

最新美容院活动方案宣传语(汇总10篇)

营销策划是推动企业发展的重要手段，我们需要不断总结经验，提高营销效果。接下来是一些专业婚礼策划师为您准备的婚礼策划范文，希望能给您带来一些启示。

美容院活动方案宣传语篇一

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，

又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏？邀约顾客是否备档？会议流程是否环环相扣？准备物品是否齐全充分？这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。

美容院活动方案宣传语篇二

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

某美容院促销活动方案

活动目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐一：

价 格500

赠送护理 1、划卡消费8折； 2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分； 2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐二：

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

2、赠手、足护理20次（价值800元）；

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；

4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

活动预算(略)

活动执行

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人。

美容院活动方案宣传语篇三

情意无价，爱我有奖

20xx年8月1日至8月7日

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单(主题：致男士的一封信)；

b□悬挂横幅(活动主题)；

c□海报张贴或x展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友；

f□其它；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

美容院活动方案宣传语篇四

一、折扣促销。

折扣是美容院最常见的促销方式，据统计，有35.7%的消费者

接触这类方式。在元旦到来之际，美容院可以进行一件商品9折，两件8折，特价商品等折扣促销。

二、买赠促销。

元旦是法定节假日，很多人都回到了家里，如果小区的美容院进行买赠促销，一定会有很多人前来光顾。进行买一送小样，买二送一的买赠促销是不错的选择。

三、免费体验促销。

趁元旦，周围的顾客有时间可以做做免费体验，亲身感受的印象是最深的。顾客觉得效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

五、最新项目促销。

美容院为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在元旦，将引进的项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

美容院活动策划方案

小型美容院的活动方案

美容院元旦促销活动方案

关于六一活动方案范文锦集六篇

关于读书活动方案范文锦集九篇

美容院活动方案宣传语篇五

其实每个行业中都存在淡旺季之分，这些都是避免不了的。只有在淡季来临之前做好准备工作，才能避免在淡季中损失较大的利益。美容院一直都专注服务，只要抓好时机让消费者都知道你店内在做活动，就算是淡季也不会影响美容院的业绩。

积分制度在美容院中是最常见的一种促销方法，美容院利用积分来促进顾客消费。当积分达到一定的值后可以免费体验项目或者对产品进行折扣。当美容院马上面临淡季时，我们可以让店内的会员进行积分兑换。在促销中在给顾客推荐新的产品，这样便可以让淡季中的美容院加盟店顾客依然火爆。注：在淡季时向顾客推销的产品要根据市场的热门，确保是顾客所需求的。只有这样才能说服顾客购买产品。

没有比折扣更吸引消费者的了，当美容院以折扣活动为主题时，只要是爱美的女性都会走进来瞧瞧。希望用最少的钱买到需要的产品，美容院淡季一般都在夏季，对于美容行业的人来说，夏季紫外线强对人体的皮肤有着较大的损伤，那么在折扣中，多以清洁、美白之类的产品，才能更好的刺激消费者购买的欲望。

早在前几年时，很多美容院为了吸引顾客，在市场上搞一些免费体验的促销，让很多顾客走进了套钱陷阱。如今在用免费体验的. 促销恐怕很难吸引到顾客了。那我们何不采用另一种促销方法来打动顾客呢。对于进店的前十名顾客进行产品免费体验，真顾客真实的感受到产品的疗效，只要有一位购买了。相信其他的顾客也会会吸引住。这样的促销既能打破彼此之间的不信任，还能为美容院节约不少的成本。

要想让美容院加盟店远离淡季，就要懂得如何促销如何推销市场上畅销的产品。只要能够满足顾客的需求，让顾客觉得自己得到了最大的实惠。才不会让美容院加盟店陷入没有顾

客的现状。

美容院活动方案宣传语篇六

元旦欢乐行，好礼大派送

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

12月20日-1月5日

购物送礼，产品特惠

1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

3、你结婚我送花浓浓祝福进万家

凡是今年要结婚的准新娘，只要来我们美容院登记，就会在结婚当天送鲜花过去和试用套装。此项活动主要为了拉近与潜在顾客的距离，吸引新客源。

- 1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；
- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

美容院活动方案宣传语篇七

具体操作：

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。

【精华】美容院活动方案范文五篇

【推荐】美容院活动方案范文五篇

美容院元旦促销活动方案

【推荐】美容院活动方案范文七篇

美容院双十一活动策划方案

美容院七夕活动方案

美容院活动方案宣传语篇八

20xx年3月8日-3月15日

活动一：让我们一起来见证美丽

美容院是女性的天下，来美容院做护理的女性也是相当多。女性朋友们当然希望在这个百花云集的地方展露自己的头角，或者见证自己华丽的转身，恰好可以借助这个活动鼓励消费者参与其中。

将自己最满意的一张照片递交到美容院中，在写下自己关于美丽的一些的感悟。凡是参加活动的顾客都可以获得由美容院赠送的价值388元的礼品一份。活动报名日期是3月8日~3月12日，参与投票时间初步定在13日和14日两天的，在15日当天会公布获奖名单，可关注美容院各大官方微信或微博。

活动分1、2、3等奖，一等奖2名可以获得的美容院半年面部免费保养卡一张。二等奖5名则可以获得价值1888元的美容院护肤套盒一份。三等奖10名则是一张免费体验卡一张。

活动二：节日送礼不停歇

1、凡是3月8号生日，或者3月8号结婚的. 女性，均可以拿着自己结婚证或者身份证到美容院领取一份精美的礼品。

2、凡是活动期间，消费满588元的顾客，就能获得美容院赠送的388礼品一份。消费满888元的顾客，即可免费面部护理8次。

3、在活动期间，美容院如果购买任何一款产品都可以享受买二送一的优惠。全场还有更多优惠等着你来领取。

美容院活动方案宣传语篇九

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

共同迎接新的一天

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐一：

价格500

赠送护理

- 1、划卡消费8折；
- 2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠

- 1、续卡送积分58分；
- 2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐二：

价格：1500元

赠送护理：

- 1、划卡消费7折；
- 2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠：

- 1、续卡送积分100分；
- 2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐：

价格：3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

- 1、全年面部、肩、颈部经典护理；
- 2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；
- 3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠：

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；
- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的`分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人

4、进入状态，人员的配合。

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

美容院活动方案宣传语篇十

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的'品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

12月20日-12月30日。

购物送礼，产品特惠。

1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后可以赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

备注事项:

- 1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；
- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。