

# 美容店金秋活动方案 美容店活动方案(优质5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容店金秋活动方案篇一

好的计划是成功的一半。人们都说汽车后服务市场商机无限，真的是这样吗？如何踏入这一领域创业呢？这牵涉到经营模式和投资模式问题。模式决定效益，模式也能决定运营是否顺利，目前汽车美容服务业的入行模式有直接投资开店和加盟连锁两种模式，这两种模式各有利弊。

个人直接投资：直接投资开店意味着一切都是由自己做主，在充分享受自由性的同时也要承受更大的压力和责任。首先是品牌要由自己创立、宣传和开拓。其次是技术培训、服务培训要亲自动手。第三是店内一切的运营活动如市场调查、进货、店面装饰设计等琐碎的事物都要靠自己熟悉。

加盟连锁：加盟连锁是赚钱比较快的模式。因为汽车后市场是一个处于上升期的市场，众多的投资者正准备进入这一行业，存在这种“赚钱快”的机遇也就是赚市场准入的钱。目前连锁经营包括直营连锁、特许经营两种形式。

直营连锁是指连锁公司的店铺均由公司总部全资或控股开设，在总部的直接领导下统一经营。总部对店铺实施人、财、物及商流、物流、信息流等方面的统一管理。直营连锁作为大资本运作，具有连锁组织集中管理、分散销售的特点，充分发挥了规模效应。

特许经营是指特许者将自己所拥有的商标、商号、产品、专

利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定，在特许者统一的专业模式下从事经营活动，并向特许者支付相应的费用。由于特许企业的存在形式具有连锁经营统一形象、统一管理等基本特征，因此被称之为特许连锁。

这是进入汽车美容业最大的一道坎。在一些缺水和环保意识强的城市开设汽车美容店要遵循“三同时原则”，即环保工程与主体工程同时设计、同时施工、同时投入使用。由于我国各地的环保政策有较大差异，相关的办理手续和流程也存在较大差异，关于这方面的具体要求还得到当地的环保部门进行咨询，办理环保许可证。

作为零售业态，究竟有多少汽车美容企业和从业人员，目前，尚无权威的统计数据。但仅就一家汽车美容店而言，一般可提供就业岗位在3-7名左右。另据不完全统计，我国从事汽车维修、美容装饰的从业人员超过数十万人。

汽车美容店的对外营业时间取决于汽车美容店的地理位置和营运方式。一般而言，如果将店铺安置于大型商场或者购物中心，乃至繁华道路，营业时间一般设置12-13个小时，但也有一些汽车美容店为了满足不同客户的需求保持24小时营业。

(1) 选定经营场所开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。

否则在日后应对环保检查将是一件很头痛的事情，甚至会影响到店铺能否被允许继续经营下去。

## (2) 开业手续的办理

个体工商户营业执照：

先到当地的工商所去核准个字号名称，（从事经营的地方）字号名称多起几个，因为有重名的你就没法用。《经过工商局核准的字号名称的有效期是自核准之日起半年以内有效》。

组织机构代码证：

准备好一寸照片3张，身份证复印件2张，房屋租赁合同复印件一份，及批准的字号名称核准书，即可办理营业执照。

办理工商税务登记：

拿着工商营业执照，持有关证件、资料，在工商注册或单位所在的区县（地

## 美容店金秋活动方案篇二

乘着金九银十拉动下半年的销量，并为本院新服务造势。

二、活动对象

白领及普通消费潜在客户。

三、活动时间：9月29日- 10月3日

四、活动形式

赠送及打折

五、活动内容

1、促销期间，换肤系列产品均八折出售。

2、持有白领宣传单者皆可凭此宣传单八折享受白领肩颈腹护理卡一张，此宣传单仅与超市出口有小票者发放。

3、促销期间在本院消费均可在柜台处获得精美小礼品。

4、活动期间，会员双倍累期积分，并可以免费尝试白领肩颈腹护理一次。

## 六、活动宣传

1、报纸、当地电视台做一些广告宣传。

2、店内店外布置、展板、条幅要清晰可见。

3、宣传单要分两种，一种是普通的，一种是针对白领新产品的。并根据不同的宣传单要选取正确位置发放。

4、会员要做到dm直投或是电话拜访。

## 美容店金秋活动方案篇三

活动时间□xx年11月1日~11月11日

活动地点：美容院各大直营店

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的.促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。
- 2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

注意事项：

- 1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。
- 2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

## 美容店金秋活动方案篇四

举行开业剪彩仪式+美容专业讲座

一、活动目地：

即向社会和市场各界宣布本店的存在，并取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象。以便以后更好的发展。

二、活动主题：

宾至如归，热情服务

三、活动时间：

20xx年7月1日

开业庆典重在人气的聚集，所以前期宣传一定要到位，尽可能的扩大知名度。

1、在开业前十五天，以报纸广告发起第一轮广告宣传。应突出内容：“指之间”养生会馆开业时间、地点、服务特色、酬宾优惠预告等。

2、在开业十天前主要宣传本企业美容院独特的经营理念、专业服务保证、客户将得到增值的回报。

3、开业前一周安排专人在繁华地段派发美甲体验卡、代金券、宣传单、试用装。在高档住宅小区张贴宣传画和开业优惠措施。

4、在开业前三天重点宣传本企业美甲院开业庆典及专业的服务和文化理念、生活氛围、入会优惠等。

5、在以上广告的基础上，同步启动市场营销工作。

6、优惠酬宾和服务特色重点推介、重点客户的拜访邀请、近期活动预告等工作。

7、通过近两周的广告宣传和有效客户的联系，确定重点客户开业时的到场和潜在客户的开发。

内容：接待宾客、介绍到场来宾与致词、剪彩

一、各种所需物品与商品的检查。

二、水电、空调等设备的检查。

三、各岗位人员是否到位、到齐。

a□室外：在门前铺红地毯，在大门的左右两边放置2个音响和庆典鲜花。店门头悬挂开业横幅、进门一侧设来宾接待，准备签名册。准备彩剪刀、托盘若干；彩绸一条；礼宾花若干枝（剪彩嘉宾佩带）；放飞气球若干（粉、白色）。

b□活动人物：总部领导、各分店负责人、专业美容讲师和“指之间”养生会馆主要客户、亲友参加剪彩仪式。主持人1名，礼仪小姐8名，主流报纸记者2名。

c□室内：

1、报架两个，摆放具有说服力的广告资料。收集发布过广告的所有报刊杂志和电视广告样片给顾客阅览、观看，增加产品的可信度。

2、讲桌一个，麦克风一个，投影仪一个，坐椅若干，用于美甲专业讲座。

3、展柜1—3个，用于产品摆放，另配专业人员向顾客进行产品介绍和咨询。

4、饮水机一台。

5、冷餐台。

1、设计系列报纸广告，报纸上打广告，以四分之一版套红为主（可用异形广告），配合套红达到醒目效果。

2、为了活跃现场气氛，在资金允许条件还可邀请现场军乐队或舞狮表演，请总部领导、更显隆重喜庆。

3、广告公司专业人员拍摄现场公司形象照片，制作纪念手册、宣传单等等。

- 1) 凡在其店购物（消费）达xxx元者，可参加本店有奖活动。
- 2) 问答或抽奖活动。
- 3) 凡在本店购物（消费）达xx元者，可获本店价值xx元代金券一张。
- 4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本（高消费场所可用此种方法。
- 5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。

## 美容店金秋活动方案篇五

芬芳女人节，蝶舞半边天

蝶诗倩终端店面

提升店面销售，强化消费认知，提升终端竞争，消化终端库存，增强消费者美誉度。

各终端加盟商。

横幅：详见活动主题内容；

气球：蝶诗倩logo主题气球；

礼品：蝶诗倩logo主题礼品（最好礼盒包装）；

地毯：蝶诗倩logo主题红地毯；

店内蝶诗倩主题pop吊旗、促销导购牌、特价标贴。

如有条件者可在店门口设立拱门、花篮（须真花）、宣传彩



页、活动内容指示牌。

活动主题：喜迎三八，蝶诗倩3.8折送好礼！

活动期限：3—5天，前两天可以宣传预热。

活动内容：全场3.8折起（滞销特价品），另送精美礼物。

精美礼物为：1、蝶诗倩配送赠品；2、加盟店自采美容洗涤用品。

活动主题：盛爱三八，蝶诗倩买一送一大酬宾！

活动期限：3—5天，前两天可以宣传预热。

买送商品为：

1、送同等价值的同品牌商品（赠送商品可谓滞销品）；

2、送另品牌同等价值商品。

活动主题：情系三八，蝶诗倩以旧换新大酬宾！

活动期限：7天，前两三天可以宣传预热。

活动内容：换新产品限蝶诗倩品牌文胸，旧款折价标准以正价文胸3.8折优惠为准。

活动主题：三八双喜，蝶诗倩生日派对大狂欢！

活动期限：3天，前两天可以宣传预热。

活动内容：凡3.8日生日消费者购蝶诗倩任意正价文胸，即送生日贺卡（内附店面名片）及蛋糕卡一套，鲜花一支，或另送妇幼体检卡或者美容卡一张（注：需提前联系蛋糕店和医

院达成合作意向，考虑活动奖品成本，一般此节日上述行业均有类似免费或促销活动）。

活动主题：缤纷三八，蝶诗倩幸运大奖等你拿！

活动期限：3天，前两天可以宣传预热。

活动内容：买满蝶诗倩品牌正价产品100元可抽奖一次。

一等奖：数码相机（或时尚手机）一部；

二等奖：酷炫mp4一部；

三等奖：店内20元以内正价商品（指定商品）任选一件；

四等奖：节日指定小礼品一份。

（注：终端商可根据成本对以上奖品做调整，并需当地自采，可提前和数码店老板商定好多少不限，可以现金退货。）

备注：为兼顾全国不同区域特性和要求，公司推出五项节日促销方案供全国代理商及终端商参考实施。请各代理商广泛征求终端商意见上报各区域促销方案，公司将针对各代理商建议做好节假日促销物料和促销品配发工作！