# 最新护肤品促销方案详细(五篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-04

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**护肤品促销方案详细篇一**

工作任务：做好宣传工作，制造影响力。

1：在微信朋友圈和公众平台发布活动时间和内容，将活动信息传达给消费者。

2：电话qq等手段通知新老客户活动内容

3：派发宣传单。价格控制在0.1-0.2一张。中型活动2500张左右，小型活动1500张左右。扫码关注微信，并分享活动内容到朋友圈，赠送礼品(鲜丽然小分子玫瑰水等)。或者赠送活动当日的39元现金抵用券每人仅限使用一张。(此项工作可持续到活动结束)

二：活动时间：5月1号——5月3号

活动内容：1.扫码关注微信平台并分享朋友圈送礼品或者代金券。

2.品牌打折，对大家熟悉的某些品牌和产品，特别是具有吸引的品牌，可以全系列打折优惠促销可以迅速聚拢人气，提升入店率

3.优惠套餐。

套餐一：打折销售，全场8.8折可是用现金抵用券。原价满200元可以使用抵用券，实际付款金额满300元可以参与抽奖环节。(折扣和奖品可以根据店面实际利润设点)礼品可以是丝巾，公仔等

套餐二：加钱增购，当消费者达到一定消费金额时可加少量的现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引度，曾购金额要根据换购产品的成本来定(如买满200化妆品+50元可获得价值165元鲜丽然小分子玫瑰水一瓶)

套餐三：活动期间办会员卡或充值均有好礼相送。比如充200送50等。

三：注意事项

1.套餐均可单独使用或者混合使用，根据利润算好折扣范围。现场人员安排到位，整个活动过程要流畅。店长要根据实际情况实时做出调整。

2.营造好现场的消费氛围，热情接待每一位消费者，并不断重复促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识。

3.老客户进店后，促销人员尽量避免繁琐的语言，通过沟通将促销活动重点告知老客户。在保证可单量的基础上快速成交。

4.新客进店时，若新客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销，可利用免费化妆，免费咨询的过程留住客户，再寻找机会销售。

5.促销活动火爆，消费人数多，促销人员要抓紧时间，先成交最易成交的，之后成交客单量最高的。其他客户放在之后及时沟通。

四：各位鲜丽然的经销商们，如果要做五一活动请与公司联系。公司可以提供礼品，赠品以及其他帮助。祝各位经销商代理商们，生意兴隆，打响五月低一枪。

**护肤品促销方案详细篇二**

一、活动主题：

这个夏天让你的美如花般绽放

二、活动执行时间：20\_\_年5月1日至20\_\_年5月5日

三、活动对象：所有顾客!

四、促销活动位置：专柜及玉兰油前面旁边的位置。

五、活动宣传方式：宣传单、场外布置kt板、等物料宣传。

六、活动目的：新会员招募，品牌宣传。

活动期间，由资深护肤师为你免费防晒，免费眼部护理，免费面部护理，让你的皮肤轻松享受阳光的洗礼!让你的美如花般绽放!

七、活动内容及形式：

1、凡购买丸美系列任何产品两瓶，即可获赠一张刮刮卡，获得一次100%中奖的抽奖机会;

2、凡购买丸美系列任何产品四瓶，即可获赠两张刮刮卡，获得两次100%中奖的抽奖机会;

购买越多，中奖越多，100%中奖!

3、丸美(金沙海蓝)嫩白防晒买200送100!

凡购买丸美(金沙海蓝)嫩白防晒系列产品满200元，

返100元现金券用于购买丸美(金沙海蓝)嫩白防晒指定产品。

■凡刮中五等奖，即免费获得价值98元的丸美巧克力丝滑系列五件套体验盒一盒;

巧克力丝滑洁面乳5ml

巧克力丝滑水7ml

巧克力丝滑乳5ml

巧克力丝滑精华2ml

巧克力丝滑眼乳霜2ml

■凡刮中四等奖，即免费获得价值168元的丸美高机能激白系列精致四件套礼盒一盒;

高机能激白洁面乳15ml

高机能激白培养水15ml

高机能激白日霜10g

高机能激白隔离霜5ml

■凡刮中三等奖，即免费获得价值308元的丸美小黑瓶egf修护液一瓶

■凡刮中二等奖，即免费获得价值794元的丸美弹力蛋白精华系列(三件套)礼盒一套;

弹力蛋白洁面精华120ml/188

弹力蛋白特润精华20ml/318

弹力蛋白晚霜50g/288

■凡刮中一等奖，即免费获得价值1098元的丸美金沙海蓝ol专业防晒(六件套)礼盒一套;

金沙海蓝冰河洗颜泥100ml148

金沙海蓝冰河保湿喷雾60ml158

金沙海蓝冰河修护凝露60ml208

金沙海蓝眼部防晒乳15mlspf19218

金沙海蓝嫩白防晒乳45mlspf18pa++168

金沙海蓝激白防晒精华隔离乳45mlspf30pa+++198

会员入会特别好礼：不需购买任何产品只要按要求登记成为丸美《爱美会》会员(必须登记资料齐全)每人可获赠刮刮卡一张，获得一次100%中奖的抽奖机会!

注：必须是精品店其他化妆品品牌vip女性会员。

■凡刮中纪念奖，即免费获得丸美日本胶原紧致系列试用装1袋;

■凡刮中三等奖，即免费获得15ml丸美巧克力丝滑洁面乳一支或5ml巧克力丝滑隔离霜一瓶;

■凡刮中二等奖，即免费获得价值98元的丸美巧克力丝滑系列五件套

体验盒一盒;

■凡刮中一等奖，即免费获得价值168元的丸美高机能激白精华系列精致四件套礼盒一盒;

**护肤品促销方案详细篇三**

一、活动主题：

三八女人购物节(根据店铺实际情况修改)

二、活动时间：

20\_\_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

三、活动目的：

a、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。

b、通过路演增粉增加客流，提升店铺销售业绩，实现业绩翻倍。

四、活动内容：

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。珠宝店3.8节活动方案。

五、活动形式：

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。

**护肤品促销方案详细篇四**

一、定位。

分析自己化妆品消费群体的消费习惯、消费水平，这一数据根据专营店以往同时期或相近时期店内顾客的客单量、购买单品价格带、购买频率、品牌购买动向、畅销产品分类，同时还要分析商圈目标消费者的构成，以及当地消费者喜欢的促销模式、赠品等构成。分析数据出来后才能做出有针对性的促销对象及促销产品，以及采用何种促销方式。

二、促销活动手段。

常用的促销活动手段主要有产品特价、品牌折扣、买赠、加钱增购、限时抢购、空瓶抵现换购等等。

1·特价

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力度的。

2·品牌折扣

面对大家熟悉的某些品牌，特别是具有吸引力的品牌，可以将全系列产品在促销期间打折优惠销售。可以迅速聚拢人气，提升入店率，但是因为品牌产品的利润率本来就不是很高，打折后利润率则更低了，因而店内促销人员在进行销售时要学会转移销售，将消费者的购买方向引导至专营店经营的主利润品牌上。

3·买赠

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：(如买某品牌两款任何产品送一支护手霜;买三款送一支护手霜加一个面贴膜;或是买满多少金额送一支护手霜等等方式)。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，(如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等)。

4·加钱增购

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。(如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。)

5·限时抢购

限时抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。限时抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

6·空瓶抵现

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。(如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

要提升消费者的入店率，商家还可以对消费者开展免费化妆、免费咨询、抽奖活动，更好地吸引消费者，配合店内促销活动，达到促销目的。

促销活动在市场上不凡其多，促销活动方案的内容要有活动重点，即凝聚点，我们可以单独做某一个项目，也可以以买赠、加钱增购为主要活动项目，而限时抢购、空瓶抵现可作为附助活动内容。各种方式的运用要恰到好处，把握好细节的运用才会有很好的产值。活动方式不可乱用，要因地制宜，在商圈内促销活动的针对性要强，有的放矢，才能真正有效果。

三、化妆品促销活动销量提升注意事项

a、促销人员一定营造好现场的消费氛围，热情接待每一位入店消费者，祝福节日快乐，并不断地重复促销活动的重点内容，刺激消费者的消费意识，通过有效的沟通去提升销量。

b、老顾客进店后，促销人员应尽量避免繁琐的语言，通过直接的沟通将促销活动重点告知老顾客，在保证客单量的基础上快速成交，便于接待更多的消费者。

c、有新顾客进店时，若新顾客对店内经营品牌不是很熟悉，不要强行推销。可以充分利用免费化妆与免费咨询，通过免费咨询或免费试妆(试妆时护肤和彩妆一起上)进行沟通并延长逗留时间，寻找机会销售。

d、促销活动火爆，消费者人数多，促销人员要抓住销售的重点，面对消费者不要过于纠缠于某一个消费者，先成交最易成交的，之后成交客单量高的，其他的消费者放在之后及时沟通。

**护肤品促销方案详细篇五**

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

⑴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

⑴ 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)

⑵ 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。

⑵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，选择什么样的煤体炒作，这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

根据本次活动的情况，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\_展架，最好用汽球、小挂件等装饰店内空间，为本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：

⑴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。

⑵物资准备：对活动需要的赠品、代金卷、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。

⑶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的无法进行、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，本次活动应该能够达到预定的销量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找