

最新美容项目策划 美容院活动策划方案(实用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

美容项目策划篇一

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__年对__美容院给予的支持、消费的忠实朋

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) __年消费支持的两个朋友价值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)

美容项目策划篇二

____年____月____日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有“脱光”计划，告别单身。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta

活动时间：____年____月____日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在____年____月____日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

三：略

美容项目策划篇三

活动时间：

20xx年x月x日—x日

活动主题：

春节high翻天，惊喜大放送

活动方案：

对于春节美容院促销活动方案，最好是以实用价值高的方案为主，给顾客最大的优惠，让顾客能够感受到美容院的真诚。毕竟在年末，不论是家庭还是工作都非常的繁忙，那些“花里胡哨”的活动方案，项目套餐反而不容易让消费者心动。

一、折扣促销。

折扣促销是美容院中最最常见的促销活动，而在春节期间，生活开销会突然增多，美容院的大户主们都是精打细算的家庭主妇。如果促销活动以折扣促销为主，反而更能够打动到消费者们。因此在春节到来之际，美容院可以采取一个护理项目8.5折、两个护理项目7折以及特价项目促销方案。

二、礼品促销。

春节是我国最大、最受重视的节假日，出门在外的人们都回到了家里团圆。如果美容院是开在小区内，那么美容院可以在小区内进行礼品促销。消费达到多少钱，就能够获得美容院曾送的春节大礼包。礼包的包装一定要精美、高端大气上档次，这样单单冲着礼品，也一定会有很多人前来光顾。

三、免费体验促销。

趁着春节前夕，向周边的消费者提供真情回馈的活动，让周围的顾客能够有时间到美容院内进行免费促销或殴打你那个。到美容院内亲身感受到美容院最真挚，最体贴的服务。特别是在春节前夕，家中为了迎接新年，太太们里里外外忙得头晕脑胀，这时美容院的免费体验简直可以说是太太们的福音。如果效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

既然是春节促销活动，那么为了新一年美容院的生意。在这个重要促销时刻，难免不会有各种形形色色的卡都可以搬出来，稳定新年的客源。比如说美容院绝对不会少的月卡，季卡，年卡，金卡，银卡，友情卡，积分卡，贵宾卡□vip等等，春节开卡，预存100送200，让消费者在年前就成为美容院的主要客户，为来年打下夯实的基础。

美容项目策划篇四

围绕着感恩节开展的促销活动，主题一定要明确。既然是要感恩，那么可以是美容院感谢一直以来新老顾客对于美容院发展的支持，也可以是为新老顾客提供感谢的机会。一年一次的感恩回馈活动，作为活动的主办方，美容院一定要体现这次活动的优惠力度，要让顾客真正享受到美容院促销活动的实在益处。

活动当天，美容院可以为进店顾客的前面20位提供一次免费抽奖的机会。凡是参与抽奖活动的顾客，保证中奖率100%。考虑到这样的优惠活动可能会造成顾客之间的骚动，在活动当天，进店消费满一定数额的顾客同样可以享有一次抽奖的机会。一般来说，顾客在抽奖的过程中若是抽到抵用券之类的奖项，心情都是没有手上拿着现金时的好。因此，在对抽奖活动的奖项进行设置时，不妨考虑当场返现，只是现金的面值不同。

当美容院抽奖活动的消息发布出去以后，顾客的注意力就会聚集到美容院的感恩节的活动中了。如果活动当天顾客在前20个进入到美容院中，那么她们在美容院消费的可能性会很大。该活动一方面体现了美容院感恩活动的主题。另一方面，让美容院感恩节促销活动得到了很好的宣传。

活动当天，凡是将自己想要感谢的亲友带进美容院消费的顾客，其亲友能够免费体验一次局部护理项目，而该顾客的消费也将以低折扣进行折算。同时，如果活动当天顾客能够在美容院消费满多少钱，美容院的美容师帮顾客实现几个小小的愿望。比方说为顾客的亲友打造一个崭新的造型，或者提供给顾客的亲友一次免费体验的机会。

感恩活动要想变得有意义，并且促进顾客的消费，就应该让顾客觉得美容院感恩节促销活动的感恩的价值得到体现。不仅让顾客享受到美容院提供的优惠活动，而且让顾客的亲友体会到美容院贴心的服务。这也是给美容院一个面向更大的消费人群的机会，只有让更多的顾客认可美容院的服务，那么美容院的发展才有了更大的空间。

为了保障美容院20xx年感恩节促销活动的顺利开展，关于活动的每一个环节，美容院都应该注意到并且提前做好相应的准备。让大家享受美容院带来的感恩回馈活动吧！

美容项目策划篇五

为了迎接20xx年感恩节，美容院可发起微博转发送礼品的促销活动，打响感恩节促销的第一炮。活动内容是凡在感恩节活动期间，只有你转发该美容院的相关微博并转发5个好友，即可有机会获得该美容院提供的精美礼品一份，届时活动结束后的第二天该美容院会将获奖名单在微博上公布。美容院在选择给顾客的精美礼品时，一定要站在顾客的立场出发，认真挑选符合顾客需求的礼物，切记促销礼品预算不能超出美容院开支范围，确保整个促销活动井然有序的进行。

在感恩节里，不少人向自己的父母、同事、领导表达了一下感恩之情，比如请父母吃饭，请同事看场电影等等。但是美容院感恩节要怎么表达对顾客的回馈呢？不妨来个折扣优惠吧！在感恩节当天，美容院可以推出众多优惠套餐和产品供顾客选择，此外一些季度性美容项目可以根据顾客的需求合理优惠；一些单卖美容产品可以配合套餐项目一起做捆绑打折促销，不仅减轻了库存积压量，还提高了营业额。

想要在20xx感恩节为父母做以上三件事的话，不妨来美容院消费满888元即可获得。该美容院将为老年人提供剪发、护理等多项贴心的项目；其次，专业的技术，一流的服务将百分百让顾客满意，同时也能略表达我们对父母的感恩。

为了能够更好增进与顾客的交流 and 信任，美容院可以在感恩节活动当天推出一些回馈活动，例如，只要进店前20的顾客即可获得免费抽奖活动；或是消费满100元的顾客均有免费抽奖一次。该奖项设置10个，分别是10元、20元、30元、40元、50元、60元、70元、80元、90元、100元。顾客现场抽完奖立马兑现奖金。

1、致xx顾客一封感恩信，通过内部宣传手段表达美容院感恩节感谢顾客、感谢社会及借节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情。

2、11月24日当天，美容院门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

3、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、美容院做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

4、感恩节当天楼内播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

五、广告宣传：广告宣传一定要主题鲜明，具有很强的吸引力。只有把广告做好了，才能吸引大批的消费者进店购物！

美容项目策划篇六

活动时间：5月1日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然劳动节小长假，在美容院内不妨举办一个“劳动节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好想大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

5月1日劳动节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开

卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将劳动节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容项目策划篇七

如何策划美容院业绩活动方案

小编认为如果能够策划出一个好的活动方案，且获得成功，也就意味着一个经营者对美容市场有着充分的了解，也会对美容这个行业充满信心。每次美容院的活动策划组织者都会对此抱有使命感、责任感，策划团队精心策划。严密的组织，就是希望能够为美容院带来绝对的利润。下面由卡德兰为大家分享如何进行美容院活动策划，进行什么样的活动策划才能获得成功。

活动节奏的脚步

进行一个活动方案，首先就要明确你的活动要如何进行。活动的推进过程，每一个活动需要注意的细节和目标等。你的美容院需要举办一个促销活动，有三个步骤是必须要落实到位的。首先前期策划活动，包括了寻找切入点、主题内容、人员安排以及培训的内容。接着在活动进行时候，以百分之两百的工作状态完成活动。最后，需简要对这次的活动进行总结，找到优点和缺点，为下次活动奠定基础。

选择活动促销切入点

从某种意义上来说，任何的营销活动都是企业同顾客之间进行沟通传播的活动。而促销活动也是企业主动跟消费者进行，某个特定时间内集中、充分的一个沟通活动。所以在促销不能仅是简单公布消费优惠内容，必须准确的告诉消费者你为什么要做促销，为什么要做这样的销售等问题。这个切入口，也就是你每次进行促销活动的主题，是非常关键的一个环节。打个比方，在刚刚过去的“三八”妇女节中，建议美容院就以“幸福宣言”为美容院的活动主题，三月八号作为活动的切入口。

促销活动的推广内容

美容院促销活动内容也就是整个活动的重点，活动内容为美容院制造出一系列的高潮以此来带动美容院的销售，创造出更多的机会目的是为了提升美容院的知名度、美誉度。活动为的是给消费者搭建起同一个夯实的基础平台，让美容院重新走向一个新的高点。所以说活动的内容变得非常的重要，美容院的活动内容需要根据美容院的实际情况定夺。创意性是非常能够吸引到消费者，特色性的服务体系也是能够让消费者牢牢记住的。在个活动的内容最好能够将品牌和促销相辅相成、相互促进策划，这样既能够提升美容院的牌子又能提高销售，一举两得。

美容项目策划篇八

活动时间：

8月18日—21日

活动主题：

情人节促销

活动说明：

满就送，购物满不同的金额送不同等次的礼品。

125元----你爱我享有初恋滋味冰淇淋+中国结手机挂坠；

365元----天天爱你享有冰淇淋船一份+索芙特水白晶一盒+情侣来电闪一对

721元----亲爱的享有伊甸园冰咖啡一份+情侣纯银对戒指一对

1314元----一生一世享有郑明明三件套一套+情侣来电闪一对+登喜路钱夹一个

其他活动：

1、最佳情侣装秀评选

2月1日--7日最先报名的10对情侣可参加比赛，要求必须为情侣装搭配。

2、情人节免费礼品包装处

为了给您的情人节增添浪漫，我们将在1、2、4、6楼分别设立免费包装处。

3、玫瑰情缘

地点：__百货