

2023年周年庆美容院活动方案 美容院活动方案(模板6篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

周年庆美容院活动方案篇一

活动目的：

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提高**美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月15日（促销时间：4月15日——5月3日）

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。（4.15-4.19）

二、会议流程：（18：30——21：00）

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖a感谢xx年对**美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友_____特奖大礼一份_____；凡是**美容院新

老顾客均有一份精美礼品_____（请第二天到**美容院领取）

5) 顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）

6) **协会会长隆重推荐**产品

7) **美容院5.1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有）找托下定金美容师游说顾客促成9）宣布促销时间，欢迎到**美容院咨询10）表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动（4.20-5.7）

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）

2、租会场□ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象□1□xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元（现场发奖）2）新老顾客送礼物一份价值在5——10元间（会后三天内到美容院发）

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）

4、老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，

要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须20日前做好）。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演（找两个人确定下来20日前准备好）

周年庆美容院活动方案篇二

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

惊喜一：每天前3名，低至5.1折(想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的美白套可享受5.1折优惠)。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新(顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封【倡导安全护肤，我们当场销毁】，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应)

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的.代金卷，消费满480送158元代金卷。

优惠三：加“51元” = “88元”（这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品）。

周年庆美容院活动方案篇三

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不仅项目，不间来挑选自己喜欢的各类服务。

5、“消费储值”模式：消费储值方式通过变相返点返现的形式，可以提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。

1。每1000元作为一个储值基底数，以客户名义在银行设立一个户头；

4。银行现金帐户金额作为客户的保险基金或子女教育基金由客户自行支配。

注：每张亲情卡可做2次免费护理，本人不可使。

周年庆美容院活动方案篇四

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提高xx美容院在该地区的..知名度

准备5000元xx货品作活动用

20xx年xx月xx日（促销时间：11月11日——11月12日）活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30——21：00）

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品_____（请第二天到xx美容院领取）

5) 顾客代表讲话

（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）

6□xx协会会长隆重推荐xx产品

7□xx美容院11.11促销活动公布（凡当场下定金300元者，即可送价值（）

8□a找托下定金b美容师游说顾客促成

9) 宣布促销时间，欢迎到xx美容院咨询

10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推活动，促成消费

四、美容院须做的工作

- 1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀）
- 2、租会场□ok厅饭厅均可，可以根据实际人数定），布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等），水果、糕点及奖品的准备。

周年庆美容院活动方案篇五

七夕情人，真爱无限

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源，巩固美容院老顾客
- 2、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年__月__日—__月__日

所有女性顾客

- 1、美容院促销活动期间，凡是男士进店给自己女朋友买产品的或者是陪女朋友来美容院做项目的，都可以在美容院免费领取情人节特别的玫瑰花和巧克力。
- 2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折。
- 3、凡是在美容院购买“真爱无限活动”消费达到899元，只要是证明是送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意的，美容院会为你的爱而证明，可以让自己的妻子或者是女朋友在美容院免费做面部护理三次。
- 4、凡是消费满1099元、可以获得获免费赠送玫瑰花鲜花一束（9朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

(附带贺卡、可写上你要写的内容)

1、活动宣传时间□20xx年__月__日—__月__日

2、宣传办法:

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

美容院活动策划方案

【精品】美容院活动方案范文八篇

【精华】美容院活动方案范文六篇

美容院活动方案范文合集九篇

小型美容院的活动方案

周年庆美容院活动方案篇六

- 1、面部芭蕾10次价值1280元
 - 2、疯狂抽奖券1张。（每3000元可获得抽奖券1张100%中奖券）
 - 3、获得一次疯狂秒杀的机会。
 - 4、凡购买3800元巨邦胸部：送3800元的巨邦胸部仪器
1. 赠现金充值卡800元
 - 2、面部芭蕾10次价值1280元3、疯狂抽奖券2张。
 - 4、获得两次疯狂秒杀的机会。
 - 5、购买巨邦5800元胸部：送5800元的胸部仪器
- 1、赠现金充值卡1200元。
 - 4、获得三次疯狂秒杀的机会。
 - 5、购买巨邦12800元胸部：送12800元胸部仪器
- 1、赠现金充值卡20xx元。
 - 2、高科技艾美净肤体验一次价值2980元。
 - 3、砸金蛋一次：1名lv手袋价值：7000元2名ipad价值：6000元7名钻戒价值：3000元20名相机价值：1500元4、获得三次疯狂秒杀的机会。

5、购买巨邦29800元胸部：送29800元胸部仪器

1. 赠现金充值卡5000元。

1、高科技艾美净肤体验一次——价值2980元。

4、获得3次疯狂秒杀的机会。

5、购买巨邦80000元胸部：送80000元胸部仪器。

1.、赠现金充值卡15000元。

2、高科技艾美净肤体验一次——价值2980元。

3、砸金蛋一次：1名香奈儿包包价值：4.5万元2名黄金手链价值：8000元17名ipad价值：6000元4、购买巨邦二十万胸部送：20万元胸部仪器。

美容院活动方案范文合集九篇

小型美容院的活动方案

美容院活动策划方案

【精品】美容院活动方案范文八篇

【精华】美容院活动方案范文六篇