

圣诞节元旦美容院活动方案 美容院圣诞节元旦促销活动方案(模板5篇)

婚礼策划师需要具备创意、策划能力和项目管理的技巧。在这里我整理了一些经典营销策划案例的精华，希望能够给大家带来一些灵感。

圣诞节元旦美容院活动方案篇一

圣诞(元旦)欢乐行，现金礼品大放送

b□促销目的

- 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；

c□促销时间

20__年12月23日-20__年1月6日

d□促销形式

换购+抽奖+情感+送大头贴

e□促销内容

3. 抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在__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。)

5. 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《旺点发型设计软件》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。

备注事项

1、美容院美发店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(发型师)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用《美容美发管理软件》给顾客建立好档案。

圣诞节元旦美容院活动方案篇二

圣诞老人送礼啦！

二、活动时间

20__年12月x日-26日。

三、圣诞背景音乐

《铃儿响叮当》、《雪绒花》、《平安夜》等。

四、圣诞节活动道具

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如圣诞树、圣诞彩灯、主题横幅、彩带、礼品包装袜子、圣诞帽、彩色小气球、活动宣传单、海报、小蝴蝶结等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

五、圣诞节活动内容

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。（商品或项目最好可以低于4折以下）；其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

六、圣诞节活动宣传

1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。

2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。

3、加强使用具有销售力的刺激性语言。促销人员要讲出成为美容院会员的诱人之处。例如，“这样大力度的圣诞节促销活动，特别是几元或几角钱就把十几元甚至几十元的产品买走的情况，以后肯定不会再面向普通消费者。这样的促销做下去谁都会赔死，所以以后只会面向会员。而成为我们的会员不光每次活动都能优先抢购，还可以享受会员特价产品，一段时间下来能够省很多钱，得到很多实惠！”这样的宣传一般会让很多顾客动心。

4、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好，反正迟早都要用，不如先购买了产品成为会员。

5、设置会员门槛，增强活动销售力。要成为会员就要先购买一定数额以上的产品。入会购买额度要定在一个单品的价格之上，这样顾客就会至少一次购买两瓶以上的产品，从而实现了连带销售。也就是说在发展了会员的同时，我们已达到

了销售的目的。

6、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

圣诞节元旦美容院活动方案篇三

促销主题：圣诞老人送礼啦！

活动时间：____年_月_日-__日(写明活动时间，建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日)

地点：____(详细写明美容院的地址)

圣诞背景音乐：《铃儿响叮当》、《雪绒花》、《平安夜》等。

圣诞节活动道具：

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如6棵圣诞树、圣诞彩灯10串、主题横幅2条、彩带200条、礼品包装袜子__只、圣诞帽200个、彩色小气球200个、活动宣传单3000份、海报20张、小蝴蝶结1000个等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

圣诞节活动促销内容：

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。(商品或项目最好可以低于4折以下);其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

圣诞节活动宣传：

- 1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。
- 2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。
- 3、加强使用具有销售力的刺激性语言。促销人员要讲出成为美容院会员的诱人之处。例如，“这样大力度的圣诞节促销活动，特别是几元或几角钱就把十几元甚至几十元的产品买走的情况，以后肯定不会再面向普通消费者。这样的促销做下去谁都会赔死，所以以后只会面向会员。而成为我们的会员不光每次活动都能优先抢购，还可以享受会员特价产品，一段时间下来能够省很多钱，得到很多实惠！”这样的宣传一般会让很多顾客动心。
- 4、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好，反正迟早都要用，不如先购买了产品成为会员。
- 5、设置会员门槛，增强活动销售力。要成为会员就要先购买一定数额以上的产品。入会购买额度要定在一个单品的价格之上，这样顾客就会至少一次购买两瓶以上的产品，从而实现了连带销售。也就是说在发展了会员的同时，我们已达到了销售的目的。
- 6、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

圣诞节元旦美容院活动方案篇四

圣诞共欢型，感恩礼物大放送！

二、活动目的

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源，推广新产品；
- 2、提升顾客消费金额，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。

三、活动时间

12月__日-12月26日

四、活动形式

换购+抽奖+情感。

五、活动内容

- 3、活动期间，凡在美容院消费金额在__x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元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。)
- 4、活动期间，顾客凡在美容院消费均可填写兔年心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠送精美圣诞贺卡一张。

六、备注事项

- 1、美容院美发店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(发型师)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

圣诞节元旦美容院活动方案篇五

活动主题：

欢度圣诞 献美容大餐

活动时间：

20__年12月20日至12月26日

活动内容：

1、限时一元秒杀区。凡是进店消费的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

2、活动抽奖。凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3、圣诞惊喜。凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

1、渲染氛围。在西方圣诞节是一个盛大的`节日，其重要性好比我们国家的春节一样。圣诞节有很多标志性的物件，比如说圣诞帽、圣诞树以及圣诞老人等。为了营造节日的气氛，大型的美容院可以在大门外放置较为高大的圣诞树，或者圣诞老人。对于小型的美容院，就室内添置小型的圣诞树即可。所有的员工在活动期间换圣诞装，佩戴圣诞帽。门口、门窗上做好圣诞喷绘，同时在美容院内划分出圣诞礼品的区域，搭配各种彩灯等装饰，以此来渲染节日的气氛，刺激顾客的消费。

2、活动宣传。在美容院的各个服务平台中，提前一周进行活动促销的方案发布。制作相关的海报、宣传单以及横幅。醒目的想大众展示这次活动。如果人员充足的情况下，比如说美容院生意较清淡的时候，可以安排员工去周边人流量较大街道去发宣传单和优惠券。

3、活动备注。在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。