

2023年国庆美容院活动方案(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国庆美容院活动方案篇一

活动时间：

赞助单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司

借助本院十二周年庆典之际，围绕以不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”为正题展开活动宣传。因为此项活动充分满足了泛博女子巴望本身掌握一门专业使容貌美丽技能的生理，必然吸引多的新客户，到达提高本院知名度、增加新客户不变老客户、扩展产品销量的目的。

本次活动三阶段，从活动前期宣传、活动期间教授女子部落自我使容貌美丽秘籍到活动后典型女子较着成效的持续报导立体全方位展开，力争本次活动使本院在本地方针人群中形成形象与首选品牌。

同贺单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司，并供给价值10000元一至三等奖的全数礼品支持。

一、活动目的

- 1、提高本院在本地的资深、专业知名度；
- 2、增加新客户、不变老客户；
- 3、提高产品销量；

4、收罗可范性画面、造就成效典型名人用于后期持续宣传；

五、网络新老客户资料，加强情感沟通，便于邀约，为日后会务营销供给客员根蒂根基。

二、方针市场定位与描述

1、25—45岁间高收入或者拥有大量资金的女子：本身创业或者高薪事情的女子、夫婿创业或者有高收入的女子。

2、生理描述：爱漂亮、省钱、贪占小自制、很想本身掌握专业使容貌美丽技能、对能使本身斑斓的方法有极高的兴趣。

3、方针人群细分与生活描述：

a□有车一族：（创业型）有房，白天在外奔波，时常驱车与收支高级商业上的事务楼，时常在高级会所或者咖啡厅应酬，晚上回家，比力委顿，生活没有纪律，内心的脆弱引起其喜欢看有情感的电视持续剧，看电视多于看报纸。生理倾向：但愿本身的形象如同如日方升的事业一样风景。

消耗时间与金钱，大量时间用在看电视、购物上，也喜欢看现代购物杂志和睦美满容刊物。

c□商业上的事务高管：（高级管理型）多收支于商业上的事务楼、咖啡厅，时常看报纸。生理倾向：存在攀比、跟风生理。

d□构造一族：（官员型）银行、税务、工商、政府人员、私人设立的学校，在构造时常看报，在家里晚上看电视。生理倾向：遍及拥有女能人的个性，但愿本身的形象更光彩色照片人、和本身的生业形象一致更有性。

e□只身贵族与金丝鸟：多收支于大型购物中心、咖啡厅、麦

当劳肯德基快餐厅、品牌衣服打扮用品专卖店、喜欢看电视与购物使容貌美丽杂志。生理倾向：当时的风尚、前卫、另类，有本身独立的领会艺术品的美不雅点。

三、适应电视台区分清楚

1、车族女子：交通广播电台、电视电视台、商业上的事务楼电梯违投、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

2、休闲女子：购物生活杂志、电视电视台、大型商超派送dm□店内外终端宣传□dm□

3、商业上的事务高管：报纸、商业上的事务楼电梯违投、电视电视台、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

4、构造女子：报纸□dm随报投送、电视电视台、现金券派送。

国庆美容院活动方案篇二

缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

1、改善并提升美容院形象，增加知名度。

2、拓展商圈，开发更多的客源。

3、稳定客源，提高顾客忠诚度。

4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外

还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

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，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

国庆美容院活动方案篇三

国庆节就要到来，又到了一年消费的高峰期，下面小编整理了美容院国庆节活动方案，欢迎阅读！

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提升美容院在该地区的知名度
活动要求：预备5000元货品作活动用(公司送出10套裘服)
活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

一、活动对象：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) 褻服秀

7) **协会会长隆重推荐产品

8) 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，欢迎到美容院咨询

10) 表演舞蹈，公布晚会结束

主题：庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

目的：

- 1 针对五一的烫染顾客和8，9月剪发顾客的回笼，并为与打好元旦，圣诞作基础，稳定业绩。
- 2 针对五一顾客回笼，并控制顾客的消费周期
- 3 为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。
- 4 帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。
- 5 使我们掌握和控制客人的消费周期。
- 6 让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人重复消费，固稳业绩。
- 7 激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。

活动内容：

- 1 烫发，护发一律3。2——4。2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。
- 2 内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1) 水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华 原价 现价

b□烫发+染发 原价 现价

c□染发+天然醋疗精华 原价 现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华 原价 现价

(2) 凡单项满----元，均送一张价值----元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3) 母亲感恩储值卡原价228元 现价100元，可任意 消费

(4) 凡购买倒膜一套原价 元再送 元的储值卡一张

3 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4(1) 剪发卡优惠办卡大活动

(2) 洗剪吹三次 特价 元，并赠送价值 元的倒膜1 次

(3) 凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡 元 送倒膜 元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买 烫发，只需花 元

(不含洗剪吹，有效期至 月 日) 顾客的利益。

1 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3 令顾客安心，信心满意的服务。

4 超值价值，超值服务。

活动前置要点：

1 促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2 对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3 店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4 最新流行图片收集是否以全。

5 顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6 预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7 发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8 发型师的图片手册

9 a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

b 商圈拜谈话术 c 预约单发放话述 d 顾客电话问候话术

e 烫染技术训练 f 8款——10款剪烫发型培训

10 a 红条幅 b 贴纸宣传背胶 c海报 d 顾客电话联络

e精神动员早会，提前营造时间1个小时 f 每天早晚会检讨前1日营业状况

11 任务奖励方式

- (1) 发型师套餐比赛
- (2) 推卡比赛
- (3) 总业绩及单项业绩最高
- (4) 助理套餐比赛
- (5) 助理推卡比赛

国庆美容院活动方案篇四

活动背景：

1、可提前在美容院的官网、微博、论坛等网络渠道上提前一周发布关于十一黄金假期的促销活动。

2、黄金周提前一周的时间到整个活动进行期间，在人流密集的场所、街道以及商业主干道等，沿街发放活动的宣传单以及以及优惠券，或者在写字楼的宣传栏上粘贴宣传海报。

3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

1、店内需要营造出节日的氛围，装饰摆设上最好以红色、深红以及枣红为主。节日期间由于此次活动相比教师节、中秋会比较长，客流量也会相对较多。所以应该照顾好店内员工的情绪，十一结束之后可以举办庆祝活动奖励十一期间幸苦的员工们。

2、编写给顾客的短信，不应该只是从网上摘抄下来。短信内容有新意，同时最好不要群发，短信内容最好能够加上顾客的姓，这样能够给顾客窝心的感受。

3、前台登记好有赠送项目客户的名字及信息资料

活动内容

活动时间可根据自己美容院状况自行安排。活动期间最好不要和其他活动一起，主题上可根据当时流行进行修饰，比如“中秋后的又一美丽时”、“金色光环，在此刻为您打亮”、“长假里的美丽天堂”……促销的项目可以是以美白修复为主，也可以是补水为主，还可以是秋冬养生为主。

活动优惠：

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：在国庆期间，美容院可以推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激

顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

招数3 免费试做促销

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的一种，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：在国庆期间，美容院可以将有某些需求的顾客集中起来，免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进入下一个循环。

招数4 消费积分赠品促销

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让

老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的一种激励顾客消费的促销手段。

运用方法：在此期间，美容院可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式来激励消费。

国庆美容院活动方案篇五

年底各大美容院也都忙碌了起来，开始策划一年一度的终端答谢会。顾名思义，答谢会的目的是要进一步拉近和顾客之间的关系，为下一年的经营做一个良好的铺垫。为您整理出美容院年终答谢会方案要点，仅供参考。

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的

老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

1、目标不明确，不清楚真正要的是什么？

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会。

2、过分依赖讲师，终端会不等于讲座。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

3、规划不细致，漏掉细节。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏？邀约顾客是否备档？会议流程是否环环相扣？准备物品是否齐全充分？这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

4、促单时间及力度不够或商业色彩太浓。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。