

2023年三八妇女节活动方案 美容院三八妇女节活动方案(实用6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

三八妇女节活动方案篇一

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。

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。

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）。

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）。

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

三八妇女节活动方案篇二

：三月八日----三月十五日

诱导刺激新老顾客的消费，提升中小型美容院加盟店的销售额；营造温馨喜庆的节日氛围，打造美容院良好形象；趁着女性重要节日，推出新产品和项目，吸引不同层次的顾客群体；中大型美容院加盟店促销活动，可以宣传和推广美容院品牌，提升美容院的知名度。

活动背景：三月份，万物复苏，大地回春。经过了寒假的洗礼，被压抑的消费欲望，在春节过后，重新的高涨起来。特别是过年期间，很多女性朋友作息紊乱，熬夜、暴饮暴食、嗜酒让皮肤状况不容乐观。而开年上班后，爱美的女性急着去美容院、养生会所做护理，补救下黑眼圈、痘痘和暗黄的肌肤。所以三月份是开发新客源，提升美容院销售额的好季节哦！各大中小型美容院加盟店，一定要把握良机，一战到

底！

1、“做精致美丽小女人”——在三月八日当天，凡是到店消费的顾客，都可以八折的超低优惠。另外消费满二百元的顾客，可以获得美容院免费赠送的肌肤美白护理套盒，而消费满伍佰元的顾客，可以获得免费的一次脸部护理机会。

2□“xx美容院关注女性健康”——在三月八号活动当天，美容院可以去社区、商场和写字楼派发关于美容护肤的宣传册子，上面标明美容院正在热销的产品项目。另外，还可以邀请专业讲师，开设美容健康的讲座，让新老顾客齐聚一起，学习美容护肤与健康保养的知识。

3、“女人懂得爱护自己”——凡是在三月八号到本店的顾客，都可以领取节日礼品一份，另外在美容院购买任何一款美容产品，都可以享受低折扣的优惠。

中小型美容院加盟店三八活动短信：

1、三八幸福女人style□xx美容院特推出各项优惠活动，会员持卡就能够领取丰厚礼品哦，详情请到店咨询！

2、因为有你，世界如此美丽□xx美容院祝您三八节日快乐，幸福美满！

3、迎三八妇女节！凡是到xx美容院消费的朋友，均可享受八折超低优惠，咨询电话xxxx□

三八妇女节活动方案篇三

热烈庆祝国际“三八”妇女节，激发女职工珍视健康，锻炼身体意识，加强同事间交流，增进友谊，构筑铜墙铁壁半边天，构建和谐校园。

3月6日18: 30

神农湖

初中部全体女教师（欢迎男教师义务陪同参与庆祝活动）

组长：樊孝香

成员：全体学部干部

裁判：马军、蔡平

后勤、采购：黄建华、蔡平

奖品发放：孟凡军和三位年级长

25分钟完成毅行神农湖1圈

1大瓶蓝月亮洗衣液和1大瓶强生沐浴露。

1. 集合、点名地点：神农塔下靠神农湖一侧。

2. 毅行时间：18: 30——18: 55

3. 18: 30活动准时开始。哨声发令后，参与人员沿神农湖人行道逆时针行进，慢跑或快速走到神农塔对面、工业大学学生宿舍后的人行道上蔡平处领取第一张卡片，18: 55之前到人行道水幕电影“小孩望远镜望远”雕像入口处的裁判员马军手里领取第二张卡片，规定时间内走（慢跑）完1圈，每人能领取2张卡片。女老师们拿2张卡片到学工处孟凡军和三位年级长那里兑换活动奖品。超时者，只能兑换洗衣液一瓶；未参加者（怀孕、因病请假除外），不能领取奖品。

4. 活动结束后，拍照留念。

三八妇女节活动方案篇四

三八妇女节，是女人的节日，活动的主题也应该围绕女人来展开。我们可以从女性的角度出发，譬如女性一般会有哪些角色？母亲、妻子、媳妇、女儿等，我们可以从她们扮演的角色出发，抓住女性感性、爱美等特点，主打情感牌，我想一定可以起到非常好的效果。具体的从哪里入手其实大家也可以根据自己美容院的情况来确定三八妇女节的活动主题。

其实美容院的活动内容都是大同小异的，无非是打折、赠送礼品、免费等，但是如何让旧瓶装新，如何在同样的形式下做出不一样的内容来，就是我们做三八妇女节活动策划应该考虑的问题了。下面，我就给大家一些建议：

1、幸运大转盘

凡是三八妇女节活动期间，前来美容院消费的，都可以凭借消费小票获得旋转幸运大轮盘一次。旋转轮盘将有机会获得iphone5手机一部。其他大奖也等您来拿。奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

2、短信促销

在三八妇女节来临之际，美容院可以给顾客发送一些问候短信。这样既可以拉近美容院和顾客的距离，同时也可以恰到好处的宣传美容院。刺激老顾客的消费欲望，给美容院的经营打下良好的基础。下面，我们就提供几条美容院三八妇女节问候短信，以供大家参考。

a.叮呤呤，手机响，问候来，祝福送。短信传心声，温柔送幸福。轻柔话语声，传递思念心。特别日子里，短信更要来，普丽缇莎祝您三八节快乐，放松一整天。

b.别让忙碌充满你的生活，别让工作占据你的空间，别让琐

事排满你的时间，别让自己没有喘气的时间。今天三八妇女节，普丽缇莎提醒您记得多休息，照顾好自己。

c.妇女节到了，普丽缇莎祝天下妇女年轻十岁，上班不累，化妆免费，海吃不肥，身材完美，帅哥排队，有情安慰，有爱伴随，红杏出墙无罪，节日过得有滋有味。

当然，给顾客发短信最重要的是用心去发，如果仅仅是导出摘抄转发的短信顾客一看就是没有诚意的。这里的几条短信也只是起到一个借鉴作用。具体还是要各位美容师根据自身的情况发一些更温馨的短信给顾客，效果才能起到事半功半的效果。

在开展三八妇女节促销活动之前，我们也要开展一定的宣传活动，为我们正式开展活动造势。常言道，兵马未动粮草先行，就是这个道理。我们可以在三八妇女节来临之前就在美容院门口摆放大型的pop海报等，也可以让美容师去人流比较旺比较集中的地方发送传单等。当然，实力足够强的话也可以利用电视、报刊、杂志、网络等媒体进行宣传。

三八妇女节活动方案篇五

喜迎“三八”，打造“14”浪漫

20xx年3月5日—8日

一、惊喜重重

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费

者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1000元产品。如果在半年卡的基础上再加500元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1000元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理10次、卵巢护理10次、头皮护理10次，价值800元的产品。

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院内任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

只要在活动当天全价购面膜套盒一套（柔肤水+水凝+精华素），就能够享受半价购眼部特护一套（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）一份。

三八妇女节活动方案篇六

为了确保工作或事情能有条不紊地开展，往往需要预先制定好方案，方案是计划中内容最为复杂的一种。方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的美容院三八妇女节活动方案，欢迎阅读与收藏。

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，进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。

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。

1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得xx美容院美容卡一张(面值50元)

2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

1、美容院门口等明显处设立pop活动须知。

2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。

3、店门前悬挂条幅。

4、拟定好吸引人的广告语，如以下：三八妇女节，美容院与您共舞女人情美体塑身窈窕动人，女人知性风采焕然趁早下“斑”，不要“痘”留为您缔造美丽神话，点燃您的靓丽丰采三八妇女节，减肥体验卡等你来拿女人“善”待自己，才会有美丽容“颜”