

三八妇女节促销活动方案通用15篇

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，常常需要提前制定一份优秀的方案，方案是计划中内容最为复杂的一种。那么大家知道方案怎么写才规范吗？下面是小编精心整理的三八妇女节促销活动方案，仅供参考，欢迎大家阅读。

三八妇女节促销活动方案1

随着新年钟声的渐渐远去，20014年春天已悄然来到，一年一度的三八妇女节也日益临近。

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：

一、活动主题：

霓裳扮靓半边天 漂亮健康天天见

二、活动时间：

3.4—3.12

三、活动地点：

一至三层卖场

四、活动内容：

(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。

五、活动宣传：

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。“三月女人天，亮丽妇女节”

三八妇女节促销活动方案2

一. 活动的目的:

世界上因为女性的诞生，才显得分外美丽，只是一个小小的问候，确实浓浓的真意。人们常说，妇女能顶半边天，我觉得现实中的美女们确实如此。是你们支撑着社会的半边天，甚至更多.....那么在妇女节到来之际，让我们高举“关爱女性，呵护女性”的伟大旗帜，用周末的闲暇时间来陪陪你身边的女性吧？

二. 活动策略：

每场活动都有它所必须克服的根结问题。对目前飞歌来讲，既要有轰动渲染的效果，又要有实实在在的营业额，而要使经常发生矛盾的两者兼容，就要求助于前期广告的渲染，而对于当前飞歌量贩KTV财物的状况及需要花太多钱却又做大手笔活动的主题。本篇文章来自资料管理下载。而这儿就要求我们对此次活动的改变、创新、是否具有新颖之处，对20xx年的今后工作展开至关重要的决定。思想：就目前的飞歌量KTV已深入人心，提及飞歌，多多少少都听过，我们目前面临的是如何再续前沿，从新完善和树立形象、适时的改变、宣传服务及设施、再次提升周边的形象和影响力。

三. 宣传的要点：

宣传单：《在这个春和景明，莺歌燕舞的日子里，我们迎来了第104个”三八”国际劳动妇女节。此刻，让我们欢聚飞歌，共同庆祝这一神圣的节日》为宣传主题。反面以“三八妇女节你了解多少，听过三七女生节吗，未满十八岁的你这个周末怎么安排？”

此三七、三八节来临之际，本店特设“节日大嗨歌”

活动一：活动期间所有包厢消费满300元均赠一小时免唱卷，免唱卷当天即可使用。（公司现在还有券）

活动二：活动期间所有厢费一律七五折，不计是否本店VIP会员。

《前台买断套餐》

(1)小厢/中厢：原价：690元。优惠价：245元。会员尊享价：198元

内含：千岛湖啤酒8瓶+香辣鱼仔60g1包+鱼皮花生170g1包+餐巾纸

(2)大厢：原价：948元，优惠价：345元。会员尊享价：298元

内含：千岛湖啤酒15瓶+香辣鱼仔60g1包+鱼皮花生170g1包+餐巾纸

(3)VIP厢：原价：1266元，优惠价：445元。会员尊享价：398元

内含：千岛湖啤酒20瓶+香辣鱼仔60g1包+鱼皮花生170g1包+餐巾纸

《超市买断》

一：啤酒套餐原价368会员价298元

含：千岛湖啤酒24支，中果盘1份，青豆果子1份，香辣鱼仔1，份波斯猫餐巾纸1包(仅限VIP)

二：红酒套餐原价268会员价198元

含：威龙干红解百纳葡萄酒1支，中果盘1份，青豆果子1份，香辣鱼仔1，份波斯猫餐巾纸1包(仅限VIP)

三：洋酒套餐原价468会员价398元

含：红方1支，中果盘1份，绿茶4瓶，青豆果子1份，香辣鱼仔1，份波斯猫餐巾纸1包(仅限VIP)

本店强推：千岛湖买12送6买24送24

注：飞歌现有活动全部取消，12送6、24送24保留，团购除外。

四. 宣传活动：

1. 制作海报：制作海报20张，于三月五日前夕贴于各个路口显要位置及人际密集区域。

2. 制作出的宣传单。制作出的宣传单要求公司员工在周围居家户、载人电瓶车、三轮车大量发放。

3. 网络广告：利用网络在公司现有团购网页上加载三七、三八活动信息，以色条鲜艳，明亮吸引人为主。

4. 短信：利用手机短信，从飞歌会员号码中抽取10000人作为幸运者“在此三七、三八来临之际飞歌量贩KTV特别举行节日大抽奖活动。您已成为本店的幸运VIP，只要你持本信息到店，均可获赠58元的果盘1份。(必须包厢消费，才可赠送。)

5. 店面：店内利用现有物品，另加两张广告，(用广告架撑起)一张设于总台，标示活动期间包厢及酒水活动。另一张设于大厅消防箱旁，标示三七女生节的由来。

三八妇女节促销活动方案3

一、活动背景

三八妇女节是全世界妇女共欢乐的日子，女性健康问题成为时下女性热聊话题，随着世界的不断发展与进步，女性地位越来越高，女性消费也在逐年增加，内衣作为女性必不可少的贴身衣物，它从最开始的用途转变为了与女性健康息息相关的物品，xx是一家女性内衣服饰品牌，在三八节这个特殊的节日，我们更应该送广大女性一份礼物。

二、活动的目的和意义

xx做为女性内衣服饰品牌，利用妇女节的时机，吸引顾客，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，促进店里的滞销品的销售，并且吸引更多的新顾客的注意力。通过妇女节的促销活动，营造___注重消费者的良好公众形象同时塑造和提升xx的知名度和美誉度。同时扩大湖南市场。

三、活动的主题

“关爱女性，从三八节一路向上”

四、活动时间

20xx年3月1日——20xx年3月8日

五、活动地点

湖南是地域面积较大，各市、县相对分开的省，所以此次的活动地点我们首选湖南省会长沙市，活动地点选在流量大且密集的长沙火车站、步行街、西站三个点和各专卖店。

六、活动的主办单位

xx长沙分公司。

七、活动内容

（一）有奖问答

有关女性健康小知识有奖问答，让女性更加了解女性健康知识，让顾客感觉到我们是真正为顾客服务的企业，并增加与顾客之间的沟通，提升品牌美誉度。

（二）38数字人民币翻倍

人民币数字代码有38数字，购买内衣人民币金额翻倍。给活动带来小高潮，带动活动氛围，并增加品牌知名度。

（三）海报签名送礼物

设计关爱女性海报，凡是在海报上签名的，可以免费送会员卡及100元内衣抵用券一张。让顾客感受到我们真正在让利给顾客，提升顾客的忠实度。

（四）抢购

全场内衣低价抢购（9：30—10：00、12：30—1：00、16：30—17：00），吸引新老顾客对__内衣的关注度，同时促进内衣现场销售。

八、具体活动流程

（一）场地布置

1、选好场地，沟通好场地负责人，在西站（恒生超市广场）、步行街、火车站（阿波罗商场广场）以及xx长沙专卖店。

2、物资配备，搭建舞台要用的工具，音响、话筒、小帐篷。现场销售的内衣，巨型签名海报，发放的传单，送给顾客的小礼物，店内及场地装饰物品。

3、人员安排，主持人，现场销售人员，发放传单人员，活动维持次序人员，后勤人员，以及临时替补人员，意外防范人员。

（二）具体措施

1、在3月1日—3月6日：开始分配人员发放传单宣传本次活动。在这期间准备3月7日—3月8日的所用物品，以及准备店内的装潢联系好具体人员，安排好每个项目要有具体的负责人及人员。

2、在3月8日，在长沙各xx分店举行抢购。

3、3月7日至3月8日在西站、火车站、步行街和专卖店举行xx关爱女性活动和有关人民币序列号38的序列号人民币翻倍活动。

（三）具体步骤

1、安排传单发放人员在各人流量密集的地方发放传单，火车站，汽车站，十字路口发放，大力宣传本次活动。确定好活动时的人员。

2、各店店长安排店内人员在3月4日前装扮好店内，营造妇女节气氛，在店里留出一个特区摆放抢购牌和，吸引顾客，增加销售额，和新老顾客。同时留出一个区域摆放小礼物，凡是来店内消费的女性都送，小礼物上要标明店内地址以及内衣品牌，让顾客为我们做广告，同时加深顾客品牌认识。

4、3月6日在活动场地搭建好小舞台，以及检查各工具及物质是否齐全，人员是否有变动，特殊情况的处理是否有专职人员。

三八妇女节超市活动方案活动方案5、3月7日现场活动“关爱女性，从38开始向上”，首先是内衣秀，带动现场氛围，之后是女性健康小知识有奖问答活动，增加与顾客沟通，在就是介绍_xx内衣秀，在介绍前告诉顾客我们之后有惊喜送，这样就可以抓住顾客，之后告诉顾客今天有两小时时间，人民币序列号有38的’，可以人民币翻倍使用，增加销售额。让顾记住我们，提高知名度。

6、3月8日妇女节，继续活动“关爱女性，从38开始向上”，现场我们首先把关爱妇女巨型海报拿出来，进行签名送会员卡及100元抵用券活动，让顾客感受到我们在关爱他们，同时开发新客户，并现场销售内衣，有低价抢购活动。各专卖店也举行抢购活动，同时购买内衣送礼物、免费办会员卡活动和人民币有38序列号人民币翻倍购买女衣。打响xx在湖南市场，让人们认识xx，提高美誉度。

九、经费预算

十、结束语

三八妇女节促销活动方案4

20xx年3月8日妇女节即将到来，三八节是妇女的节日，妇女权益及价值越来越受到全社会的关注，所以我们酒店在这一天要让妇女朋友认识到我们尊重她们，我们知道她们的价值。这是我们酒店品牌宣传和树立形象的机会。

一、活动时间：3月8日

二、活动内容：

餐饮部：推出绿色健康消费。

1、3月8日，当天在四季文华酒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、玉米汁等等）。每位到店女性顾客均赠送康乃馨鲜花一支。

2、3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在四季文华酒店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。（精美小礼品），3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。

3、3月8日，当天在四季文华酒店消费的女士团体，消费满1000元以上，可享受8折优惠。

4、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）

5、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。

厨房部：制作适合女性顾客的绿色健康、具有美容功效的菜品菜单。

行政部：制作酒店宣传标语在LED和大厅摆放易拉宝，内容如下：四季文华酒店为庆祝三月八日“国际妇女节”的到来，为女性消费者推出特大惊喜——

自20xx年3月3日起至20xx年3月10日，凡来四季文华酒店消费的女性顾客，皆赠送特制——菜品一份。

（“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，所赠送的菜品是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。

营销部：根据酒店的促销方案，进行大力宣传特别是周边企事业单位的妇联组织。

三八妇女节促销活动方案5

作为女性的节日，三八妇女节对于美容院来说是一个重要的促销节日，大大小小的美容院都会在这一期间推出各种各样的促销活动。在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，美容院三八节促销方案该如何去设计呢？要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。作为女性的“三八”妇女节，是美容院一年内必须要抓的四大节日促销活动（三八妇女节、五一劳动节、十一国庆节、元旦春节）的“第一战”，对全年的销售有着至关重要的意义。

一、促销主题确定

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题确定上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，近一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

参考主题：三·八节“专为女性预备的双重厚礼”(注重促销活动中的优惠);美丽人生，幸福女人(抓住幸福的感觉);为你的“她”延续情人节的浪漫

二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

抽奖促销

案例1 XX美容院：让您美丽，让您的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间内，在贵夫人美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有：dvd，电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂家的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2 XX国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期间内，凡在秀颜国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

1) 首先，在明显位置展示参加此次促销活动的奖品(手机1部、充值卡10张)，并把消费者的手机号码和奖品编号一起放入抽奖箱中，作为抽奖数据库；

2) 在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)

3) 在3月15日活动最后一天，聘请国家公证处公证人员进行监督，把一整套抽奖卡(奖品编号和顾客的手机号码)放入一密封的抽奖箱中；

4) 在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；

5)

中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得秀颜防晒霜一支。

活动重点提示

1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。

2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。

3、记分卡使用详见积分看使用细则。

4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。

5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。

6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。

7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，**诚信美容评选。

具体操作：

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨“妆点美丽人生”大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号—

14号，美丽女人访谈录，专栏“我的美容院”诚信美容院问卷调查。报社对被

评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的特有气质。

活动四：15号，**美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

其他促销形式：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加**元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

有奖问答。提的问题都与化妆和保养有关，主要目的是让女性同胞关爱自己，让男士了解如何为身边的女性服务，为她们着想。

附：

XX美容院“三八”妇女节整合营销推广方案

XX美容院位于XX市美容美发店最集中的一条街道上，开店历史有三年多，原来只是有四五十平方米营业面积的一个小店。一年前，由于持续稳定赢利，经营者又在旁边盘下一间商品房，重新装修了一下，目前算是有百十平方米营业面积的中等规模的美容院。然而，自从扩店之后，生意虽然没有出现下滑现象，但是也没有出现销售高潮，没有达到扩店后所预计的增长。

刚刚经过情人节的促销活动，由于XX美容院所处位置是市内美容美发店最集中的街道，周边各个美容院的促销形式和促销

内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，促销手段太雷同、太俗套、太泛滥、纯商业味较浓，活动没有品味，美容院形象提升推广严重匮乏。所以，情人节的促销活动反应平平，销售额并没有怎么增长。如果XX美容院能够率先在促销手段、活动品位、形象提升方面取得突破的话，就能够拉开与周围其他美容院的距离，从而占领市场竞争的优势。

寻找天下幸福情侣，推广爱情保证金计划

爱情是人类永恒的主题。爱是婚姻最完美的保证！热恋的季节盛开着甜言蜜语，情人节的激情狂欢过后，生活开始归于平静，以后的以后，我们还会一如既往地相爱吗？拿什么来保证爱情的永恒？相依永远，印证永恒！

以上是XX美容院在推广实施爱情保证金计划宣传方面的引导词。之所以要实施这个计划是基于对顾客的心理调查：无论是年龄大的顾客还是年龄比较小的顾客，来美容院做美容的心理动机有一个主题曲，那就是想保住爱情！得到健康、得到美丽是生理需求，获得信心、增强魅力则是爱情方面的需求。那么，美容院就可以从这个层面找到结合点，以满足顾客想保住爱情的心理需求为出发点，以增加美容院的销售为最终目的，开展爱情保证金计划。

寻找天下幸福情侣，是推广实施爱情保证金计划的第一步。为此，XX美容院进行广告宣传：凡是在活动期间（2月20日—3月10日）带着自己的爱人（或者爱人的照片、证件，或结婚证）在本店消费满1500元以上，即可得到XX美容院发行的爱情充值卡一张。凭此卡，以后每一年XX美容院将自动为其充值50元，并负责为幸福情侣购买一棵长青树

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/815010214233011332>