# 妇女节促销方案策划(15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-07

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。妇女...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**妇女节促销方案策划篇一**

：

3月8日

餐饮部：推出绿色健康消费。

1、3月8日，当天在xx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xx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xx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。

**妇女节促销方案策划篇二**

快乐女人欢乐行，现金礼品大放送

1、利用竞品换购优惠拓展新客源;

2、提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩;

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度;

20xx年3月5日-20xx年3月15日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1、抽奖：活动期间，凡在美容院消费金额在xxx元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，(即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。)

2、打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的\'其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理(注：不超过该卡一半的次数)，同时享受正常开卡优惠政策;凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒)在美容院购买相应的产品，一个空瓶(或包装盒)可获九折优惠，二个空瓶(或包装盒)可获八五折优惠，三个空瓶(或包装盒)可获七八折优惠(注：总数不超过三个);

3、送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，如果能采用《发型设计软件》给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴;

4、送会员卡：活动期间，所在老顾客可获赠由美容院赠予的“感恩金礼卡”一张(金额为3月5日至3月15日的顾客在本店消费总额的5%～10%，限在活动期间使用)，活动期间凭此卡面值金额在美容院可抵扣相应消费金额;

1、制定活动销售目标，并分解给各美容师相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏;

2、美容院店内须进行适当布置，营造三八节的促销氛围，刺激顾客的购买欲望;

3、活动宣传可通过店门悬挂横幅(或x展架)，派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播。

在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，美容院三八妇女节活动方案该如何去策划呢?以上的方案可以解决您的问题，要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。如果您需要创意的三八妇女节活动策划，可以到一品威客网征集方案，百万威客可以可以提供您最好的活动策划方案。

**妇女节促销方案策划篇三**

：3月1—15号

女性

寻找美丽—美丽女人—我的美容院

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。

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。

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。

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。

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。

1)扮靓女人，节日多多送

3月8日生日或是3月8日结婚的\'顾客可凭身份证或结婚证可赠送体验卡一张。省、市级的“三八”红旗手，凭证书和身份证可免费获得一次美容项目。身份证尾号是38的女性朋友，凭身份证可获得美容院提供价值xx元大奖一份。

凡在活动期间消费满xx元的顾客，可以获得美容院赠送的价值xx元的礼品一份;活动消费满xx元的顾客将可以获得价值xx元礼品，xx次免费美容的机会。

注：具体的活动规则，可以根据美容院具体的产品和项目设立。

2)爱自己，从护肤开始

寻找肌肤“专属”天使，凡在3月8日在美容院购买任何一款产品，都可以享受买2送1，过了这个“春”就没有这个“惠”，全场x折起，满多少送多少，多买多送。

宣传：正门和店内拉彩旗、气球，并且将广告和店内的微信二维码放在门口明显的位置。活动之前可以通过发微信、微博还有宣传单进行造势宣传。

1、许愿墙

许愿墙是承载愿望的实体，它是一种建筑，人们在上面涂涂画画或贴上小纸片，写上自己的愿望、期盼、祝福等;现在也用在网络上，一般是网站独立的一个空间页面，供人们展示许愿、祈祷、祝福等。

美容院可以留出或简单装饰好一面墙壁(贴小纸片的墙是空白的)，然后准备好各种颜色的小纸片，顾客来了以后，可以在纸片上写下20xx年的心愿，如“希望今年变得更漂亮”、“我要保持身材”，“希望皮肤可以越来越白”、“每天都会有一个好心情”等愿望。

2、鲜花

美容院的顾客以女性居多，三八妇女节又是女性的节日，每个女人都爱花，而且不分年龄段，所以，美容院在接待区、美容区摆上一束鲜花，一定会让顾客们的心情很好。三八妇女节正值春天，小编建议美容院购买由几枝多头粉香水百合，多枝粉康乃馨，满天星+绿叶适量组成的鲜花。鲜花上面用粉色纸片写上花语： 暖暖的风，暖暖的阳光，春暖花开的日子，捎上我暖暖的祝福!

**妇女节促销方案策划篇四**

时间：3.8—3.12（周日）

内容：凡女士买单，所有服务项目打8折（6~9折）。

宣传：

1、在店门口做喷绘或写真的广告牌。

2、在吃饭（客人）前，将此次活动的宣传资料在饭店、闹市区、酒吧、小区等场所发放。

3、所有宣传广告上须有“今天她买单”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

时间：3.8—3.10

内容：凡携女士来店消费男士，均可选取一只精美鲜花花，献给日夜操劳的她。

宣传：

1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，摆上一大束鲜花。

2、将宣传页在3.4日邮寄消费群体。

3、所有宣传叶上须有“鲜花送给她”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。（附例）

时间：3.8—3.12

内容：凡来店消费女士，均可获赠足疗免费卡一张。

宣传：

1、在店门口做喷绘或写真的广告牌，把卡的图片附上。

2、在报纸上登载广告或在超市门口发宣传页。

3、所有宣传叶上须有“一次消费，两次享受”的主题，并写明活动内容、时间和地点以及电话。

注意事项：

1、店内所做活动，须提前向员工详细说明。

2、活动前，须给员工做服务礼仪和技术的加强。

3、发放资料需由经理带领，选择适当人群发放。

4、活动期间员工不许请假。

5、对活动效果做评估，总结活动的经验与过失。

**妇女节促销方案策划篇五**

3月8日

(1)3月8日，当天在\*\*餐饮总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)

(2)3月8日，当天生日的女性顾客，凭有效身份证，在\*\*餐饮总店消费均可获得酒店为你准备的生日礼物。(精美小礼品)

(3)3月8日，当天在\*\*餐饮总店消费的`女士团体，消费满500元以上，可享受8折优惠。

(4)3月8日，当天在\*\*餐饮总店消费满1000元以上的顾客，可吃多少送多少哦!

(5)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)

(6)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。

(7)3月8日出生的女性，可凭证件享受全单8折的惊爆特价。\*\*饭店有限公司为庆祝三月八日“国际妇女节”的到来，为女性消费者推出特大惊喜--自3月3日起至3月8日，凡来\*\*餐饮总店消费的女性顾客，皆赠送特制--xxxx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xxxxx是以每桌为单位，而非以人数为单位赠送。男同胞的美容也非常重要的哦!

**妇女节促销方案策划篇六**

快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推(单张小票限3次)。

奖项设置：

一等奖：10名价值xxxx元礼品一份

二等奖：30名价值xxxx元礼品一份

三等奖：80名价值xxxx元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

三八节商场活动方案3：快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人!(心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供)

奖项设置：

冠军：1名价值xxxx元礼品一份

亚军：2名价值xxxx元礼品一份

季军：3名价值xxxx元礼品一份

参与奖：44名精美礼品一份。

**妇女节促销方案策划篇七**

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。

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。在主题的确定上，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

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。

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。

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系件，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。

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)。

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。

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。

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。

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。

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馈乏。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。

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苗，幸福情侣可在每一年植树节(3月12日)参加有xx美容院主办的“让爱生根\"植树活动。

“寻找天下幸福情侣，推广实施爱情保证金计划\"，之所以吸引人就在于活动比较有意义、富有特色，招致众多媒体进行新闻报道。做策划活动，活动主题的策划有时真的能决定促销能否取得成功。一个好的结合点，一个富有深刻意义的主题，会起到“四两拨千斤\"的作用。

消费者要想参加“爱情保证金计划\"和“让爱生根\"植树活动这样富有吸引力、富有纪念意义的活动，有一个门槛，那就是必须消费满1500元以上，才有资格参加。正因为有这样一个门槛，才能达到促进xx美容院销售增长的作用。如果说活动主题的意义在于引起潜在消费者的兴趣，那么，产品线上的促销在于推动消费者完成购买过程。换句话说，产品线上促销就是要引导消费者1500元怎么来消费，就是要告诉消费者1500元到底能消费什么。

xx美容院对于新顾客的要求是必须在活动期间购买满1500元以上的护肤品才能参加活动。但是，对老顾客呢?如果老顾客想参加，应该怎么办?如果再让老顾客再重新购买1500元以上的化妆品，还有可能吗?所以，必须设置一个针对老顾客的消费门槛。既能让老顾客产生再消费，又能让老顾客享受“老资格\"的优惠，才是最成功的。这个门槛的设置必须有根有据，切不可凭空想当然地设置。需要调查老顾客的档案和消费记录，以往半年时间内已经消费1000元以上的老顾客，只需再消费300元即可参加此次活动;已经消费满500—1000元之间的老顾客只需要再消费500元以上即可参加本次活动。产品线上的促销以推广美白、补水、颈部护理、眼部护理、胸部护理、美体减肥、防晒产品为主。这是因为，三月过后，天气马上渐热，女性身体逐渐裸露，这些产品马上进入旺季。所以，在这些产品线上进行搭配促销，最为合适。

这样以来，整个促销活动变得富有张力，既有软促销(主题活动)又有硬促销(产品促销优惠)，所谓“软硬兼施\"，一张一弛。

“让爱生根\"公益植树活动，虽然说只是前面实施“爱情保证金计划\"的一个延伸后续活动，而且只是一个实施执行的过程，不存在销售。但，这却是不可省略的。因为，这是整个活动的高潮，因为这是提升形象提高档次的关键措施所在。这里有几个环节需要把握：1、提前联系好相关政府部门，如宣传部、共青团委、妇联、市政部门、绿化部门。3月12日是植树节，由xx美容院提供树苗和植树人员，由绿化部门提供植树的指定地点，所以一定会得到这些政府部门的大力支持，充分为活动造势。2、提前联系好新闻媒体单位，能否达到形象提升的效应，媒体的推波助澜、争相报道是关键之所在。3、组织好活动秩序，如顾客的组织、活动用品(树苗、铁锨、浇水工具等)的准备，并控制好活动仪式和活动场面。

预计，此次活动在提高xx美容院知名度、美誉度的基础上，在活动之后会再带来一次销售高潮，会吸引更多的新客源。

根据xx市的媒体资源情况，xx美容院采取经济、有效的原则来组合媒体广告投放。《大河报》是全球发行百强，占有绝对优势，但是广告价格较高，于是就采用选择夹报的形式，有针对性地投放在一些高档小区范围内。告知活动详细促销项目的硬平面广告，除了选择《大河报》夹页外，还有《郑州晚报》“时尚阵地\"的广告版块。活动主题提示性广告，采用了交通路牌广告，在周边两条主街道做20个。

在软文广告的造势铺垫内容安排上，前期(2月20日—3月1日)诉求重点为“寻找天下幸福情侣\"、“爱情保证金计划\"、“让爱生根\"的主题概念的阐述及意义的延伸，后期(3月2日—11日)诉求重点为“让爱生根\"的活动阵势、场面渲染。

广告费用控制在一万五千元以内，再加上爱情充值卡制作费用和一些道具制作费用，活动总费用不超过2万元;活动期间销售可达12万元，活动之后的跟进销售3万元，共计销售15万元左右。虽然是情人节过后的活动，但是活动以爱情为主线贯穿过程始终，等于把情人节延长了一个月。

**妇女节促销方案策划篇八**

随着新年钟声的渐渐远去，20xx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`候，并借此活动提高商场知名度和销售额。具体方案如下：活动方案：霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

霓裳扮靓半边天漂亮健康天天见

0435—04311

一至三层卖场

（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题。联系多健身、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。

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4日和7日晚报各刊登12版套红广告。店内参加活动商品o特别注明。

**妇女节促销方案策划篇九**

3月8日是国际妇女节，xxx商场为了表达对女性朋友节日的祝福，将在三八节来临之际，推出系列酬宾和庆祝活动，带给女性朋友真诚的关怀和呵护。具体活动内容如下：

新世纪第1届妇女大会，全场买100送20（购物券）

20xx年3月8日（1天）

【活动一】：全场买100送20（购物券）

活动期间，当日购物累计满100元即可换取20元购物券，200元换40元购物券。手表、化妆品满100元换10元购物券，多买多换，依此类推。化妆品、女士内衣推出各大知名品牌推广会，好运珠宝5折，霖云翡翠7折，活动多多！新郎西服890元以上赠衬衣，890元以下赠领带。

（超市、手机、照材、名烟酒、黄白金、特价、削价等不参与此次活动）。

【活动二】：喜迎三八妇女节超市购物送好礼！

庆三八妇女节超市推出购物积分送好礼！当日购物：

满50元以上，赠洗衣粉一袋；（1.5元）

满１00元以上，赠盒抽纸一包；（4元）

活动当日，凭单张购物小票到总服务台领取，过期作废。

【活动三】：喜庆三八拼图大赛

凡女性朋友均可参与，只要把8块图版其中的任一块在规定的`时间内完整拼成所须图形，即可持“拼图高手”领奖卡凭身份证到服务台领取精美礼品一份（礼品：洗衣粉一袋）。（参赛位置在二楼中厅）

1.店内条幅：新世纪购物广场祝愿天下所有女性朋友健康、幸福，美丽常驻！

2.电视台广告

3.气象局广告

4.彩虹跨路拱门：两会内容

5.一拉宝６块；小看板８块

6.一楼南门、圆门、活动看板各2块。

**妇女节促销方案策划篇十**

三月女人天，亮丽妇女节

吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的`注意力，培养顾客的忠诚度。同时，结合消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。

20xx年3月1日3月10日

活动期间，商场向广顾客收集家庭好“煮”意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好“煮”意写下来，并投到商场家庭好“煮”意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份（店内库存赠品），每天限x份，送完为止。商场将于x月x日邀请店内专业厨师从中评选出创意奖x名，最佳“煮”意奖x名和优秀“煮”意奖x名。

商场将于x月x日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于3月10日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

最佳“煮”意奖：奖价值x元的商品（x名）

优秀“煮”意奖：奖价值x斤米x袋（x名）

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

**妇女节促销方案策划篇十一**

3月，女人的\'季节，在3.8妇女节来临之际，为感谢广大客户对路桥红本广本的支持与厚爱，特推出“3月女人天，靓丽妇女节”大型优惠活动。

3月女人天，靓丽女人节

20xx年3月8日—20xx年3月31日

1、路桥红本广本全系车大巨惠就在三八女人节！更为女性客户量身打造两款精品座驾：20xx款锋范—伊人靓丽版，现金直降15000元：雅阁—巾帼至尊版，可享数万元现金巨惠！

2、 凡进店留有客户资料女性客户均可获得精心准备

的康乃馨一支（仅限3月8日一天）及金海岸演艺大厅体验券一张。

3、 凡进店购买飞度，锋范，理念的女性车主，赠送

台州博雅整形美容1380元代金券一张。

4、 和保养咨询，并送车内杀菌消毒一次（仅限3月8日一天）

**妇女节促销方案策划篇十二**

活动主题：爱心送红颜。

活动业务：个人写真、全家福。

活动方式：设置“爱心红颜”写真套系、制作“真情互动卡”。以发售“真情互动卡”方式拓展此项业务活动操作办法。

广告策化：店前悬挂条幅。（有实力也可以悬挂于其它主要商业区显著位置）

条幅用语：

ａ、北京名人国际婚纱摄影连锁机构携全国两百家加盟企业恭贺“三八”国际妇女节。

b、爱心送红颜、（皇家新娘）有好礼。

c、“真情卡”五折发售、有情人浪漫百分。

d、迎“三八”男人献爱心“真情卡”好礼换得女人心。

请勿于2月20日前悬挂完成。

宣传单：

1、铜板纸精印，要求精美。（版样另复）

2、简易传单文字版。（成本低，版样格式另复）

（各加盟单位根据当地情况及本店实力选择使用）

发放地点：所在（镇市）及所属下级（镇村）。

发放数量：所辖区人口数量。

广播：与电台联系，尽可能以黄金时段播报。播报内容参见文搞。（3月1日前后播出）

电视：根据实际情况配合店内图像播放、广告旁白另复（内容逐情修订）。（加盟店在制作电视广告时，应与电视台编播人员协作力求阐明广告意图3月1日前播出）

报纸：选择当地有影响的报刊登（板样另复）。黑白、彩印或双色套印均可见报时间3月1日前以上广告行为，由各加盟企业酌情实施，条幅及宣传单必须落到实处，广播、电视、报纸可以根据各店实力及当地实际情况选择实施。

建议：作为今年广告方案的一部分，望各加盟企业领导，树立现代企业观念，加大操作力度，却保本次活动在广告阶段能够做到家喻户晓。完成本次活动广告的战略性任务即：扩大企业知名度，树立企业在社会中的形象。

设立“爱心送红颜”，写真套系价位根据当地消费实力情况：定为200－400元之间。

参考套系：

16寸放大一张；

12寸晶亮小水晶一张；

10寸精美影集一本。

所选12张相片（含大片）底片免费奉送拍摄。

提供：

时尚写真造型3次、礼服一套、写真服装一套；

印制“真情互动卡”（版样见文件）；

拟在三八节前发售、顾客持卡拍摄。

“真情卡”发售办法：

顾客进店购买：

派出业务人员与零售店面联系（如书报亭、高档的小零售店面）以提取佣金方式合作发售。派出业务人员与当地机关的工会、妇女组织联系以替代福利形式发放。

建议：重点以银行、学校、医院及其它一般收入占中上水平的单位此类单位大多福利待遇高，每年有固定用于“三八”节的.福利资金支出，经常的实物发放已感厌倦，此种形式易于成功）

发售要点：派出业务人员的业务能力与主观能动性强。

内部人员管理：召开全体员工参加临战动员会议。

目的：端正服务态度，提高服务质量，鼓舞士气、严肃纪律。

组织导购人员根据本次活动的利润产生点、学习并研究出有针对性的接待方式。如：接待用语、谈单思路。

形成文字交流学习主，以提高员工综合素质。

活动中的利润产生：

本次活动以价格400元为例、商品标定价格为400元，打5折，发售200元，如去除代销佣金5\_x0010\_元，再去除材料费用及固定费用利润微小，所以活动本身只能提高企业人气、扩大知名度，从侧面提升企业形象；但作为一流影楼只要顾客进门，就应有能力最大限度的获利。

获利点：

a、顾客进店后改变拍摄计划。

在顾客进店后、导购小姐不应简单的引导拍摄，首先对本店实力进行全面介绍，着重介绍因与公司本部的加盟对店内实力的加强以及相对优越的服务条件，如：服装，摄影师、化装师技术实力，然后不失时机的介绍高价位套系内容以促成其消费欲的增长，形成加价消费。

例：未婚女性补差价拍摄更高套系。

已婚女性促成其拍摄高套系婚纱（补照）。

b、摄过程之中，调动化装师与摄影师积极性尽量与顾客勾通，以赞许，比较等手段提升其拍摄欲望、促成其增加服装造型，形成二次消费。

c、后期消费：在价格制定时以留有余地。

a、16寸单片，导购小姐适时鼓励其复膜、加框、制作水晶。

b、拍摄余片促成其购买入册。

c、推荐公司新款商品，引导其加价购买，如小影更换大影集。如数码影楼可促成其转作数码等等。

d、全家福加价放到24寸以上大片。

总之只要全面调动内部员工积极性就能获得最大效益活动过程中应注意以下几点：

严肃员工纪律，对于影响企业声誉的严惩不待。

克服利少情绪，不能因顾客不作额外消费就与之怠慢如有发现，必需严惩。

精心准备严格培训，对前面所提到的员工培训制度不但要做，而且做好，是本次活动成败关键所在提高拍摄化妆质量把此次活动作为体现企业实力一个舞台。

本活动方案应视为商业机密妥善保管。

**妇女节促销方案策划篇十三**

相约春天共享美丽

3月6日—3月15日

相约春天共享美丽

美丽女人篇—春季化妆品全新上市

时尚女人篇—时尚数码、手机，打造个性化女性

幸福女人篇—贺三八妇女节，女鞋、床品、内衣大型新品推广会

健康女人篇—滋补保健品、蜂蜜、健康水果大会

魅力女人篇—女装、家居新品推广会

浪漫女人篇—黄金、白金、足金推广会09新款迎三八

运动女人篇—运动休闲09新款全新上市

快乐抽奖惊喜无限

活动期间，在新世纪购物即可凭电脑小票到一楼参加“快乐抽奖惊喜无限”活动。超市购物一次性满38元抽奖一次，满76元抽奖二次，服装百货满88元抽奖一次，满176元抽奖二次，以此类推（单张小票限3次）。

奖项设置：

一等奖：10名 价值\*\*元礼品一份

二等奖：30名 价值\*\*元礼品一份

三等奖：80名 价值\*\*元礼品一份

纪念奖：1000名精美礼品一份。

快乐运动幸运呼啦圈转转转

快乐三八节，快乐转不停，走进新世纪，一起做运动，伸伸手，扭扭腰，呼啦呼啦转不停，让你体验旋转的乐趣，让你的身材更苗条、更迷人！（心动不如行动，赶快报名参加，名额限50名，报满即止，呼啦圈由新世纪提供）

奖项设置：

冠 军：1名 价值\*\*元礼品一份

亚 军：2名 价值\*\*元礼品一份

季 军：3名 价值\*\*元礼品一份

参与奖：44名精美礼品一份。

为了让我们做得更好，为了让我们更了解你的`需求，为了让我们更亲近，我们将于3月15日上午9：00—12：00，下午4：00—6：30联合工商局消费者协会在新世纪正门处推出“和谐3。15、消费与发展”咨询活动，与消费者“面对面”恳谈，现场就顾客关心的问题开展咨询和服务活动，届时本店的店长。经理等领导将和您面对面，接受你真诚的意见和建议！热诚欢迎广大消费者，督促和提升新世纪的良好品牌形象。对您的每一个建议和忠告，我们都会仔细倾听，认真对待，以便更加完美的提高我们的服务。

**妇女节促销方案策划篇十四**

3月8日为国际妇女节，酒店三八妇女节促销活动将以女人为主要诉求对象，围绕女人展开，具体促销方案如下：

3月7日-3月9日

1、凡在活动期间，凡入住本酒店的女性客户可获得康乃馨(玫瑰发)一朵。

2、凡在活动期间，凡入住本酒店的客户填写客户调查表，在手机存本店订房号码，即可减免房价30元(享受协议价的\'减免10元)，永久性成为本酒店vip会员。女性客户获50元代金券一张(有效时间截止至4月28日)。

3、和市妇联联系，把她们的活动弄到宇洋酒店来办，并做好宣传工作。

4、和66酒吧、国会酒吧、各大型ktv等娱乐场所联系，送他们两间房，让他们搞活动送给客户。顺便宣传本酒店1、2的促销活动，送出代金券。

1、横幅一张。

2、拱门一个。

3、难点是如何让社会知道我们有三八妇女节促销活动，通过(电视、报纸、海报、传单、直接和有关单位联系?)

营销部：

确定活动方案、对外联系有关单位，制作客户调查表、代金券样板。

商务中心部：

1、于3月5日前制作好条幅和拱门。横幅悬挂酒店门口、拱门放在停车场门口。

2、联系印刷单位印刷代金券。

工程部：

1、协助悬挂条幅。

保安部：

1、3月8日安排两名保安人员指挥车辆的停放。

采购部：

1、根据所需要物品，采购各部所需物资。

**妇女节促销方案策划篇十五**

为了引导消费，激发节日冲动性消费，迎接三八妇女节的到来，进一步扩大销售，并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖，拟于从3月5日起推出“靓丽女人，我的节日我做主”3.8节主题系列活动，活动方案如下：

3月4日(周六)—8日(周三)共5天

“靓丽女人，我的节日我做主” 3.8节主题系列活动

××商城及八一店、××购物广场及北园店(外地店参考执行)

(一)关注女性，呵护健康

活动内容：

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座，为光顾××商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康，提倡由内而外的健康和自信的美丽。

(二)xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由××专业化妆师提供的春季彩妆一次。

(三)关爱女性，美丽永驻

活动内容：

1、“特别的爱给特别的`你——3.8特别礼” 凡3月8日出生的女性朋友(凭身份证)均可免费到总台领取价值388元的××美容卡一张;

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得××美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张;

满680元以上可获得××美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张;

满1380元以上可获得××美容中心提供的价值300元美容贵宾卡一张;

注：1、美容卡由商城统一提供;

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

活动： 1)5000大奖重谢消费者：凡是来我店购物的女性顾客，一次性购物金额满38元以上者，可到活动处丢色子一次，满76元丢2次，114元丢3次，152元丢4次，190元丢5次，单张小票最高只能丢5次。小票当日有效，过期作废，小票金额不可累计。小票盖章后失效，不能参加活动。 2) 奖项设置： a)特等奖：500元贵宾卡10张=5000元(理论上抽中概率为零)，中6个6点。 b) 一等奖：5l食用油一桶\*20件\*4桶=80\*50=4000元，中5个6点。c) 二等奖：10粒装卷纸一提(300\*9.9=2970)，中1、2、3、4、5、6顺花。 d)三等奖：联华抽纸一包1000\*3.1=3100元，中2、4、6点。 e) 四等奖：酱油醋一包6000\*0.5=3000元，中1、3、5点。 f)奖品当场发放，不得兑换成现金。

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