

最新美容院元旦促销活动宣传语(汇总7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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

美容院元旦促销活动宣传语篇一

元旦到了，我们的促销活动也可以准备了。下面是元旦美容院促销活动方案，一起来看一下吧。

主题□xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容：1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间□xx年1月1日至5日

内容：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。

主题：美容院好礼贺元旦

时间□xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

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)

辞旧迎新的阳历新年即将到来。新年总归都是喜庆的，就算

去年之中发生过任何让自己难过的事情，新的一年到来之后，都会给人一种新的气象，新的期望。而美容院连锁加盟机构，希望能够在新的一年中，为新老顾客带来新的气象。很多的顾客都喜欢在新年的第一天，能够通过“改头换面”，收获新年的运气，不论是事业还是爱情都能够双丰收。所以，面对元旦价钱，按照惯例，美容院都会进行一系列的促销活动，感恩顾客的同时，也希望为顾客带来新一年的祝福。

：迎新贺岁，感恩回馈

1、美容市场分析

资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响2019年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

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2019年的喜爱，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

礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

美容院元旦促销活动宣传语篇二

第一届xx店圣诞（元旦）欢乐美发节,五店联动，让你美个够。

（1）当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

（2）此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

（3）利用商品换购优惠拓展新客源；

（4）提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩；

（5）加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度：

12月23日—20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的

护理（注：不超过该卡一半的`次数），同时享受正常开卡优惠政策：凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠：，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6.1美容院美发店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：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

1.6.3制定活动销传目标，并分解给各美容师（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

美容院元旦促销活动宣传语篇三

xx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）

圣诞节活动宣传

- 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。

圣诞节活动促销内容

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xx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。

美容院元旦促销活动宣传语篇四

感谢大家一直以来对普丽缇莎的支持与厚爱，在这激情浪漫的圣诞元旦，普丽缇莎为大家准备了重重惊喜，让您圣诞在

普丽缇莎乐翻天：

一、活动期间，可享受买一送一活动：

- 1、购买《液态瞬间无创整形套盒》5880元送价值2980元宫廷蜡膜一个半疗程
- 2、购买《美胸秀挺梳理套盒》2980元送价值1980元通经活络能量膜一疗程
- 3、购买《五行经络养生套盒》2580元送价值1680元温灸散寒一疗程
- 4、购买《海洋强效补水套盒》1680元送价值680元香薰眼膜
- 5、购买普丽缇莎产品980元送价值380元香薰眼膜

二、活动期间推出998元特价年卡(每天限5个名额)

四、活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的. 护理(注：不超过该卡一半的次数)，同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶在美容院购买相应的产品，一个空瓶可获九折优惠，二个空瓶可获八五折优惠，三个空瓶可获七八折优惠(注：总数不超过三个)

活动时间：12月20日---15年1月8日

活动准备：在店内摆棵圣诞树，店内挂满气球(内写现金卷金额)，准备心愿卡，

提前给员工培训促销内容和要注意的事项。

一等奖：蚕丝被一床

二等奖：保暖收腹提臀护膝女士羊绒羊毛裤

三等奖：半导体碳基电暖鞋

四等奖：时尚围巾

阅读此文章还关注：

有关圣诞元旦活动策划方案

元旦策划书

公司元旦晚会策划书

元旦文艺晚会策划书

元旦晚会策划书范本

关于元旦晚会的策划书

大学元旦晚会活动策划书

元旦晚会策划书精品

美容院元旦促销活动宣传语篇五

圣诞元旦人们纷纷穿上盛装，做好护理，以最美的状态迎接佳节的到来。近年节日经济所蕴藏的商机引起了大家的取视，美容院美发店如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源呢？大部份商家第一个念头就是打折。的确，打折促销是一个吸引人眼球，拉拢客户最快最直接的方法。可是，你想过没有？你在打折，他也在打折，全都在打折，你的优势是什么？比人家价钱更低吗？这种显然是不

明智的，因为这样会造成恶性循环，把价钱压得越来越低，甚至亏本的去。这样划算吗？重庆杰特集合多年的美容院经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，待策划此方案以供美容院美发店参考。

第一届xx店圣诞(元旦) 欢乐美发节, 五店联动, 让你美个够。

(1) 当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个平台。

(2) 此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

(3) 利用商品换购优惠拓展新客源；

(4) 提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩；

(5) 加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

1.3 促销时间12月23日—20xx年1月6日

1.4 促销形式换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1 打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策：凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠：，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）：

1.5.5 送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，

客户一定会很高兴。

1.6 备注事项

1.6.1 美容院美发店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：

1.6.2 活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

情况进行奖赏。

1.6.4 采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5 此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

美容院元旦促销活动宣传语篇六

《好礼迎新春——一元计划》

美丽，健康，品质生活是每个女性的追求和梦想，国际突破了传统经营理念的界限和模式，以一种全新的经营理念，开创了女子美容养身先河，巧妙的与休闲，商务组合为一体的专业美容院，在全国已经取得了举世瞩目的经营奇迹，连锁店迅速渗透到全国各大城市，众多女性已经体会到了人生的另一种快乐！

春节即将来临之际，全部店面联盟迎新春，并且隆重推出，“好礼迎新春”活动全面启动，再次让爱美女士享受人生的另一种快乐！

(一) 通过此次活动，锁定目标客户。

(二) 利用促销制造店内人气，氛围，留住老顾客。

(三) 强力提高品牌知名度，让消费者和品牌产生信赖感。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日（建议活动时间一个星期）

(一) 在活动前一个星期为第一阶段：在活动前一个星期通过报纸、杂志、网络dm等媒体上刊登广告，大力度宣传，告知消费者活动日期，参与形式及参与范围。通过电话，电子邮件、传真，会员短信等形式获取目标顾客资料。（广告宣传资料详见内部资料。

(二) 活动期间为第二阶段：活动广告之后，工作人员将所有的顾客资料进行评估，分为a、b、c类顾客分析后，邀约体验（体验流程见内部培训资料）

(三) 活动开始为第三阶段：通过前面顾客的体验，这时候店内有了一定的人气，此时利用这些体验人看的见的效果，再次加大宣传，提高品牌知名度。然后挖掘b、c类及有潜力的顾客。（二次宣传广告资料见内部资料）

活动期间20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为了体现国际领先实力，面向市推出“好礼迎新春”活动全情启动，从即日起凭此广告您只需1元就可以体验一次面部补水护理。

(一) 凡在活动期间消费500元以上的顾客，即可获得补水膜一盒。价值xx元。

(二) 凡在活动期间办理会员卡的顾客，加一元，另可获得一套补水产品，价值xx元。

(一) 在活动前10日开始筹备前期活动宣传彩页10000张，店

门头条幅，店内外海报的等宣传资料。（公司提供样片）

（三）现场咨询和报名参加的消费者，当场获得奖品。

（一）将所有顾客资料进行整理并评估分析，列出第一天邀约的顾客名单，电话预约。

（二）安排专人接待，以先后顺序。

接待——沟通——填写个人档案——参观室内——介绍项目——讲述活动内容——我们能为客人做什么——客人为我们义务提供什么——免费体验——安排下次体验计划——叮嘱客人配合事宜——电话回访——电话提醒客人生活相关事项——二次体验。（此流程有导师培训）

美容院元旦促销活动宣传语篇七

二、 活动时间：12月31日(周六)—1月23日(周日)

三、 活动说明：

1、市场概况及分析

1月3日元旦恰逢双休，根据惯例，势必会引发一波新的购物狂潮，而在此期间商场和大厂商也会紧握此良机展开强势促销，以期强占更多的市场份额。

2、营销策略概述：

拟定由三个企划完成：

a□疯狂来就送：1月1日当天共有1500份大礼免费赠送

b□会员来店礼：