

# 2023年三八节美容院方案 美容院庆祝三八妇女节活动方案(精选5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 三八节美容院方案篇一

喜迎“三八”，打造“14”浪漫。

20xx年3月5日—8日。

### （一）惊喜重重

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1000元产品。如果在半年卡的基础上再加500元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1000元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理10次、卵巢护理10次、头皮护理10次，价值800元的产品。

### （二）特价优惠

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院内任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

### （三）三合一活动

只要在活动当天全价购面膜套盒一套（柔肤水+水凝+精华素），就能够享受半价购眼部特护一套（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）一份。

## 三八节美容院方案篇二

主题：

美容院迎元旦惊喜大放送

时间：

xx年1月1日至3日

内容：

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

## 三八节美容院方案篇三

活动主题：喜迎“三八”，打造“14”浪漫

活动时间：2018年3月5日-8日

活动方案：

### 一、惊喜重重

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1000元产品。如果在半年卡的基础上再加500元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1000元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理10次、卵巢护理10次、

头皮护理10次，价值800元的产品。

## 二、特价优惠

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院内任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

## 三、三合一活动

只要在活动当天全价购面膜套盒一套(柔肤水+水凝+精华素)，就能够享受半价购眼部特护一套(眼霜+眼部赋活+水份眼膜)同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元(滋养保湿+赋活美容+再生素)一份。

## 三八节美容院方案篇四

随着三八妇女节的即将到来，各美容院又纷纷做出各种促销活动，来推动节日促销的大战，到底今年美容院要以什么样的活动来吸引消费者呢?下面跟大家分享美容院三八妇女节促销活动方案，为你的美容院在这一天打好促销战做准备!

：让您美丽，让您的男人心动

在1个星期的时间内，在美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

专为女性预备的双重厚礼

活动内容：在活动期限内，凡在美容院买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)；

：贴心美容卡，给亲朋好友一份惊喜

随着人们的健康意识和美容意识的增强，三八妇女节对美容市场有很大的拉动，也有越来越多的人选择美容卡作为礼物送给亲朋好友。

今年三八妇女节，美容院也可推出以美容卡为主题的促销活动，以“给亲朋好友惊喜”为主题，将美容的理念拓展到“心”的层面。可以针对三八妇女节推出特别版本的美容卡。

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么

是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

活动目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

丽人月套餐一：价 格500

赠送护理

1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二：

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；
- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，

通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。 活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6□邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程 事中工作：

1、怎么安排（参加人员的分工）

2、美容师要求（参照美容院管理规定）

3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人

4、进入状态,人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人



## 三八节美容院方案篇五

与“粽”不同

借助端午节人们小长假的机会，在美发会所门口营造出火爆的端午节氛围，以带动顾客消费为主要目的。

20xx年6月17日-6月22日

1、凡是有兴趣的顾客均可参与免费包粽子环节，在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况下，少数服从多数，粽子包的最漂亮者获胜，即可获得美发会所免费赠送的美发产品一个和价值200元的优惠券一张。

2、凡是进店消费的顾客，都可凭兴趣参与包粽子环节，消费满666元顾客均可以得到专业包粽子人士帮助。成功完成都可免费获得价值200元优惠券一张。

3、凡是进店消费的会员顾客，在凭兴趣下完成包粽子均可免费获得200积分以及价值200元的优惠券一张。

以上活动内容最终解释权归美发会所所有，个人包的粽子均可免费带回家。