

美容节日活动策划(优质7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

美容节日活动策划篇一

会员促销是最能体现长期效果的促销方式。

一般做法是：顾客只要交纳一定的会费，就可以成为会员，凭会员卡可在美容美发店定期的优惠活动、美容美发讲座沙龙、免费咨询、附加值服务等方面享受优惠。可以将会员制打造成真正意义的俱乐部形式，并编写会刊或报纸，与会员互动，营造成轻松、愉快、温馨、情感交流的场所。会员的成员资格期一般1-2年，期满后再接续交会费，延续会员资格。这些措施有利于培养长期顾客，稳定客源。

团体优惠是集中开拓客源、短时间内有效提高营业额的一种方法。

一般做法：针对某一单位、某一团体、某一小区举行活动为契机，鼓励消费者在一定时期内以团体入会或是集体消费方式获得超值优惠。

是会员制之深入做法，巧妙利用“传”销精神的一种推广方法。

一般做法：以返利作为诱因，设若干奖励，激励老顾客发展新会员，并以积分来核算老顾客的业绩。注意事项：做法要与传销区分开来，千万不要用传销中“下线”等名词，让人误会。

感小品、产品情景剧、互动讲课、幸运抽奖、现场促销政策公布、特色促单形式等环节。李威提醒您：从某种意义上讲，终端会卖的不是产品和项目，而是好处和结果。如何塑造购买的“快乐”和不购买的“痛苦”、如何做到“不卖而卖”的氛围是终端促销联谊会成败的关键。

一般做法：双休日或是节假日在美容美发店的门口设制一个免费咨询处，做消费者的免费美容顾问，扩大美容美发店的知名度以达到促进消费的目的。

当消费者是忠实的顾客时，做美容美发项目消费到一定额度，免费参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。

一般做法：设定客户消费达一定额度后送抽奖卷，将可参加季度或是年度的抽奖活动，奖品可是较为贵重的实用产品、一次旅游的来回机票等。

利用目前流行的彩票和顾客的投机心理，免费让客人选号，由美容美发店投注，增加交流话题，拉近客情关系。也可根据客人的消费情况，给客人买类似于吉祥卡的保险来达到“关爱连心”的目的。

美容节日活动策划篇二

圣诞多欢乐，好礼大派送

1、促销活动宣传要做好。请提前一周做好活动的宣传，譬如派发宣传手册，拉横幅。另外，不要忘记在微博、微信朋友圈中造势，如果想扩大声势，可以安排员工在活动前一天，举着活动牌去周边人流量大的地方宣传。

2、营造圣诞的活动气氛。虽然圣诞节是西方的节日，但是是国内促销的黄金日，所以商家们不能错过。在活动开始之前，要购置好一些节日装饰，譬如圣诞树、圣诞老人、彩灯、贴

纸、喷绘等等，在美容院加盟店的橱窗上贴上圣诞的老人，喷上一些祝福的话语，以渲染节日的氛围。

圣诞美容院活动具体的内容策划：

促销活动一：“圣诞一元秒杀区”。活动期间在美容院加盟店内，举办一次秒杀的活动。我们的顾客只需要花费一元钱，就能够参加暗箱的抽奖。奖品很多，有优惠券、产品套装、床上用品、旅游券等。为了活跃营销氛围，只要是参加抽奖的顾客，都能够获得美容院的打折卡，凭借此卡在美容院加盟内，购买任何一款产品都能享受到实在的优惠。

促销活动二：“回馈贵宾，豪礼相赠”。美容院加盟店可以查询下客户档案，然后邀请过去消费达到五千元的顾客进店。这些客人都是我们的贵宾，通知她们到店来领取一张价值五百元的消费卡，另外再额外的赠送一套价值八百元的美白套盒。

促销活动三：“12点25分，定额送礼品”。十二月二十五号当天的这个点，美容院加盟店开始赠送圣诞礼品，只有一百份，领完为止。先到先得。

美容节日活动策划篇三

- 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

4月15日(促销时间：4月15日——5月3日)

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感谢多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）a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) 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)

美容节日活动策划篇四

情意无价，爱我有奖

二、活动时间

20某某年某某月某某日至某某月某某日

三、活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

四、活动内容

某某月某某日17:00现场揭晓评选结果,评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项,获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定)。

五：活动宣传

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□海报某某张贴或某展架展示(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。

六：活动备注事项

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。

美容节日活动策划篇五

xx国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期间内，凡在xx国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

2) 在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)

4) 在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；

5) 中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得xx防晒霜一支。

活动重点提示

1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。

- 2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。
- 3、记分卡使用详见积分看使用细则。
- 4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。
- 5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。
- 6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。
- 7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，**诚信美容评选。

1托客卡：凡是进店消费的顾客再加38元即可获得一张亲情卡送给爱人或是朋友，也可以自己做(卡上有三次项目包括经络瘦身在内可任选)

留客卡：1)298元享受：1. 爱奴雅精致护理月卡一张。

2. 爱奴雅面部刮痧2次.

3、200元代金券

2)1280元享受：1、爱奴雅精致护理12次

2、爱奴雅面部刮痧5次

3、200元带经卷。

3)3180元享受：1、爱奴雅四季经典护理48次。

2、刮痧美白排毒一疗程10次。

3、价值380元一次的水疗5次。

4、还可享受5次任选项目。

经络通瘦身卡：1)1680元/10次一疗程

2)3000/20次两疗程(送全身点穴3次)

3)4000/30次三疗程(送全身点穴10次)

注：不吃药、不节食、健康瘦身经络通!想瘦那瘦那!像脱衣服一样把肥肉一层层脱掉. !想瘦就这么简单!

美容节日活动策划篇六

我在鹊桥等你来相会

20年8月13日~8月20日

夏季本身就是一个的淡季，需要一次活动带动美容院经济增长。美容院通过此次促销活动如果能够造成一定的轰动效应，必然对美容院百利无一害。通过各种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的影响力。提高口碑聚集人气，从而刺激顾客的消费行为，提升美容院今后的业绩。

1. 整合顾客信息资源，将活动具体方案通过统一平台发布出去。比如说利用平面媒体、店外led灯、电话短信等形式向顾客发布此次情人节活动。

2. 既然是情人节活动，虽然说是中国传统情人节，但是情侣之间喜欢的礼物无外乎是巧克力、音乐盒、鲜花、香水、饰品等物品，所以美容院不妨联合鲜花店、珠宝店、电影院、餐厅等商家共同举办此次促销活动，以此提升美容院的影响力。

3. 活动方案还要有弹性，可以根据具体的促销实际情况进行更改，对美容院实际情况补充调整。

1. 恋爱无限大。联合当地珠宝首饰、化妆品、婚纱摄影厂家联合冠名提供活动礼品。凡是在活动期间在美容院消费满500元的顾客，均可以享受珠宝、首饰、摄影类5折的优惠活动。

2. 相爱厮守。七夕情人节是为了纪念牛郎织女唯美的爱情故事，但是他们却并不能每天享受在一起，可我们却可以。在美容院中，不妨举办一个我和我爱的'人合影活动。从微信客户端、微博□qq或者现场收集并征集情侣照、照、全家福等。最后在8月20日当天，抽取10张照片，既可获得美容院价

值2888元护理卡一张。

3. 浪费爱情片。很多情侣都会在情人节当天选择去电影院中，看一场唯美的爱情片。美容院可以抓住顾客的这个现象，活动期间每天给前10名的消费者免费赠送电影票兑换券两张。

活动期间一定要做好宣传工作，尤其是宣传话语需精心设计。着重要情调“浪漫”二字，这样才能够吸引恋爱中女性顾客们的注意。同时还要制定好销售活动目标，将任务分解给给位美容师们，活动结束后立即给达成活动指标的美容师奖赏，激发他们对下次活动的积极性。

美容节日活动策划篇七

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。