# 精选美妆行业4月份工作总结简短

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-04-01

*精选美妆行业4月份工作总结简短一1、花花世界，花见真情。2、海誓山盟，玫瑰恒证。3、惟有爱鲜花，爱的礼物！4、人生路漫漫，卫东永相伴。5、纤纤玉手，锦上添花。6、一抹绿色，一种寄托。7、精致生活好伴侣。8、捧在手中，甜在心中！9、海誓山盟，...*

**精选美妆行业4月份工作总结简短一**

1、花花世界，花见真情。

2、海誓山盟，玫瑰恒证。

3、惟有爱鲜花，爱的礼物！

4、人生路漫漫，卫东永相伴。

5、纤纤玉手，锦上添花。

6、一抹绿色，一种寄托。

7、精致生活好伴侣。

8、捧在手中，甜在心中！

9、海誓山盟，玫瑰恒证！

10、鲜花，爱的投递员。

11、卡钻世家珠宝，乐享岁月静好。

12、热恋，有花会更甜蜜。

13、相约七夕，为爱守候。

14、或者钻石价高，爱情无价。

15、爱永远，相约七夕情人节！

16、花样人生，随时体会。

17、花花世界，花见真情！

18、芬芳传情，青春永驻。

19、开心逛，安心买，舒心戴。

20、花草有意，朵朵传情。

21、鲜花赠情人，爱情常保鲜。

22、钻石价虽高，爱情不打折。

23、千里姻缘花束牵。

24、送人玫瑰，心有余香。

25、一束鲜花，胜过一千个吻。

26、惟有爱，生活因你充满花香。

27、一束鲜花，一片真情。

28、捧在手中，美在七夕！

29、佩卡钻珠宝，生活无限好。

30、七夕爱情，送你大惊喜。

31、驯养爱情，浪漫七夕。

32、捧在手中，美在七夕！

33、百年金典，一饰情缘。

34、浪漫七夕节，情侣大优惠。

35、爱情之约，就在情人节。

36、祝天下所有有情人红成眷属。

37、情浓一生，真心表爱意。

38、激情绽放，时代有爱。

39、七夕情人节，恋爱大作战！

40、色彩妆点，玉指颖慧。

中国情人节，你过了吗？

41、天上有牛郎织女，地上有金童玉女

42、或者钻石价高，爱情无价。

43、“长久”酒店一直为您守候

44、今宵七夕夜，遥望银河情。

45、钻石价虽高，爱情不打折。

46、只出售浪漫，不预约爱情！

47、爱永远，相约七夕情人节！

48、一束鲜花，胜过一千个吻。

49、共同的日子天天都是情人节

50、她那甜甜的笑，来自你一束鲜花。

51、今生今世七夕节，浪漫优惠大酬宾

52、七夕浪漫夜，情侣套房爱正浓

53、美味七夕套餐，为爱情添把火

54、可以没有情人，不能没有礼物

55、捧一束七夕花，爱情浪漫久远

美妆策划书

美妆自我鉴定

美妆师求职信

美妆店策划书

美妆销售员岗位职责描述

**精选美妆行业4月份工作总结简短二**

美妆讲座策划书

1.美妆讲座策划书

2.“蕙质兰心 美丽同行”女生日常化妆知识讲座策划书 3.化妆讲座策划书

4.女生部化妆讲座策划书 5.化妆美容讲座策划书

1、美妆讲座策划书

活动背景：

在大学里，很多女生爱美但掌握不好正确的方法，往往有时候适得其反；儿很多男生不在乎外表，常常不修边幅。这不仅对自身的发展有影响，更会影响到学校的形象。

活动目的及意义：

希望让每一个同学都对美有独特的理解，并应用于生活中，让大家都能感受美丽，让校园风光更加美好和谐。

活动形式：

讲座及交流心得形式。

活动时间：

20xx-20xx学年度下期第3、6、9周周四晚18:30

活动地点：

大学生活动中心3楼多功能厅

活动流程：

1.前期宣传：拉横幅（3条）、贴海报（2张）、南二南三门口摆摊发放入场券（3天）。 2.第一场（第3周）——人靠衣装之美女篇：主要讲女生的服装搭配技巧，有针对性地讲什么样身材的女生应该如何穿衣来修饰身体不好看的部分并且突出身体好看的部分；互动环节：换装小游戏。完成后观众评分，优胜者发放小礼品。

3.第二场（第6周）——人靠衣装之帅哥篇：纠正男生心里认为男人不需要打扮的错误思想，讲解男生在什么场合怎样穿着才足够得体大方；互动环节：换装小游戏。完成后观众评分，优胜者发放小礼品。

4.第三场（第9周）——美靠化妆篇：讲解化妆方法、技巧，以及皮肤保养方面的知识和注意事项；互动环节：现场化妆。完成后观众评分，优胜者发放小礼品。

经费预算：

1.横幅：50\*3=150；

2.海报：50\*2=100；

3.场地布置：50\*3=150；

4.入场券：0.2\*500=100；

5.小礼品：5\*30=150；

6.其他：100。

总计：750￥

注意事项：

1.如果出现爆满的情况，要加派人手维持秩序；

2.讲课内容要有充分的依据，不能胡诌；

3.海报尽可能持久的保留，避免被覆盖；

4.每场讲座结束后，应派人打扫卫生，保持会场整洁；

主办方：南京邮电大学校团委

承办方：南京邮电大学学生会

礼仪部

2、“蕙质兰心 美丽同行”女生日常化妆知识讲座策划书

一、讲座目的女生从二十岁开始便需要对皮肤进行一定的保养和护理，平时也需要淡妆修饰自己，而且有些时候在某些特殊场合，略施淡妆也是一种基本的礼貌。但是大部分女生对这方面的知识并不是很了解，针对这一情况，我们女生部打算开展此次讲座，让大一女生了解护肤的基本常识和化妆的基本步骤，提升自己的外在气质。

一、讲座主题

“蕙质兰心美丽同行”——女生日常化妆知识讲座

二、讲座时间、地点

时间：下周五晚六点半

地点：农工楼301教室（待定）

三、讲座流程

1.女生部全体副部长及委员5：50到场，开始对会场进行布置（黑板布置除外），摆桌子、挂气球、摆放小糖果在桌上贴“护肤小贴士”和“化妆小贴士”等。

2.六点开始播放背景音乐，6：10大一女生开始入场，安排入座，交代事宜。

3.六点二十五嘉宾陆续进场，安排入座。

4.六点半讲座正式开始（背景音乐关），主持人上台主持，说完开场语后进入神秘环节，先让老师和常委闭眼，此时让大一女生把事先放桌里的蜡烛（其中六个为艺术蜡烛，剩下的为普通蜡烛，相互穿插摆放）放桌上并点燃，关灯，继而大家睁眼，主持人解释，然后过度到下一个环节，主持人会给在座女生一人发一张纸片，让她们在烛光中写下自己大学四年的“美丽计划”（老师和常委也可发），接下来主持人把纸条收上放入一个瓶中或袋中，由女生部保管，届时打开看大家能否实现自己的美丽计划。接着主持人会过度到主讲人曹漫女士上台讲解。

5.曹曼女士上台讲解。分为护肤和化妆，护肤讲完后进行现场提问，（也可让事先准备好问题，到时再提问，以防冷场）接着讲化妆，此时将蜡烛吹灭，开灯，讲完后让一名女生现场当模特，由主讲人给大家示范化妆（或者边说边示范，即讲解和示范为一个环节）。

6.主讲人讲完后，主持人上台，此时将蜡烛点燃，接着主持人以一首诗结束本次讲座——“给女孩子们”（换背景音乐）。

7.请老师点评

8.主持人说结束语并宣布退场（老师先行离场，开灯）

三、讲座准备工作

1.道具的准备：一壶水和若干纸杯、气球、小糖果、便利贴、六个艺术蜡烛（六个委员一人带一个0及普通蜡烛、打火机、小纸片、瓶或袋。

2.人员安排：主持人：刘世豪

主讲人：曹漫女士

服务人员：一名负责倒水

照相人员：一名

3.教室的借用

4.设备：确认电脑完好

5.会场布置中的黑板布置和照相工作（办公室）

6.化妆及化妆工具的准备，联系曹漫女士

女生部

09.11.18

3、化妆讲座策划书

一、活动主题：

美丽“妆点”青春——女生日常化妆知识交流会

二、主办单位：教育科学学院女生部

协办单位：生命科学学院女生部，经济与管理学院女生部

三、活动目的：

为了丰富同学们的课余生活，增加关于皮肤保养的知识，提供一个传达美容信息的平台，通过这次的化妆讲座，普及一些日常护理知识和基本的化妆技巧，从而提升女生的整体素质，为将来步入职场、步入社会打下良好基础。为广大爱美爱打扮的女生创造一个难得的学习机会！同时也为了活跃校园文化，推动校园文化及建设。

四、活动时间：4月5日19:30-21:30

五、活动地点：多媒体教室a218

六、活动宣传：

1.制作展板，东西苑各一块

2.学校广播宣传

七、活动对象：全校女生

八、邀请嘉宾：校女生部成员以及各学院女生部部长，教科、生科、经管学院的两委干部。

九、活动流程：

1、19:20开始播放背景音乐，嘉宾观众陆续入场，礼仪小姐安排入座。

2、19：30活动正式开始（背景音乐关），主持人上台主持，说完开场语后，想观众们介绍化妆老师及到场嘉宾。

3、由化妆老师讲解日常皮肤基础护理知识，并且现场互动问答，给答对的同学以小奖品鼓励。

4、由两位化妆老师现场为大家展示生活妆以及舞台装化妆技巧，现场请两位自愿者上台让指导老师化妆[事先约好两名礼仪小姐，以免冷场]。

5、化妆老师再次强调上妆注意事项，并且回答同学们的疑问。

5、主持人说结束语并宣布退场。

十、工作分配：

1、现场布置：经济与管理学院女生部成员3人

2、礼仪与主持人：教科女生部

3、申请教室：生科女生部

4、展板宣传：教科女生部（西苑）

生科女生部（东苑）

5、化妆及化妆工具的准备：化妆老师

6、小奖品：化妆老师赞助

十一、经费预算：

彩带：5元

气球：5元

给两位老师买水：10元

共计20元

4、女生部化妆讲座策划书

一、讲座目的

为了丰富同学们的课余生活，增加关于皮肤保养的知识，提供一个传达美容信息的平台，通过这次的化妆讲座，普及一些日常护理的知识和基本的化妆技巧，提供一些日常社交礼仪的注意事项，从而提升女生的整体素质，为将来步入职场、步入社会打下良好基础。为广大爱美爱打扮的女生创造一个难得的学习机会！同时也为了活跃校园文化，推动校园文化及建设。

二、讲座主题

5.20美丽“妆点”青春——女生日常化妆知识讲座

三、讲座时间、地点

时间：20xx年5月20号下午2:30

地点：教学楼多媒体教室[待定]

三、活动流程

[1]女生部全体部长及干事1：00到场，开始对会场进行布置，摆桌子、挂气球、装饰多媒体教室的门。

[2]1：45开始播放背景音乐，1：50观众开始入场，礼仪小姐安排入座。

[3]2：00嘉宾陆续进场，礼仪小姐安排入座后，为嘉宾准备茶水。

[4]讲座流程

[a]2：30讲座正式开始（背景音乐关），主持人上台主持，说完开场语后、介绍玫琳凯老师的背景。

[b]2：35由玫琳凯专业高级化妆顾问讲授化妆技巧、内容包括《关于皮肤的常识和内部机理，皮肤特性，皮肤护理,教会你如何上彩妆，对彩妆有近距离的接触，讲授女性的人生职业规划。》

[c]现场请一位自愿者上台让指导老师化妆、[事先约好礼仪小姐，以免冷场]

[d]3：10进开始进行现场提问。[问题提前备好一些，以免冷场]

[e]3：25主持进行现场化妆小知识问答，分配小礼品。

[f]3：35主持人上台，接着主持人以一首诗结束本次讲座（换背景音乐）

主持人说结束语并宣布退场

四讲座准备工作

1.道具的准备：一壶水和纸杯、气球、小礼品、便利贴、宣传板

2.人员安排：主持人2名

主讲人：玫琳凯高级顾问讲师：李琪

服务人员：礼仪小姐2名负责倒水2名

照相人员：1名

3.教室的借用 4.设备：确认电脑完好

5.化妆及化妆工具的准备，联系李琪女士

经费预算：

便利贴：2本–2.5元===5元

小礼品：5元

气球：7元

共计17元

5、化妆美容讲座策划书

一、活动背景及意义：

为了丰富同学们的课余生活及普及一些日常护理的知识和基本的美容化妆技巧，并为每位爱美的女生、男生提供一个传达美容信息的平台，我们女生部特举办这次化妆讲座。届时我部将特邀„，为大家解决心中的疑惑。我相信这次讲座一定能够满足大学生的爱美之心，而大方得体的美容化妆也有利于提高女性魅力，增强他们的自信心，都自身的职业、未来都起到关键性作用。

二、活动主题：

飞扬大学生风采，展示青春魅力

三、活动安排时间及地点：

1、讲座举行时间：20xx年12月6号19：30

2、讲座举行地点：报告厅

四、活动人员安排：

1、12月3——12月6日，由宣传部负责宣传海报的绘制及张贴，并到各班进行具体宣传。

2、12月6日，由女生部负责联系好活动地点，并布置会场（包括准备饮用水、音响、麦克风和相关视频短片等文本材料、活动道具）。

3、活动当天，由生活劳动部负责安排参加讲座的所有人员入场，并维持会场纪律及清洁工作。

4、活动期间，由副主席张燕负责采集活动照片，并在会后上传至系网站；由秘书部负责做好会议记录，会后整理入档。

5、由安全部负责组织活动结束后所有人员有序的退场。

五、活动流程：

1、女生部部长及委员到场，开始对会场进行布置，摆桌子、挂气球、装饰报告厅（时间17:00——18:30）；

2、播放背景音乐，观众开始入场，礼仪小姐安排入座（时间19：00——19：20）；

3、嘉宾入场，礼仪小姐安排入座（时间19：20——19：30）；

4、主持人宣布活动开始，并向大家介绍活动背景及意义，同时介绍嘉宾的背景（时间19：30——19：40）;

5、邀请嘉宾就坐，并进行护肤、化妆讲座（时间19:40——20：40）；

6、同学们向嘉宾提问（时间20:40——20:50）；

7、嘉宾邀请现场一位同学做模特，进行现场化妆示范，同时播放背景音乐（时间20:50——21:10）；

8、主持人上台，接着主持人以一首诗结束本次讲座，并宣布退场，此时更换背景音乐（时间21:10——21:25）；

9、同学们有序退场（时间21:25——21:30）。

注：讲座结束后，生活劳动部及时清理会场，保证会场干净整洁。

六、经费预算：制定一个展板需50元，茶叶和纸杯需20元，讲座相关文件的印发需10元，气球需10元，费用合计90元。

七、注意事项：

1、组织本次讲座的所有相关人员需提前二十分钟到场；

2、活动开始前、活动中如出现变故，请及时和女生部长联系；

3、讲座结束后务必保持会场整洁。

八、突发应急状况：

如有嘉宾晚到的情况，就先播放有关美容保养的视频。

中文系学生分会女生部

二oxx年十一月二十三日

**精选美妆行业4月份工作总结简短三**

苏宁易购美妆课堂活动总结

一、活动时间

20\_年3月6日

二、活动地点

湖南师范大学理学院409

三、活动概况

本次社团活动是由长沙苏宁易购缤购美妆主办、湖师大苏宁易购俱乐部承办的，是苏宁易购俱乐部20\_年举办的第一次社团活动，规模之大，人气之旺，礼品之丰厚为今年的工作喝了头彩。此次活动由专业的美妆老师以课堂的形式向高校广大女生讲授关于化妆的方法、技巧以及礼仪等相关美妆知识的公益性讲座。

讲课分为理论与实际操作两个部分：主讲人闫芳芳老师首先为同学们讲述了不同的脸型、肤色、发型的女生所适宜的妆容与打扮，为后段化妆实践作出铺垫。在后段的实践部分，主讲老师请来一位现场观众上台为其现场化妆，同时为化妆步骤作出详细的讲解。一场讲解下来，被请上舞台的现场观众似乎增色不少。在整个美妆课堂之中，苏宁团队通过竞答及抽奖等方式为在场同学派发了许多奖品，现场气氛热烈。

四、活动总结

1.本次活动与长沙苏宁易购公司合办，精美的礼品和诱人的抽奖都吸引了观众的目光。到场同学不仅为苏宁内部会员，也有许多对美妆感兴趣的其他同学。

2.社团内部分工明确，有序组织观众入场签到并维持现场秩序。活动结束后，也共同完成了后续清场工作。

3.然而，本次活动的前期宣传活动并不到位，由于与每班相关人员的沟通不到位，出现了人员通知不到位的小插曲。但理事们通过临时宣传及时挽回局面。

总之，本次活动成功落下帷幕。希望苏宁易购俱乐部在今后的工作中能再接再厉，举办更好的活动。

**精选美妆行业4月份工作总结简短四**

活动内容：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、屌丝逆袭白富美，完胜高富帅!0.11元、1.1元、11元、110元热抢超级单品!

活动细则：

11月7日至11日，每天11款单品，仅用0.11元、1.1元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

双11作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、 双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，无费用)

2、 双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得xx电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：xx电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20\_年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

例如：光棍节来xx化妆品店=屌丝逆袭白富美等鲜明标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

**精选美妆行业4月份工作总结简短五**

外国语学院迎“三·八”妇女节活动策划书

——暨hello!office lady!美妆讲座

一、活动背景

转眼间，又到了一年春暖花开时，在这个魅力四射的日子里，为了活跃校园文化氛围，迎接第102届国际妇女节以及引导广大女学生更多的关注自身综合素质的提升，彰显外语女生风采，让女生的魅力在三月的春风里随梦想一起放飞，特此“妇女节”将开展美妆讲座活动。现今，越来越多的女生倾向彩妆出席正规场合，化妆渐渐成为一种基本礼仪，但许多女生对此感到陌生, 这显然不利于毕业生hold住职场。因此，我院举办此次彩妆教学讲座，意在帮助同学们掌握基本的生活妆，职场妆，使外语学子能够更积极，更自信的面对今后的挑战与机遇。

二、活动主题

hello!office lady!

三、活动目的在三月这个播种的季节里，许多同学即将离开校园，步入职场，为了使同学们在职场中脱颖而出，此次美妆教学讲座旨在让普通的容颜变得更有气质，美丽的容颜更加精致。美妆师在讲解妆扮的同时，传授更多的化妆技巧，力求外语学子能从中获益，为自己的学习与生活注入动感的新鲜活力，成为浙中大校园生活中一道亮丽的风景线。

四、主办单位 浙江中医药大学外国语学院学生会

五、活动时间

20\_年3月8日18：00---19：30

六、活动地点

17号多媒体教室（50人左右）

七、活动对象

浙江中医药大学外国语学院全体师生

八、活动流程 前期准备：

1、申请多媒体大教室、申请无线话筒、准备布置会场的物资

(由办公室负责，3月5日向学校预约教室，完成预约后申请无线话筒等多媒体，3月7日确定教室的预约，多媒体的到位)

2、制作宣传海报，并在1号楼3楼拐角处摆放

（宣传部于3月6日前完成，在3月6日将海报摆出）

制作宣传单，3月7日在校园主干道发放（女生部负责）

3、通知本院同学讲座的时间地点（学生会每位成员尽量都能出席，将报名

表发至班级负责人处进行报名,由生活服务部负责,于3月7日前完成报名,每班至少出2名同学）

4、邀请院记者团来进行采访记录(由女生部负责联系)

5、准备讲座现场要用的ppt (由女生部负责,科信部协助，于3月7日前完成)

6、提前到现场布置场地，测试现场多媒体情况(由女生部与科信部负责)

7、小奖品的购买（女生部列出详单，由办公室负责购买，3月7日前完成）

8、服装（由于原色视觉并不能提供服装，所以只能学院自行准备，职业装可至艺术学院附近的小店或商职创业园的服装租赁处租借，由女生部负责，生活装可自行准备，3月7日确定服装到位）

进行阶段

1、布置场地，确定讲师、化妆品等到位

2、观众到场入座（原色视觉播放其宣传视频）

3、主持人开场并介绍嘉宾

4、讲师讲课（1小时左右）

①讲解日常护肤过程。现场请2位同学，分别展示生活妆与职场妆 ②化妆完成后，现场根据妆容示范几种简单编发（此处需要移动摄像头，将画面呈现在投影荧幕上）③编发完成，现场提供两套服装，一套职场装，一套生活装

（考虑到可能同学不愿上台，事先要安排好2名同学，可以先将服装试好，重点凸显妆前妆后的差别）

5、有奖问答（10分钟）（前面两位同学去换装，题目事先准备好（有关于美容常识、美容误区）由学习部负责，3月6日将问答题交给科信部。奖品为：小喷瓶、护手霜等小件物品。）

6、2位同学换装完毕重新入场（由生活部负责掌握换装时间）

7、观众提问时间（10分钟，若无人提问，则宣布讲座结束）

8、主持人宣布讲座结束（原色视觉在现场宣传公司产品、分发传单）

后期工作

1、收拾会场（由学生会成员负责）

2、以海报形式进行成果展示（讲座资料如照片等汇总到女生部，女生部协

助宣传部完成）

3、制作活动的宣传ppt存入档案（女生部与科信部负责）

十、经费预算

有奖问答环节的小礼品50元、服装的租赁80元

十一、注意事项

1、准备两台手提电脑防止多媒体教室电脑出故障

2、无线话筒申请两个以上，准备一副电池防止话筒没电

3、讲师为从原色视觉邀请的专业彩妆师，允许在讲座后对部分有兴趣的同学宣传摄影套餐

赞助单位：原色视觉

浙江中医药大学外国语学院学生会

20\_年3月2

日

**精选美妆行业4月份工作总结简短六**

美妆的策划书

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，美妆要怎么策划活动呢？如下小编就为大家收集了美妆的策划书，欢迎阅读！

篇1：美妆的策划书

一、全场满就减：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、逆袭白富美，完胜高富帅!元、元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用元、元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击：

双11作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

四、vip营销情感攻势：

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上：

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得xx电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：xx电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销：

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20xx年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

篇2：美妆的策划书

女生从二十岁开始便需要对皮

肤进行一定的保养和护理，平时也需要淡妆修饰自己，而且有些时候在某些特殊场合，略施淡妆也是一种基本的礼貌。在我们逐步步入社会生活中时，化妆已成为一项必不可少的技能，一个简单的妆容就可以让人气质飙升、平易近人许多。但是大部分女生对这方面的知识并不是很了解，针对这一情况，我们女生部打算开展此次系列课程，让女生了解护肤的基本常识和化妆的基本步骤，提升自己的外在气质。

通过这次活动，让同学们掌握美妆技巧，展现新时代女生的魅力与对时尚的触感的同时，提高我校女生的自身品味与修养，减少同学们走上职场的路上的障碍。

主办单位：xx大学

赞助商：xxxxx

活动时间：

11月19日－ 12月17日每周四 共计五次

活动地点：

xxxxxxxxx大学

※前期宣传

自xx年xx月xx日起，启动线上线下前期宣传

海报、横幅

种类：小海报、大海报

粘贴位置：

xxxxxx

公布时间：

小海报于xx月xx日张贴

大海报于xx月xx日悬挂

注：海报、横幅的尾段可以为赞助商提供署名位置

出摊

种类：宣传单

出摊位置：主干道

出摊时间：xxx

注：宣传单的尾段可以为赞助商提供署名位置、出摊时可以赞助公司

文字宣传稿件

种类：大赛宣传稿件

发布方式:微信平台

发布时间：11月16日 11月18日11月19日 及每次上课前

注：宣传稿件中可以提及赞助商

大屏幕宣传

种类：大海报

发布方式：大屏幕宣传

发布时间：11月13日

注：海报、横幅的尾段可以为赞助商提供署名位置

略

**精选美妆行业4月份工作总结简短七**

美妆的策划书

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，美妆要怎么策划活动呢？如下小编就为大家收集了美妆的策划书，欢迎阅读！

篇1：美妆的策划书

一、全场满就减：

双11大牌美妆任你挑：全场购物满300元立减100元。双11超级护肤套盒低至7折!

二、o2o(线上线下互动)，十万大牌折扣券提前抢!

1、十万抵用券免费疯抢!大牌化妆品折后满额立减，低至折上7折!

活动细则：

1)11月1日至10日，官方微信正式上线抢券活动。顾客只需要关注官方微信点击抢券页面，即可选择10个品牌的折扣礼券，双击即可领券(每个券自动生成折扣码)。

2)每人每个品牌仅限领取10张。

3)双11当天，顾客凭券面折扣码即可享受对应品牌折后立减50元，30元、20元优惠。

4)单张小票仅限使用一张折扣券。

备注：折后抵用券抵用起点需根据各品牌实际客单价而定，折扣满减的金额由供货商和店铺按照不同比例承担。此活动主要是吸引线上客群到店。

2、逆袭白富美，完胜高富帅!元、元、11元、110元热抢超级单品!

11月7日至11日，每天11款单品，仅用元、元、11元、110元即可抢购。每款限量，抢完即止。微店线上支付即可成功秒杀!

三、品类营销亮点出击：

双11作为店铺的大型促销，全品类均要开展活动(折扣或者赠礼)。建议所有品类均要有代表品牌或者亮点折扣参加活动。以下四个品类：单品需要突出陈列，在通道灯箱片和柜台指引上需要增加搭配和温馨推荐。

1)保湿膏霜类

2)补水乳液类

3)原液/精华液类

4)彩妆类

四、vip营销情感攻势：

vip浓情招募：

单日消费满50元即可免费办理vip卡一张，单日消费满500元即可升级为钻石卡。

1、双11·vip顾客免费送：双11当天到店，即可在xx甜心饮品获得指定热饮一杯。(异业联盟，无费用)

2、双11·vip顾客免费玩：钻石卡vip凭卡即可带小朋友至xx游乐园免费畅玩一次。

五、文化营销攻心为上：

1、双11，脱光马上走起!

1)免费广播顾客表白语，微信分享区免费晒幸福。

活动地点：店内

2)单身男女报名即可参加“心动对对碰”活动。单身男女将随机多次组成不同的“假设情况”共同参加情侣互动活动。心动的，即刻牵手!

活动地点：店外

备注：活动具体操作细则及项目规则另附。

2、双11，单身情人场·光棍走起

单身男女在本店购物满198元即可以获得xx电影院单身贵族专属票，男生还可获玫瑰花一支(用于赠送邻座女生。)座位均按照随机男女一一搭配。

活动时间：11月11日

活动地点：xx电影院1、3号厅(详情以具体观影时间场次为准)

六、氛围布置营造旺销：

1、店门口主展区/各品类展区：

沿用20xx年秋冬流行元素。活动期间增加展区内光棍节模拟对话标识。

2、橱窗/柜台：双十一灯箱片、立式pop架。

备注：活动详情请以店内标识为准。

篇2：美妆的策划书

女生从二十岁开始便需要对皮

肤进行一定的保养和护理，平时也需要淡妆修饰自己，而且有些时候在某些特殊场合，略施淡妆也是一种基本的礼貌。在我们逐步步入社会生活中时，化妆已成为一项必不可少的技能，一个简单的妆容就可以让人气质飙升、平易近人许多。但是大部分女生对这方面的知识并不是很了解，针对这一情况，我们女生部打算开展此次系列课程，让女生了解护肤的基本常识和化妆的基本步骤，提升自己的外在气质。

通过这次活动，让同学们掌握美妆技巧，展现新时代女生的魅力与对时尚的触感的同时，提高我校女生的自身品味与修养，减少同学们走上职场的路上的障碍。

主办单位：xx大学

赞助商：xxxxx

活动时间：

11月19日－ 12月17日每周四 共计五次

活动地点：

xxxxxxxxx大学

※前期宣传

自xx年xx月xx日起，启动线上线下前期宣传

海报、横幅

种类：小海报、大海报

粘贴位置：

xxxxxx

公布时间：

小海报于xx月xx日张贴

大海报于xx月xx日悬挂

注：海报、横幅的尾段可以为赞助商提供署名位置

出摊

种类：宣传单

出摊位置：主干道

出摊时间：xxx

注：宣传单的尾段可以为赞助商提供署名位置、出摊时可以赞助公司

文字宣传稿件

种类：大赛宣传稿件

发布方式:微信平台

发布时间：11月16日 11月18日11月19日 及每次上课前

注：宣传稿件中可以提及赞助商

大屏幕宣传

种类：大海报

发布方式：大屏幕宣传

发布时间：11月13日

注：海报、横幅的尾段可以为赞助商提供署名位置

略

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！