

# 化妆品活动策划方案

## 化妆品活动策划方案 1

活动主题：

月下人美，中秋佳节，\_\_化妆品店和您不见不散

活动地点：

\_\_X化妆品店

活动日期：

9月15日到9月17日

活动目的：

在中秋佳节优惠促销，刺激顾客消费欲望，以提高化妆品店的销售业绩。

## 二、活动宣传工作

1、在中秋节的前半个月，去附近的社区，派送传单。

2、如果是大型的连锁店，还可以去当地的报刊和杂志上做宣传，提前造势。

3、制作中秋宣传海报，通过展板的形式宣传。

4、利用微信、微博、短信和电话等方式，将中秋促销信息派送出去。

### 三、促销活动内容

#### 1、联合促销买一送二

联合促销是化妆品店销售中出奇制胜的一种方式。在中秋当天，化妆品店可以和月饼商家合作，享联袂出演销售的高潮。方法其实很简单，就是在活动当天，推出买\_\_化妆品送月饼活动，只要在当天消费的满\_\_元的顾客，都可以获得一张VIP体验券和一份精美的月饼。而月饼商家，可以采用相同的方式，向消费者赠送该化妆品店的优惠券，以达到相互推销的目的。

#### 2、折扣促销全场 8.5 折

折扣促销是化妆品店销售中见效最快的一种方式。在中秋活动当天，可以将所有彩妆、护肤产品或者店内特色项目，以全场 8.5 折的方式，给顾客足够的优惠。虽然折扣促销，会减少化妆品店的利润，但是却很容易赢得顾客的好感，从而留住更多的顾客。

#### 3、活动促销中秋佳人活动

月下美人的活动，要侧重对顾客的服务，以此为前提，进行合理的促销方法，这样才能赢得顾客的芳心。所以，在节日当天，可以开展一些顾客喜爱的活动，譬如中秋佳人的活动。将化妆品

店装扮的诗情画意的一点，然后邀请化妆品店的顾客过来尝月饼，一起赏月。

#### 四、中秋促销广告词

1、中秋佳日，情系\_\_化妆品店

2、中秋之日，免费化妆、面膜等，全场八折

3、中秋合家欢，佳日大献礼

#### 化妆品活动策划方案 2

活动目的：

1、圣诞节、元旦双节将至，正是化妆品销售的旺季，本活动可以提升日销量，促进店内的整体销售。

2、本活动方案以店内整体销售为出发点，力求增加整体销量。

3、这次活动对进一步提升\_\_店在当地的知名度会有较大的促进作用，同时也会帮助该店在与其它竞争对手的力量对比中占据比较有利的地位。

4、这次活动会有利于经销商规划店内的品牌，有利于全店的精细管理。

活动对象：

\_\_\_\_市内及周边的化妆品消费者

活动主题：

迎双节 纯美情动女人心

(1)活动方式：

\_\_\_\_化妆品店可采用几店联动的连锁促销方式，以四条线作为活动的有序开展模式。

具体环节：

A、以迎双节为主线，以纯美情动女人心，圣诞元旦送炫礼这个主题为第一条线，突出纯美化妆品店的整体特色，建议印制纯美丽人储蓄卡，只要在店内消费 48 元的顾客均可赠送本卡一张，成为本店的会员，同时获得精美礼品一份，这样的储蓄卡可以建立贵店与顾客的长期合作关系，并在一定程度上打造纯美化妆品店的形象。本卡可根据顾客的消费情况抵现使用。

B、以“迎双节 盛券在我”为主题，两种促销模式

(1) 68 元+1 元=168 元

购物满 68 元+1 元送价值 100 元产品(此产品以厂家或代理商免费配送的产品为主，增大刺激性)

(2) 200 元=400 元赠代金券

购物满 200 元赠总价值 200 元代金券

(此代金券以购买指定产品为主，在购买指定产品时可冲抵现金使用，可选择要处理掉的产品为主)

C、以买赠为第二条线，突出纯美化妆品店对支持和关爱的顾客朋友的真情回馈，以利益吸引消费者进店购物。

主打品牌的赠送以买 28 送 8 元，买 98 送 18 元为主。

D、以各品牌的独立赠送为第三条线，各品牌可以根据自身的条件提出赠送方案，这样可以巩固本品牌的老顾客，也可吸引一些新顾客，但需要注意的是尽量使各品牌的赠送力度达到一个动态的平衡，这样才能保持多品牌齐头并进的态势，对于维护品牌的长期生存具有重要的作用和意义。

(2)确定刺激程度：促销要取得成功，必须使活动具有刺激性，能刺激

目标对象参预。刺激程度越高，促进销售的反应越大，但这种刺激也存在边际效应递减。因此，须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

活动时间和地点：十二月三十日至元月四日。

广告配合方式：

一次成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法，选择什么样的媒体炒作，这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

根据这次活动的情况，建议经销商印制 **DM** 宣传彩页，幅面以 **A4** 大小，双面四色铜版为宜。**DM** 彩页要设计精美，更能吸引消费者的目光。

同时建议店方在店内将参加活动的产品，及赠送给消费者的产品做形象堆头，并在适当地点摆放各品牌的 **X** 展架，最好用汽球、小挂件等装饰店内空间，为这次活动营造温馨喜庆的购物氛围，从消费心理上刺激消费者的购买欲望。

#### 前期准备：

(1) 人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，各个环节都考虑清楚，无空白点，也无交叉点，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

(2) 物资准备：对活动需要的赠品、代金券、中样、试用装、抽奖用品及其它备用品要准备妥当，用单子罗列出来后，按单准备，确保齐全，否则必然导致现场的忙乱。

(3) 方案实验：本方案是在经验的基础上确定的，因此有必要进行实验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。

## 中期操作

中期操作的主要内容是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件。在方案中就对参预人员各方面的纪律做出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，做到忙而不乱，有条不紊。同时，在实施过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

## 后期延续：

鉴于其它精品店的成功经验，建议王姐在发展会员方面再下一番功夫，因为会员数量的多少能对贵店的发展起到至关重要的作用。

## 活动达成销量：

按 40% 的利润点计算，此次活动的销售量应在 40000 元以上，那么利润为 15000 元左右，以上活动方案的投入比率应该达到利润额的 30—40%。

## 意外防范：

每次活动都可能出现意外。比如天气变化导致促促销活动无法进行、城管等政府部门的干涉等无法继续进行，所以必须对

各种可能出现的意外事件做出必要的人力、物力、财力方面的准备。

效果预估：

预测这次活动达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功经验和失败的教训。

如果各个环节配合默契，这次活动应该能够达到预定的销量。

### 化妆品活动策划方案 3

活动主题：缤纷好礼，超值优惠。

活动地点：\_\_连锁店。

活动时间：\_\_月\_\_——\_\_日

活动道具：张贴告示、产品堆头、奖品摆放。

活动人员：本店员+贴柜美导。

活动目标：\_\_万\_\_千

活动奖励：

1、完成个人销售目标的销售人员奖励现金\_\_元。



2、销售业绩最为突出的一位销售人员奖励\_\_元。

活动方式：

超值赠送、神奇抽奖、互动游戏。

#### 化妆品活动策划方案 4

前期宣传：

1. 宣传单肯定是要有的，宣传单印得精美些，多找几个人去发，最好统一服装，具有宣传效果。早晨到居民小区，上班时一看门就可以看到。中午晚上到小学门口，那些等孩子放学的妈妈们一般都很无聊正好用这时间详细看看宣传单，还有就是晚上散步的人，要有针对性的发，18到45岁之间的女性和20到30之间的男性，避免浪费。

2. 找建设局协商，在街上悬挂一些横幅，可以用一些爆炸性的字眼：化妆品产品全市最低价！这样才能吸引别人的眼球。最好多挂一些时间。

3. 找两辆小卡，把大幅的宣传彩页四面贴在车厢上，加上音乐，每天在县城各条道路转，这个一般做宣传的都知道，很简单。

4. 租两个打气球挂上竖条幅，在广场前期造势。

5. 在县城的地方论坛发布软文广告，增加本店的知名度。

6. 店面门口可以安上写有化妆品用后效果的跟踪事例，让消费者安心。

活动主题：您的美丽，由我们负责！

永葆青春，从我们开始！

活动内容：

1. 利用顾客的便宜心理。你家店肯定也会有日化产品，像牙膏，洗发水，香皂之类的，一般这种东西利润不高，但是利用好了也能发挥很大的作用。这是家家都会用到的东西，首先你可以打出一个招牌：日化用品全市最低价！只是一毛两毛的就能吸引很多人光临你的店，县城里一传十十传百，这样就有了人气。最好是宝洁，联合利华之类大家都熟悉价格的产品，这样一来顾客就会觉得你家东西都比别家便宜，不管买什么都更喜欢到你这来。

2. 你搞活动厂家肯定会有支持，你可以向哪一家要一些气球，一般上面有字的宣传气球质量也都比较好，五月底正好马上六一，可以在宣传单上印上：凭此单进店有礼。来的顾客有小孩子就给一只气球，如果有厂家免费赠送一些袋装的试用装更好，可以给那些潜在顾客。

3. 只要是活动期间购买品牌化妆品都赠送贵宾卡，声明贵宾卡平时是要花 30--50 元购买的，凭此卡购买品牌化妆品可以打

折，可以积分兑换奖品，制作一张贵宾卡使用说明贴在醒目位置。目的建立与顾客之间的长期关系。

4. 抽奖活动。一般的活动都离不开。可以设两种方式，购买不同价格的产品抽奖方式不一样。一：购买产品 38 元以上可以抽奖，奖券性质的，告诉顾客绝无空奖，人们才有购买的动力。一般是幸运奖一些试用装啊，四等奖 30 名，奖品牙刷，鞋油什么的，三等奖 20 名，奖品啫喱水，洗手液，沐浴露之类，二等奖 5 名，奖品功能锅什么的，（事实证明可以设一些化妆品之外的耐用型奖品，这样对顾客更有吸引力。）一等奖 1 名，奖品折叠自行车一辆。（奖项仅供参考。）二：购买 68 元以上品牌化妆品的可以参加抓现金活动，里面放一些一毛五毛的硬币，当然五毛的要少，在一个箱子里，顾客把手伸进去，抓出多少就送多少，可以把口剪得小一些，一般顾客抓出来的不会超过 10 元，大概就是 5-7 元之间，可以反复试验一下。新颖的方式更会引起顾客的兴趣。抽奖时间最好是固定在某一天的某一个时间，比如最后一天的上午十点开始，十二点结束。这样前几天的顾客都会在这一天聚在一起抽奖，又形成最后一天的小高潮，抽到奖的顾客要胸带红花合影，反正尽量引起轰动效应。抽奖的最低限额不要太高，要接近县城居民的接受水平。

5. 既然楼上有美容美体这方面服务，当然要力推。除了楼上产品也适用以上活动外，还要推出购买品牌化妆品满 100 元送楼

意识的人都会考虑的，免费赠送一次效果好的话，也就成为楼上的顾客了，这样带给店里的利润会更大。每位顾客最好留档案，以便日后回访。

6. 要有美容师帮助顾客分析皮肤，最好有皮肤测试仪免费测试皮肤和头发，顾客看到自己的皮肤有缺陷才会引起护肤的意识。注意不要说得太严重以免引起顾客反感。美容师皮肤要好，最好语音温柔，懂得顾客心理。如有厂家美容导师在最好，一般顾客都相信“外来的和尚会念经”，可以设置一块地方，像门诊一样，供顾客坐下来详细咨询，导师给予详细解答。

7. 确定哪一天开业，以后每年的这一天就是店庆，最好想个主题，比如第一届化妆节什么的，比较有意义，顾客也比较记得住。既然是化妆节，肯定少不了彩妆，可以请一位化妆师给每位做美容的顾客或者购买品牌化妆品的顾客免费化妆，有需要彩妆的顾客，有了专业化妆师试妆，效果肯定也不一样。活动期间可以选店员或者有兴趣的顾客做示范，给顾客看化妆前和化妆后的区别，县城顾客对彩妆意识不强，但也在逐步上升，一般针对20--35 之间的女性。

8. 设置一些换购产品。比如平时 15 元的啫喱水，买够 38 元可以以 10 元价格购得。设立一个换购区。这样买够 38 元即可以抽奖也可以换购，顾客一般很难抵挡住这样的诱惑。换购的产品

只有你一家有别家没有，没办法比较价格的产品。

9. 因为马上就是夏季了，肯定离不了防晒霜，可以针对防晒做\_\_，品牌化妆品购满多少加多少就送防晒霜。比如泊美购满200元再加10元送原价68的隔离防晒霜一支。具体价格可根据店内商品斟酌。也可准备一些遮阳伞，披肩，防晒手套之类的做礼品或奖品。

10. 开店当然要有打折的产品，根据品牌利润确定打几折，满一定金额送什么赠品。另外还要有比平时更便宜的日化产品，一般洗衣粉，牙刷，洗发水，纸巾之类日常用的。因为马上六一，孩子们都放假，建议设一些儿童用品特价区，赠品也可准备一些玩具类的，孩子喜欢，家长肯定掏腰包。图案价格要印在宣传单上。

11. 活动期间生日的顾客凭身份证或者户口本可免费领取礼品一份，礼品随店内情况设置。

12. 可准备一些代金券在店内消费一定数额后发放，为以后的长期顾客做准备。

13. 可视店内情况，多推出一些低价产品。对女学生群体免费教其美容知识，吸引她们。推出生日免费试用活动，推广产品。

们的家长也会成为潜在客户。

以上活动项目较多，店主可以选几项影响较大的印在宣传单的醒目位置，开业活动最好多搞几天，为最后一天的抽奖聚集人气，同时也打响知名度。最好设置两名形象气质较好的员工在门口迎宾，有顾客进门一定要微笑欢迎，首先给顾客一个温馨的感觉。对于一家店来说，顾客第一次登门的印象最重要，一定要用专业舒服的服务态度留住顾客，一个县城本来人不是很多，美誉度要比信誉度更重要。

#### 活动现场：

1. 专业的演出队是少不了的，可以根据经费在你们当地或市里邀请演出团队。请一位台风比较好能随机应变的主持人，中间穿插有奖问答，赠送小礼品。最好能请到乐队，因为化妆品很大一部分消费群体是年轻人，对乐队都比较感兴趣。设置一些特价产品，每天只销售 100 件，最好是日用品，这样肯定每天一早就有人在门口等，宣传达到了，效果太好的话，可能还要维持纪律，按先后顺序购买，没买到的第二天自然还回来，这样一大早就可聚集人气。人都有凑热闹的天性，这样还愁没有顾客吗？

2. 门前有学校也是个很好的媒介，可以在学校旁边设立宣传牌，上书：通往美丽之路等等。用气球什么的把牌子装扮一下，让人从老远一看就赏心悦目愿意往店里去。店门口建议设置彩虹

给顾客以购买的动力。

3. 门口要设立广告牌，上面是搞活动打折的产品，以及本次活动的细则等等。可以手写，也可以请广告公司设计，花不了太多钱。大气球仍悬挂竖条幅在门口或广场。

### 活动程序

八点开门，员工统一着装，放音乐，跳导师教的手语操或舞蹈，建议优雅大方。最好导师领舞。

八点半，开始销售限量销售的特价产品，发给顾客号码牌，按顺序购买。门口迎宾到位，如有个子高挑皮肤细腻的迎宾最好。期间可能会有些混乱，注意店内防盗，员工务必要热情服务，给顾客良好印象。

十点，开业典礼正式开始，鸣炮庆祝，最好是礼仪公司的礼炮，天女散花般彩纸从天而降。播放音乐或者乐队演奏引起路人关注，由主持人宣布开场，店主致辞：尊敬的各位父老乡亲，各位姐妹朋友！今天是我们开业的好日子！多谢各位朋友前来捧场，本人不胜感激。小店将秉着全市最低价的宗旨来回报各位乡亲！您的美丽就是我们的责任！

十点后，会有更多顾客进门，注意好接待。会有顾客索要代金券，贵宾卡和抽奖卡片，由专人凭购物小票发放。

期间，乐队一直演奏，如经费充足，有些搞笑小丑或杂技效果会更好。中间穿插有奖问答，可以设置一些美容护肤类的问题，答对者发一张卡片到店内领取，总之是吸引顾客到店内去，多转几圈也许就能发现需要的东西。

十二点，演出暂停，告诉顾客下午2点开始，仍有限量特价产品和演出，这样下午也不至于冷清。午间播放音乐。

经费预算：

前期宣传

宣传单 3000 份 经费 1500 元

横幅竖幅 5 幅 经费 100 元

小卡宣传 2 辆 经费 200 元

共计 1800 元

活动中

气球 无数个 厂家提供

贵宾卡 1000 张 经费 1000 元

代金券 1000 张 经费 500 元

抽奖箱 2 个 自制



广告牌 2 个 经费 50 元(桥头一个, 门口一个)

礼仪公司 1 家 经费\_\_元左右

共计 3550 元

## 化妆品活动策划方案 5

活动目的:

1、圣诞节、元旦双节将至, 正是化妆品销售的旺季, 本活动可以提高日销量, 促进店内的整体销售。

2、本活动方案以店内整体销售为出发点, 力求增加整体销量。

3、本次活动对进一步提升\_\_店在当地的知名度会有较大的促进作用, 同时也会帮助该店在与其它竞争对手的力量对比中占据比较有利的地位。

4、本次活动会有利于经销商规划店内的品牌, 有利于全店的精细管理。

活动对象:

\_\_市内及周边的化妆品消费者

活动主题:

迎双节纯美情动女人心

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/936234240100010220>