获38元电子现金券一张（38元电子现金券可在店铺任意消费满338元即可使用）目的：增加本店微信粉丝数量，拉动销售。

注意：设计此项活动一定与顾客说明活动内容，让顾客产生占便宜的心理，从而到店消费。

- 1、店铺全面启动38促销活动
- 2、店铺氛围营销，制造士气
- 3、店铺创新以新品户外体验会做为活动推广平台，并配合主持人喊麦宣传，吸引客流
- 4、进行路演增粉活动，扫码关注顾客送彩蝶。

护肤品促销活动方案策划篇三

策划思路：

本季度着重以情感、娱乐、休闲为活动切入点，多方式、深层次地刺激消费者的购买欲望，最大限度地挖掘顾客的消费潜能。

一、活动目的：

- 1、以端午节为契机，策划一系列促销活动，刺激顾客消费欲，提升企业销售额及综合毛利。
- 2、及时、充分应对商圈内外的一切竞争，快速调整，快速反应，采取一系列有效地应对措施。
- 3、做好节日超市内的气氛布置，美化超市、提升企业形象。

确定有吸引力的促销主题在节日里，促销活动多如牛毛，要脱颖而出，活动就必须给顾客一种清新的感觉，主题必须有吸引力。超市策划设计一个节日促销主题，是基于以下三个方面考虑：消费心态、产品特点、价格相对较低。

二、活动对象：社区/家庭

三、广告语：

- 1、开开心心购物、明明白白消费
- 2、欢乐端午庆，惊喜连环送

四、要点商品：

化妆品/清洁用品/卫生保健品洗化系列/家庭用品注重促销形式的组合与创新抽奖、买赠、积分、折扣等是大多数企业的促销方式，但在细节上的创新还存着较大的空间。一般来说，买一送一的这种形式虽然实在，但对消费者的吸引力不强。刮卡中奖的方式，虽然奖品诱惑大，但往往一个“谢谢”或“再见”就算酬谢了消费者，很多消费者既感到不实惠，又怀疑奖项设置的真实性。在策设计大奖的同时，也把买四赠一策划设计进来，在实际的促销运作中收到了很好的效果。注重赠品的选择和创新，赠品选择是促销活动的关键环节。

五、卖场布置：

a□场内

- 1、分区域布置，使区域形象化、特色化，吸引顾客。
- 2、更换卖场内的装饰材料，增加顾客对我商场的新鲜感，不断地提升企业形象。
- 3、制作一批购物温馨提示语，增加顾客消费信心。
- 4、重要位置宣传一系列主题促销活动。
- 5、场内广播滚动宣传促销活动及特价信息

b□场外

- 1、场外入口制作巨型条幅，宣传主题促销活动
- 2、利用送货车，采用车厢广告宣传力度性促销活动
- 3、入口放置大拱门，增加节日气氛，内容为店庆或节庆
- 4、三角旗：布置大门入口费用预算：3000元

六、海报计划

- 1、每周末一期简易海报，提升超市特价形象
- 2、其它大型节庆日及大型活动海报由超市统一制作印刷费用预算：2000元

七、促销活动：

活动时间：6月22日——6月24日(端午节法定假日)

活动内容一：

又是一年，又长一岁，林霞的成长，始终离不开您的支持!为了感谢您对我们长期以来的支持与厚爱，在您购物的同时，本店还为您准备了一系列超值的优惠大餐呢!

优惠一：凡于6月23日生日的顾客朋友来我商场购物，不论金额大小，均可凭身份证领取林霞精美礼物一份。

活动内容二：

活动内容三：

喜欢收集小票吗?那么，现在你可要留意了，也许，在您的这些小票面，藏着千元的大奖呢!凡于活动期间，集齐每天的购物小票，累计金额为所有参赛者金额的平均数，即可平

分1000元大奖!(以返利卡的形式送出)，千元的大奖，不可不拿哦!

费用预算：1000元活动操作：顾客6月22日将22日——24日的小票累计起来订在一起交至顾客服务中心，并留下详细的姓名、电话。顾客服务中心统计每位顾客的`金额，并计算出平均数，6月25日交至促销部，促销部联系奖项并于6月26日进行场外公布，逾期作自动弃权处理。

活动内容四：

有着美貌的女人，总有着骄傲的资本，那么，你是否还缺少这些资本呢？

懂得爱护保养自己的女人才是最聪明的！

女性朋友们，活动期间，您只需要在我商场购物满28元，即可凭电脑小票到我商场赠品台领取一本“美容养颜食谱”一本！