

# 最新美容院店庆方案 美容院店庆活动方案 (优秀5篇)

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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 美容院店庆方案篇一

借答谢老客户的机会，促进消费，并提升美容院形象，加强其影响力。

所有新老客户

xxx年xxx月xxx日xxx时

封闭式会议

第一部分联谊会准备：

1、联谊会目标确认：

(1) 销售额（以15天内预计开卡数量为准，正常比例为1：4）。

(2) 目标客户开发：新客户多少个，旧有客户如何开发增值业务。

(3) 提升美容院在社会上的公众形象。

(4) 增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意：本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量，分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况，并形成以下衡量指标：

a□20/80原则：是否20%左右的客户贡献了80%的销售额，至少不能低于4：6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。

b□客户商圈测定：以美容院为核心，测定1、5公里、3公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c□客户各项指标确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d□个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率；测定目前美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e□单品贡献率：指单品的销售额与产品销售总额的比率。通过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开卡（提供不少于3种级别的卡种）的设计提供根据；同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：（目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半）

（1）目标客户的标准：根据客户消费层次，找出符合本次联谊会的目标客户

（2）目标客户的位置：找出目标客户的分布范围及聚散地

### 3、联谊会卡种设计：

(1) 联谊会的卡种至少三个：

a□分高、中、低或银卡、金卡和钻石卡三种。（一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理）

b□其中一款卡种为主打，其他卡种为陪衬。（具体由美容院进行个性化修改）

c□卡种应围绕美容院主销品种、消费者心理趋向和新客户特点进行设计。

(2) 联谊会上可提供一个免费美容卡（免费美容1次），通过一次免费美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店（有效比率为到场潜在客户的70%）。争取通过1—2次的美容机会把潜在消费者变为开卡消费者（有效比率为进店人数的60%）。这一步尤其要注意：

a□首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b□并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。

c□消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。

d□不管她买的是什么卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那么，总会有一天，她会成为我们最优质客户的一分子。

### 4、联谊会促销政策设计：

(1) 促销政策要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。

(2) 促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3) 具体促销政策由终端会执行小组结合美容院现有资源进行策划制作。

## 5、联谊会邀约书的设计：

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

### (1) 邀约书包含三部分内容：

a□一封信：是当地妇联（或类似的妇女机构，也可是美容院自身）致中青年女性的一封信。（此份信函质量的优劣决定着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的）

b□一张函：是一张由美容院发送的邀请函。（此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会）

### (2) 邀约书的设计：

#### a□信的设计：

a□信封：美容院专用信封，上面应有“仅供女性拆阅”字样。

b□信文：信文不超过1页，500字；文风婉约、简洁，观点鲜明、质朴。（信文例）

一个女人婚前婚后的真情告白

各位姐妹：

您们好！身为女人，我经过在生活的三味真火里熔炼之后，对普通女人的生活状况有了较为深刻的认识，现披露如下：

婚前我是有产者，因为婚前我的财产是自己的；婚后我变成了无产者，所有的财产都充了公，随财产一起充公的还有自由。

婚前我是理想主义者，幻想未来有如天堂，一切都绚丽而美好；婚后我成了现实主义者，生活告诉我鸭子就是鸭子，永远变不成天鹅。

婚前我没有金钱观，以为生活只要有爱情就有了一切；婚后，现实严肃地告诉我金钱的重要性，于是我连做梦都梦见摸到500万元。

婚前我是简约主义者，说话、行事雷厉风行，从不拖泥带水；婚后我崇尚繁缛主义，因为我说的话成了一纸空文，没有人听，通常要重复近十遍才能引起家里那个人的注意，而且我的行为已经完全成了一种个人行为，即使我玩失踪，那个曾经对我信誓旦旦的男人照样若无其事地看世界杯。

婚前我的一切缺点都是优点，因为在他看来喜欢睡懒觉、吃零食、有点小马虎、耍点小脾气再加上一点小聪明才够可爱；婚后我的一切缺点还是缺点，而且优点也在不断演化成缺点，甚至连我那点小聪明也成了不可原谅的弱智。

觉得世界很安全，连走路都目不斜视，一副惟我独尊的样子；婚后我深深体会到了“防人之心不可无”的重要性，天下所有的漂亮美眉都是我严防的对象，绝不可掉以轻心。

婚前我给别人讲解爱情宝典，婚后我听别人传授训夫秘笈。婚前我听音乐入睡，婚后我在婴儿嘹亮的哭声和其父震天的呼噜声中向周公诉苦。

婚前我……凡此种种，不胜枚举，简直是“罄竹难书”！现在趁着波的公司将在200x年x月x日举办“魅力女人五项修炼专题讲座”的机会，特邀请各位姐妹共同交流“如何应对恶贯满盈‘男人’的秘诀”、探讨“魅力女人”的修炼之道。届时，将会有著名心理学专家和大家都一块分享这道精神大餐。

祝各位姐妹心想事成，合家欢乐！

您的知己：美容院名称

200x年x月x日

b□邀请函设计：一个好的邀请函应包含以下几部分内容：

a□主题：（例）

“魅力之约”嘉年华年终答谢酒会

地点□xxx

时间□x年x月x日

主题：年终答谢，深情祝福

b□主旨：（例）

当你感觉到身心疲惫、时常闷闷不乐；

当你发觉情感出现困惑、婚姻有了苦恼；

当你性格日益多变、脾气暴躁了；

当你容颜渐失光华、心情更糟了；

当你看到人家孩子聪慧可爱、健康快乐、自己孩子闷闷不乐、愁眉苦脸。你却不知如何是好。

当你的孩子做得很好，开心玩乐时，你一句不经意的话语却让他突然收起笑容，离你而去。

你可以学会：

如何享受生活，

如何享受爱与被爱，

如何掌握有效的健康与美颜的方法，

你如果错过了这个约会

你当然不会有感觉

如果你的赴约让你找回做女人的感觉

不要有再说相见恨晚

c□附券（抽奖券）：印上抽奖号、贴上店名、地址及电话，同时方便来客填写详细的个人资料。

## 美容院店庆方案篇二

赞助单位：

借助本院十二周年庆典之际，围绕以不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”为正题展开活动宣传。

因为此项活动充分满足了泛博女子巴望本身掌握一门专业使容貌美丽技能的生理，必然吸引多的新客户，到达提高本院

知名度、增加新客户不变老客户、扩展产品销量的目的。

本次活动三阶段，从活动前期宣传、活动期间教授女子部落自我使容貌美丽秘籍到活动后典型女子较着成效的持续报导立体全方位展开，力争本次活动使本院在本地方针人群中形成最佳形象与首选品牌。

\*\*\*公司，并供给价值10000元一至三等奖的全数礼品支持。

- 1、提高本院在本地的资深、专业知名度；
- 2、增加新客户、不变老客户；
- 3、提高产品销量；
- 4、收罗可范性画面、造就成效典型名人用于后期持续宣传；
- 5、网络新老客户资料，加强情感沟通，便于邀约，为日后会务营销供给客员根蒂根基。

1、25—45岁间高收入或者拥有大量资金的女子：本身创业或者高薪事情的女子、夫婿创业或者有高收入的女子。

2、生理描述：爱漂亮、省钱、贪占小自制、很想本身掌握专业使容貌美丽技能、对能使本身斑斓的方法有极高的兴趣。

3、方针人群细分与生活描述：

a□有车一族：（创业型）有房，白天在外奔波，时常驱车与收支高级商业上的事务楼，时常在高级会所或者咖啡厅应酬，晚上回家，比力委顿，生活没有纪律，内心的脆弱引起其喜欢看有情感的电视持续剧，看电视多于看报纸。

生理倾向：但愿本身的形象如同如日方升的事业一样风景。



b□有房一族：（倚赖型）多以夫婿挣钱为主，本身在家休息，有大量空暇时间。

生理倾向：有担心本身衰老的生理，愿意在使容貌美丽上花消耗时间与金钱，大量时间用在看电视、购物上，也喜欢看现代购物杂志和和睦美满容刊物。

c□商业上的事务高管：（高级管理型）多收支于商业上的事务楼、咖啡厅，时常看报纸。

生理倾向：存在攀比、跟风生理。

d□构造一族：（官员型）银行、税务、工商、政府人员、私人设立的学校，在构造时常看报，在家里晚上看电视。

生理倾向：遍及拥有女能人的个性，但愿本身的形象更光彩色照片人、和本身的生业形象一致更有权威性。

e□只身贵族与金丝鸟：多收支于大型购物中心、咖啡厅、麦当劳肯德基快餐厅、品牌衣服打扮用品专卖店、喜欢看电视与购物使容貌美丽杂志。

生理倾向：当时的风尚、前卫、另类，有本身独立的领会艺术品的美不雅点。

1、车族女子：交通广播电台、电视电视台、商业上的事务楼电梯违投、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

2、休闲女子：购物生活杂志、电视电视台、大型商超派送dm□店内外终端宣传□dm□

3、商业上的事务高管：报纸、商业上的事务楼电梯违投、电视电视台、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设

置dm宣传专架。

4、构造女子：报纸dm随报投送、电视电视台、现金券派送。

5、金丝鸟与只身贵族：购物使容貌美丽杂志、大型商超派送dm咖啡厅设置dm宣传专架。

1、不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”；

2、各类优惠政策与奖项的设立。

1、活动前期电视台宣传（详见电视台投放计划）

2、活动前筹办

a软终端建设：公司全体人员庆典活动内容培养训练；技师“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”培养训练；优惠政策及奖项设立阐述；公司全体员工健康操操练。（培养训练内容详见附表）

b硬终端现场氛围营造：

场外：大型活动宣传展板1块；七色气球200只dm10000份（部门用于活动现场，部门用于前期对外派送dm宣传专架40个（用于商业上的事务大厅与咖啡厅设置x展架三个（场外二个，店内一个）；知识抽奖问卷2000张；奖品（价值1486元的联邦纯美湾玫瑰经典系列客装2套；价值168元的联邦纯美湾皇家spa防晒霜20盒；价值96元的联邦纯美湾玫瑰spa清洁凝胶20盒；价值96元的联邦纯美湾雨林风情洁面锗喱20盒，以上奖品部门用于场外。具体分配见附表）、眉夹剪刀指甲剪套装100盒。

店内：吊挂式店庆pop若干、店庆招贴数张x展架一个。

### 3、活动期间各项摆设

#### a□店外庆典sp流程（庆典当天晌）

序号人员活动内容时间

1音响师动感音乐活动前

2班主开场白：公司12周年庆典、12年来取患上的成绩9：00—9：05

3模特人员模特表演9：05—9：20

5公司全体人员播放《健康歌》、公司全体员工做健康操9：30—9：45

6班主/不雅众知识问答互动、现场不雅众上台即兴表演9：45—10：00

7班主输出活动期间公司供给的各项好处及店内活动时间10：00—10：10

8模特人员模特表演10：10—10：25

9班主公司办事项目，特色办事项目再次巩固记忆10：25—10：45

10才艺人员歌曲才艺表演10：45—11：05

注：活动全部路程场外取景师收罗可塑镜头与画面。

#### b□店内活动流程（时间为一个月）

序号人员解说内容办事内容

- 1、礼仪您好，12周年店庆欢迎您！引导入店。
- 2、前台输出活动期间优惠政策与各项好处做好新客户资料登记。并引导使容貌美丽师详谈。
- 3、技师巩固活动期间优惠政策与各项好处使容貌美丽美体护理
- 4、技师解说本身学会一套专业使容貌美丽技能的好处教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”。

注：本表仅做参考，按照实况本流程可自行订定。

#### c□活动后持续报导

- 1、活动期间做好新老客户具体资料包括护理前的状况登记；
- 2、对新老客户按期电话回拜，对成效显著有代表性的客户举行重点造就，用于后期宣传，主要以报媒举行持续报导。  
(具体详见电视台投放计划)

#### 1、报媒

**a活动前期宣传：**本地市主流报媒与购物使容貌美丽刊物。庆典前一周开始投放。

时间刊物版面规格标题费用

**b活动后期宣传：**本地市购物使容貌美丽刊物

时间规格标题费用

周三11.5×13cm待定2000元

周五11.5×13cm待定2000元

3、交通广播台：15秒广播稿每天播放10次。庆典前一周开始投放。费用预算4000元。

时间7：30·10：30·13：30·16：30·19：30

4、电梯违投广告：时间段主要集中在早前晌时上班时，每天投放不低于20次。庆典前两周开始投放。费用预算3000元。

庆典前两周，在使容貌美丽院四周大中商业上的事务楼商业上的事务大厅、高档咖啡厅设立dm宣传专架；庆典前一周针对政府构造和公司随报派送、与大中婚纱影楼绑缚发卖，在本月内所有成婚或者筹办在本月内成婚的新娘子持本dm来本店消费均享有最低优惠价。2000元。

4、乐队其它费用2000元。

合计费用60000元

## 美容院店庆方案篇三

以下是###整理的2017美容院店庆活动方案，欢迎阅读！

一、活动背景爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女？北京美容院在开业2周年之际，特别展开了相关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

二、活动目标现金目标每个店是30万希望疗程卡的转会员卡吸引一些新的客人加入

三、活动主题美从“心”开始

（二）活动实施阶段

## 2、活动地点：北京某某店活动方式：自愿

活动方案构想：我个人觉得现在的美容院太多了。店庆活动主要的目的就是突出这个美容院的特色与独特之处。据我所知，现在绝大部分美容院都没有展开美容课程。我们这里所说的美容课程并不是单纯的化妆课程。而主要是告知大家如何去保养美。通过这样的课程让大家知道如何去美容。同时呢，这个美容课程是收费的。费用是从会员卡里面直接扣取。美容课程就是让大家在平时注意自己的问题。比如说皮肤问题。包括多油，缺水，开裂等等。一旦发生这样的情况应该怎么预防。从这些基本方面去交大家。同时在会员参加这个活动的通能够享受一定的折扣。不但能够学到知识又能够美容。毕竟现在人们对于美容的误区很多。关键就是从这个误区下手。绝大部分女性认为美容就是去美容院做做保养。所以对美容院的理解很局限。我认为如果您能够从根本上去解决这个误区问题，肯定会吸引更多的客户的。这样不但每月目标20万能够达到，治疗卡用户也会变成会员。您能够秉承着为客户服务的态度更好的交客户发掘美。美从心开始。

## 美容院店庆方案篇四

以下是本站整理的20xx美容院店庆活动方案，欢迎阅读！

一、活动背景爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女？北京美容院在开业2周年之际，特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

二、活动目标现金目标每个店是30万希望疗程卡的转会员卡吸引一些新的客人加入

三、活动主题美从“心”开始

（二）活动实施阶段

## 2、活动地点：北京某某店活动方式：自愿

活动方案构想：我个人觉得现在的美容院太多了。店庆活动主要的目的就是突出这个美容院的特色与独特之处。据我所知，现在大多数美容院都没有开展美容课程。我们这里所说的美容课程并不是单纯的化妆课程。而主要是告知大家如何去保养美。通过这样的课程让大家知道如何去美容。同时呢，这个美容课程是收费的。费用是从会员卡里面直接扣取。美容课程就是让大家在平时注意自己的问题。比如说皮肤问题。包括多油，缺水，开裂等等。一旦发生这样的情况应该怎么预防。从这些基本方面去交大家。同时在会员参加这个活动的通可以享受一定的折扣。不但可以学到知识又可以美容。毕竟现在人们对于美容的误区很多。关键就是从这个误区下手。大多数女性认为美容就是去美容院做做保养。所以对美容院的认识很局限。我认为如果您能够从根本上去解决这个误区问题，肯定会吸引更多的客户的。这样不但每月目标20万可以达到，治疗卡用户也会变成会员。您可以秉承着为客户服务的态度更好的交客户发掘美。美从心开始。

## 美容院店庆方案篇五

本次活动三阶段，从活动前期宣传、活动期间教授女子部落自我使容貌美丽秘籍到活动后典型女子较着成效的持续报导立体全方位展开，力争本次活动使本院在本地方针人群中形成最佳形象与首选品牌。

同贺单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司，并供给价值10000元一至三等奖的全数礼品支持。

- 1、提高本院在本地的资深、专业知名度；
- 2、增加新客户、不变老客户；

3、提高产品销量；

4、收罗可范性画面、造就成效典型名人用于后期持续宣传；

五、网络新老客户资料，加强情感沟通，便于邀约，为日后会务营销供给客员根蒂根基。

1、25—45岁间高收入或者拥有大量资金的女子：本身创业或者高薪事情的女子、夫婿创业或者有高收入的女子。

2、生理描述：爱漂亮、省钱、贪占小自制、很想本身掌握专业使容貌美丽技能、对能使本身斑斓的方法有极高的兴趣。

3、方针人群细分与生活描述：

a□有车一族：（创业型）有房，白天在外奔波，时常驱车与收支高级商业上的事务楼，时常在高级会所或者咖啡厅应酬，晚上回家，比力委顿，生活没有纪律，内心的脆弱引起其喜欢看有情感的电视持续剧，看电视多于看报纸。生理倾向：但愿本身的形象如同如日方升的事业一样风景。

b□有房一族：（倚赖型）多以夫婿挣钱为主，本身在家休息或者赐顾的帮衬孩子，有大量空暇时间。生理倾向：有担心本身衰老的生理，愿意在使容貌美丽上花消耗时间与金钱，大量时间用在看电视、购物上，也喜欢看现代购物杂志和陆美满容刊物。

c□商业上的事务高管：（高级管理型）多收支于商业上的事务楼、咖啡厅，时常看报纸。生理倾向：存在攀比、跟风生理。

d□构造一族：（官员型）银行、税务、工商、政府人员、私人设立的学校，在构造时常看报，在家里晚上看电视。生理倾向：遍及拥有女能人的个性，但愿本身的形象更光彩色照



片人、和本身的生业形象一致更有权威性。

e□只身贵族与金丝鸟：多收支于大型购物中心、咖啡厅、麦当劳肯德基快餐厅、品牌衣服打扮用品专卖店、喜欢看电视与购物使容貌美丽杂志。生理倾向：当时的风尚、前卫、另类，有本身独立的领会艺术品的美不雅点。

1、车族女子：交通广播电台、电视电视台、商业上的事务楼电梯违投、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

2、休闲女子：购物生活杂志、电视电视台、大型商超派送dm□店内外终端宣传□dm□

3、商业上的事务高管：报纸、商业上的事务楼电梯违投、电视电视台、商业上的`事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

4、构造女子：报纸□dm随报投送、电视电视台、现金券派送。

五、金丝鸟与只身贵族：购物使容貌美丽杂志、大型商超派送dm□咖啡厅设置dm宣传专架。

（注：终端预设样稿见附表、电视台投放计划附后）

1、不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”；

2、各类优惠政策与奖项的设立。

1、活动前期电视台宣传（详见电视台投放计划）

2、活动前筹办

a□软终端建设：公司全体人员庆典活动内容培养训练；技师“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”培养训练；优惠政策及奖项设立阐述；公司全体员工健康操操练。（培养训练内容详见附表）

b□硬终端现场氛围营造：

- 场外：大型活动宣传展板1块；七色气球200只□dm10000份（部门用于活动现场，部门用于前期对外派送□□dm宣传专架40个（用于商业上的事务大厅与咖啡厅设置□□x展架三个（场外二个，店内一个）；知识抽奖问卷20xx张；奖品（价值1486元的联邦纯美湾玫瑰经典系列客装2套；价值168元的联邦纯美湾皇家spa防晒霜20盒；价值96元的联邦纯美湾玫瑰spa清洁凝胶20盒；价值96元的联邦纯美湾雨林风情洁面锺喱20盒，以上奖品部门用于场外。具体分配见附表）、眉夹剪刀指甲剪套装100盒。

- 店内：吊挂式店庆pop若干、店庆招贴数张□x展架一个。

### 3、活动期间各项摆设

a□店外庆典sp流程（庆典当天前晌）

序号人员活动内容时间

1音响师动感音乐活动前

2班主开场白：公司12周年庆典、12年来取患上的成绩9：00—9：05

3模特人员模特表演9：05—9：20

4班主公司介绍：办事项目贯注、特色项目记忆、发放知识抽奖问卷9：20—9：30

5公司全体人员播放《健康歌》、公司全体员工做健康操9：30—9：45

6班主/不雅众知识问答互动、现场不雅众上台即兴表演9：45—10：00

7班主输出活动期间公司供给的各项好处及店内活动时间10：00—10：10

8模特人员模特表演10：10—10：25

9班主公司办事项目，特色办事项目再次巩固记忆10：25—10：45

10才艺人员歌曲才艺表演10：45—11：05

11班主抽奖活动、以知识问答的形式采访获奖人、谈获奖感受等11：05—11：25

注：活动全部路程场外取景师收罗可塑镜头与画面。

b□店内活动流程（时间为一个月）

序号人员解说内容办事内容

1、礼仪您好，12周年店庆欢迎您！引导入店

2、前台输出活动期间优惠政策与各项好处做好新客户资料登记。并引导使容貌美丽师详谈

3、技师巩固活动期间优惠政策与各项好处使容貌美丽美体护理

4、技师解说本身学会一套专业使容貌美丽技能的好处教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”

注：本表仅做参考，按照实况本流程可自行订定。

## c□活动后持续报导

- 1、活动期间做好新老客户具体资料包括护理前的状况登记；
- 2、对新老客户按期电话回拜，对成效显著有代表性的客户举行重点造就，用于后期宣传，主要以报媒举行持续报导。  
(具体详见电视台投放计划)

### 1、报媒

- 活动前期宣传：本地市主流报媒与购物使容貌美丽刊物。庆典前一周开始投放

时间刊物版面规格标题费用

- 活动后期宣传：本地市购物使容貌美丽刊物

时间规格标题费用

周三11.5×13cm待定20xx元

周五11.5×13cm待定20xx元

时间789101112131415161718192021

7□30·10□30·13□30·16□30·19□30·

4、乐队其它费用20xx元。

合计费用60000元。