

美容院活动方案设计 美容院活动策划方案 (通用5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

美容院活动方案设计篇一

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意__”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用,因为那是“借”,这是“送”,在人际关系中差别大了),你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数,对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用,象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加,而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是,当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中,而他们往往对自己关爱或心宜的女士是很舍得付出的,尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心宜的女性的礼品加以推广(当然,必须将此项目适当包装、宣传),这样一来扩大了顾客群与现金流,而且你会发现,只要推销的人员和方法合适,这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟,联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来,选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(离现在的两个美容店不要太远),顾客只要成为其中一家成员的会员,就是整个联盟商家所有成员的会员,享有联盟成员所提供的各项优惠等,类似于各种银行信用卡的作用,但不同于银行信用卡的泛泛而成,更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源,扩大准顾客群,长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇,但在多个城市及行业运作结果看却很有效,而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式,借免费培训及联谊活动推行会员卡

等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

##结束

美容院活动方案设计篇二

11. 11美容院打折狂欢节

20xx年11月08日—11日

- 1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业额。
- 2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。
- 3、巩固老顾客，拓展新客源。
- 4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动一：要爱要爱，请大声说出来。

要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不

妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。

美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：美容卡充500，送500。

不妨在双11活动中，美容院可以为顾客推出“美容卡充500，送500”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充美容卡的使用率。

想要在11月11日获得美容卡充500送500的好福利，不妨早点来美容院。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

美容院活动方案设计篇三

篇一

活动主题：

11.11美容院打折狂欢节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动目的：

1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业

额。

2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。

3、巩固老顾客，拓展新客源。

4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动主要内容：

活动一：要爱要爱，请大声说出来。

要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。

美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：美容卡充500，送500。

不妨在双11活动中，美容院可以为顾客推出“美容卡充500，送500”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充美容卡的使用率。

想要在11月11日获得美容卡充500送500的好福利，不妨早点来美容院。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

篇二

活动主题：

美容院与你共度光棍节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动对象：

所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

活动内容：

- 1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。
- 2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

活动注意事项：

- 1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

美容院活动方案设计篇四

- 1、推广新服务项目
- 2、提升销量
- 3、提升美容院外在形象。

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、丽人月套餐活动一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐活动二：

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元护肤品。

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套餐活动：

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护肤品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售护肤品和月卡、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，迅速销售护肤品。

(略)

事前准备：

1、店内：护肤品展示台、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、护肤品的培训：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

美容院活动方案设计篇五

一年一度牛郎织女相会的日子就要来临，在这样温馨浪漫的节日中。又是美容院促销活动开展的大好日子，不少女性消费者在七夕情人节来临之际，都会选择做一些自己喜欢做的事情。所以根据消费者这样的心理，美容院加盟店不妨推出以“媲美织女”为主题的促销活动。

你比织女更美丽&七夕来约惠！

1. 通过七夕活动为自己的美容院增加客源。
2. 通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。
3. 通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年xx月xx日-xx月xx日

所有xx美容院的新老顾客

1. 沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。
2. 手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。
3. 提前一周在微信等官方平台进行宣传。
4. 联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：此项活动仅在xx月xx日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。只要完成此项活动的情侣

或夫妻，就能够享受价值1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选情话评选券一张，选出自己认为最动人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

1. 在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动结束后并给与响应的奖惩。

2. 对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。

3. 美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同胞们。