

# 2023年美容院春节活动促销方案策划 美容院促销活动方案(优秀8篇)

项目策划需要制定详细的项目计划和进度表，以便团队成员可以清楚地了解项目进展情况。以下是一些年会策划的精彩瞬间和成功故事，让我们一起来回顾和欣赏。

## 美容院春节活动促销方案策划篇一

1、主题：感谢有您——让您再现往日风韵

活动时间：

一个星期

活动地点：

本美容美体中心

活动对象：

老顾客及陌生妈妈

所需道具及环境设置：

以轻松光明、光亮的气氛做主题，悬挂一些小的家居、儿童饰物及减肥前后的对比照片，矾竿。

2、对新顾客(母亲)给予8折优惠并赠送小礼品。

3、所有员工多说体贴话语，拉近与顾客的距离，树立良好的经济效应和社会效应，金利来单肩包。

4、赠送客户母亲降三高的“绞股蓝”龙须茶(回报健康给最

爱的母亲)

设立几个小套餐供其自由挑选，并准备相应的小礼品进行赠送。

广告创意：

1、在您的关爱下，我长大了，今天请接受我的回报！

促销方案

2、非常的爱给非常的您——母亲！我拿什么奉献给您？

温馨卡的文字内容：

敬爱的母亲们，亲爱的顾客们：

母亲节欢乐！

您还好吗？在这个非常的日子里，我们全体的员工怀着一颗感恩的心，在这里真诚的感谢您一直以来给予我们的关爱！

在这个非常的日子里，请给我们一次为您服务的机会吧！

敬请您的光临

## 美容院春节活动促销方案策划篇二

春夏大换季，五一珍情送

1、利用低价商品进行优惠，拓展新的客源。

2、加强与客户之间的情感沟通交流，也可以培养出顾客忠诚度。

### 3、促进美容院阶段性业绩的增长。

1、老带新优惠。活动期间，老顾客带新顾客两人均可享受7折优惠，老顾客还可以获得一次免费面部补水项目。

2、新顾客两人及以上同行。活动期间，如果新顾客两人同行，可以享受美容院产品8折优惠，项目7折优惠的活动。如果三人同行，可以享受美容院产品7.5折优惠，项目6.5折的优惠。四人同行，产品7折优惠，项目6折优惠。如果五人及五人以上同行，可享受美容院产品6折优惠，项目5折优惠。

3、限量夏季季度卡。只有在活动期间才能购买到美容院夏季限量会员卡。季度卡中包含了夏季晒后修复、全身美白、深层补水、控油祛痘等项目。并且还会赠送夏季防晒霜一瓶，让你白白嫩嫩一整夏。

4、抽奖活动。凡是活动期间，在美容院消费达到588元就可以参与美容院幸运大转盘的活动。转盘中包括了美容院产品、现金券、甚至还有免费送半年卡的奖项哟！

1、一个活动的举办，需要有完善的规划。所以在活动期间首先要求所有的员工参与到美容院活动策划中，集思广益。或者分成几个小组，从不同的方向规划活动内容。

2、活动做得好不好，和宣传有密切的关系。所以在活动前一个礼拜，可以通过美容院的一些互动平台告知自己的顾客，五一促销活动疯狂来袭。然后店门口led流动字幕或者横幅介绍美容院的促销活动。活动期间沿街派发单张优惠券，告知周边新老顾客。

3、活动奖励。为美容师们制定目标任务，活动目标达成和超过均有什么奖励。如果没有达成会有惩罚，但是这个惩罚是在活动结束后才公布，给美容师一点压力和悬念，提高美容师的工作积极性。

## 美容院春节活动促销方案策划篇三

xx年1月1日至5日

1. 只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。
2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的. 礼品。
3. 活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

## 美容院春节活动促销方案策划篇四

一起做个有缘的美女子！

20xx年3月29日至4月1日

xx美容院

- 1、美容院提前在微信公众号推送活动内容和形式，先让会员在微信后台抽取参与活动的'号码。而当天到店的顾客可以现场抽取。（两种形式的号码要相对应）
- 2、四月一日下午五点半在美容院店里寻找与自己同一数字的人，找到的人将有机会参加愚人节免费试用的活动。
- 3、相同号码的顾客两两组队，参加美容院的小游戏。（简单的游戏就行）
- 4、最后没有组队的'顾客可自行组队，游戏获胜后可以获得免费的小礼品。

5、活动中还将有一个最佳临时搭档奖，和一个特别鼓励奖，将分别发给配合最好的一对参与者和在活动中过难关时碰到特别的事处理的最好的一对搭档。

6、最后抽出一个最大的奖：幸运愚人奖（此奖由美容院院长在游戏获胜的人中现场抽出）。

7、活动将是由两个数字相同的人一起参加配合的，工作人员要做好登记。

## 美容院春节活动促销方案策划篇五

爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女？北京美容院在开业2周年之际，特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

### 二、活动目标

- 1、现金目标每个店是30万
- 2、希望疗程卡的转会员卡
- 3、吸引一些新的客人加入

### 三、活动主题

美从“心”开始

### 四、活动时间安排

#### （一）活动准备阶段

这个阶段就是宣传。目的是为了所有会员与疗程卡员都知道这个庆典活动。通过店外的pop海报来宣传这个店庆活动。

活动准备阶段的主要事项安排：

- 1、 活动时间的安排
- 2、 活动场地的确定
- 3、 确定参加的会员名单
- 4、 活动所需要的物品

(二) 活动实施阶段

下午： 2： 00-5： 00

- 2、 活动地点： 普丽缇莎武汉sogo店
- 3、 活动方式： 自愿

五. 活动程序：

- 1、 主持人开幕
- 2、 经理上台演讲
- 3、 节目表演
- 4、 有关美容知识讲座。

1) 什么是美？

2) 什么是美容？

3) 如何保养？

从心告诉会员们，什么是美。应该从哪些方面去注意去保养。

这样就会让会员们受益匪浅。(美容知识的保养的内容由美容院自己选择，但是这个内容直接决定了以后的营业额)

5、中午的营养午餐

6、中午休息时间会员们可以相互交流美容保养的心得。

7、下午2点开始美容的课程。包括动作，知识，生活方面的美容。

8、会员的福利与优惠的说明

9、感谢词

10、结束

## 六、经费的预算

经费的预算包括了资料的打印费，海报、横幅的制作费等等。

打印费：50元

海报制作费：200元

横幅的制作费：2\_80=160元

中餐：1000元

总计：1410元

## 明确活动目标

美容院在策划活动方案之前，首先要明确活动的举办目的，即你想通过这次活动达到什么样的经营目标。很多美容院甚至在活动结束后都不清楚自己要的是什么，只是盲目跟风

而已。这样的活动就算举行了也一定是不伦不类的，难以达到吸引顾客增加营业额的效果。比如，芳享译美馆一家青海加盟店，准备增加中医养生经营项目。所以，它的活动目标就是隆重推出中医养生新项目，让顾客对美容院项目有一个新认知。

## 美容院活动主题

根据活动将要举行的季节、重大节日、重大事件等具体情况来确定活动的具体内容。芳享译美馆加盟店就借势国庆节假日，根据《黄帝内经》中“春夏养阳，秋冬养阴”的养生理论，特推出“十一迎国庆，养身又养颜”的活动主题和以中医养生套盒为主打优惠的活动内容。后来，此活动方案成为\_\_年美容院最有效果的营销方案之一。

## 活动吸引点

美容院举办活动最重要的是抓住客户吸引点，没有亮点，吸引不住顾客，那做了活动也是浪费资源。活动吸引点也是根据具体情况而定的。芳享译美馆的美容院的活动吸引点就在一个“秋季养生”。秋季阳气渐收，阴气生长，故保养体内阴气成为养生的首要任务。所以译美馆顺应时令趋势、自然生长规律安排了专业养生知识讲座和中医养生经典套盒免费体验、等额配送的活动亮点。吸引美容爱好者前来参与。

## 制定活动方案

根据活动目标、主题和顾客吸引点，制定系统的活动流程。包括活动前期准备、宣传，活动设施的准备、舞台的搭建，老会员的邀请，现场节目的安排，顾客体验区的搭建，活动奖项的设置，宣传单页的制作、分发，养生卡的设计和制作，顾客档案的登记，活动物品清单，活动经费的预算……这一系列流程安排都是活动方案中要考虑到的内容，缺一不可。美容院最实用的拓客方案盘点。

## 活动方案的执行

美容院活动方案策划完成后，下一步工作就是活动宣传，相当于是为活动做预热工作——宣传。宣传方式既不要铺张浪费，也不要畏畏缩缩，选择原则是：大覆盖面、符合美容院顾客档次。宣传内容要简明扼要，突出重点，考虑顾客心理，不故弄玄虚。宣传之后的工作，一定要安排到个人，且要确保他们有耐心、有责任心、有号召力以及工作效率高，这样他们就能按时按质地完成自己的工作。一旦发现问题还能做到及时调整。安排完成后，就只等活动开始了。

眼看着20\_\_年马上就要过去了，在迎来20\_\_年的时候也迎来了元旦。那很多人也是借助这个时间来搞点活动什么的。美容院更是不能放过的。元旦美容院加盟活动方案都给大家准备好了。

元旦美容院活动方案：

### a□疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

### b□会员有礼

(1)为了答谢广大顾客这几年来的支持和喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

### c□感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

## d□噼里啪啦过新年

能够体现出节日的氛围，创业开店美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

这样的元旦美容院活动方案肯定是消费者喜欢的，也是能更好的回馈给广大消费者的，所以想要借此机会那就不要错过了这个搞活动的机会。

活动主题：

大声告诉你心仪ta

活动时间：

20\_\_年11月11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20\_\_年11月11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。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。

体验产品与服务同时能够深刻的感受\_\_之谜美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

活动时间

20\_\_年10月1日20\_\_年10月7日(国家法定假日时间)

活动地点

\_\_之谜美容院加盟店

活动形式

- 1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动
- 2、全场购买送产品或服务活动
- 3、赠送免费体验卡活动

活动大体内容

- 1、购买3000元vip卡，赠送1000元
- 2、购买5000元vip卡，赠送2000元
- 3、购买10000元vip卡，赠送5000元
- 4、购买30000元vip卡，赠送10000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件

凡进店的顾客即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

美容师促销话术

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好。

促销话术：欢迎光临\_\_之谜美容养生会所，现国庆优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

## 美容院春节活动促销方案策划篇六

活动时间□20xx年11月11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20xx年11月11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。

# 美容院春节活动促销方案策划篇七

：美容院与您欢度圣诞！

□xx年12月20日至12月25日(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)

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、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。

4、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。

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。

1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，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、微信活动抽奖。

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、微信圣诞惊喜

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。

## 4、平安夜，赠您“平安果”

在圣诞节期间，即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！

## 5、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠(根据自己的店面情况而定)。同时可以获得圣诞老人的`新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

# 美容院春节活动促销方案策划篇八

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升xx美容院在该地区的`著名度

活动要求：预备5000元xx货品作活动用(公司送出10套裘服)

活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

(1)主持人公布晚会开始

(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xx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

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。

(6) 褻服秀

(7)xx协会会长隆重推荐xx产品

(8)xx美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送褻服优先享有)

a□找托下定金

b□美容师游说顾客促成

(9)公布促销时间, 欢迎到xx美容院咨询

(10)表演舞蹈, 公布晚会结束