

# 最新美容院周年庆活动策划书 美容院活动策划方案(实用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容院周年庆活动策划书篇一

一年一度牛郎织女相会的日子就要来临，在这样温馨浪漫的节日中。又是美容院促销活动开展的大好日子，不少女性消费者在七夕情人节来临之际，都会选择做一些自己喜欢做的事情。所以根据消费者这样的心理，美容院加盟店不妨推出以“媲美织女”为主题的促销活动。

你比织女更美丽&七夕来约惠！

1. 通过七夕活动为自己的美容院增加客源。
2. 通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。
3. 通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年xx月xx日-xx月xx日

所有xx美容院的新老顾客

1. 沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2. 手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3. 提前一周在微信等官方平台进行宣传。

4. 联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：此项活动仅在xx月xx日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选情话评选券一张，选出自己认为最动人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

1. 在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动结束后并给与响应的奖惩。

2. 对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。

3. 美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同

胞们。

## 美容院周年庆活动策划书篇二

### 篇一

活动主题：粽意香浓，情系万家

活动目的：在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

活动时间□20xx年6月17日~6月22日

活动内容：

凡是在活动期间进店消费的顾客朋友们，都能够参与包粽子比赛，并且顾客朋友都可以得到由美容院提供的精美礼品。

#### 1. 与“粽”不同

学习包粽子，凡是在活动期间进店消费的顾客，都可以参与此次活动。现场准备好包粽子的原材料，邀请每日会包粽子的顾客参加。时间定在5点30分。不会包粽子的人，现场还有工作人员亲自教学。每一锅出炉的粽子评选出粽子，获得由美容院提供的价值5000块的美容院精品礼盒套装一份。

#### 2. 端午送福献爱心

如何让美容院能够品牌名声能够最短时间有所提高，的方法必然就是举办公益活动。端午节是我国传统的节假日，也有一定的历史典故。而敬老也是我国传统美德，所以美容院在端午节期间，不妨联手一些品牌商家到敬老院中为老人们送

福送健康。同时也为他们带去节日的祝福，送上香甜可口的粽子。还要为了突出美容院的优势，可以为敬老院的护理人员提供免费的按摩护理。

### 3. 品味出“粽”

美容院在端午节期间，将每一款美容院产品、项目和不通过口味的粽子相匹配。只要在活动期间在本店参与试吃粽子的活动，或者只要在美容院有过消费的顾客都可以得到相应的端午祝福卡，刮开后会得到相应的粽子搭配美容免费体验卡美容产品推荐。

活动准备：

美容端午节院促销活动在开展前期，么容易必须要动员全体员工，对美容师们进行教育和培训工作，这主要的目的是为了强化员工对美容院促销方案的认同，和提高促销能力及服务说破。为了让端午促销活动达到良好效果，老板们可千万不要忘记培训和动员！

## 篇二

活动主题：我在鹊桥等你来相会

活动时间□20xx年8月13日~8月20日

活动目的：夏季本身就是一个的淡季，需要一次活动带动美容院经济增长。美容院通过此次促销活动如果能够造成一定的轰动效应，必然对美容院百利无一害。通过各种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的影响力。提高口碑聚集人气，从而刺激顾客的消费行为，提升美容院今后的业绩。

活动准备：

1. 整合顾客信息资源，将活动具体方案通过统一平台发布出去。比如说利用平面媒体、店外led灯、电话短信等形式向顾客发布此次情人节活动。

2. 既然是情人节活动，虽然说是中国传统情人节，但是情侣之间喜欢的礼物无外乎是巧克力、音乐盒、鲜花、香水、饰品等物品，所以美容院不妨联合鲜花店、珠宝店、电影院、餐厅等商家共同举办此次促销活动，以此提升美容院的影响力。

3. 活动方案还要有弹性，可以根据具体的促销实际情况进行更改，对美容院实际情况补充调整。

#### 活动内容：

1. 恋爱无限大。联合当地珠宝首饰、化妆品、婚纱摄影厂家联合冠名提供活动礼品。凡是在活动期间在美容院消费满500元的顾客，均可以享受珠宝、首饰、摄影类5折的优惠活动。

2. 相爱厮守。七夕情人节是为了纪念牛郎织女唯美的爱情故事，但是他们却并不能每天享受在一起，可我们却可以。在美容院中，不妨举办一个我和我爱的人合影活动。从微信客户端、微博□qq或者现场收集并征集情侣照、\*照、全家福等。最后在8月20日当天，抽取10张照片，既可获得美容院价值2888元护理卡一张。

3. 浪费爱情片。很多情侣都会在情人节当天选择去电影院中，看一场唯美的爱情片。美容院可以抓住顾客的这个现象，活动期间每天给前10名的消费者免费赠送电影票兑换券两张。

#### 活动注意事项

活动期间一定要做好宣传工作，尤其是宣传话语需精心设计。着重要情调“浪漫”二字，这样才能够吸引恋爱中女性顾客

们的注意。同时还要制定好销售活动目标，将任务分解给给位美容师们，活动结束后立即给达成活动指标的美容师奖赏，激发他们对下次活动的积极性。

## 美容院周年庆活动策划书篇三

篇一

活动主题：

11.11美容院打折狂欢节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动目的：

- 1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业额。
- 2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。
- 3、巩固老顾客，拓展新客源。
- 4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动主要内容：

活动一：要爱要爱，请大声说出来。

要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不

不妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。

美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：美容卡充500，送500。

不妨在双11活动中，美容院可以为顾客推出“美容卡充500，送500”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充美容卡的使用率。

想要在11月11日获得美容卡充500送500的好福利，不妨早点来美容院。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

篇二

活动主题：

美容院与你共度光棍节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动对象：

所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和

热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

活动内容：

- 1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。
- 2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

活动注意事项：

- 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。

## 美容院周年庆活动策划书篇四

- 1、推广新服务项目
- 2、提升销量
- 3、提升美容院外在形象。

共同迎接新的'一天

## 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。

### 1、丽人月套餐活动一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

### 2、丽人月套餐活动二：

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元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

### 3、丽人vip套餐活动：

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护肤品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售护肤品和月卡、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，迅速销售护肤品。

(略)

### 事前准备：

- 1、店内：护肤品展示台、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、护肤品的培训：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

## 美容院周年庆活动策划书篇五

你的青春，我的快乐

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源
- 2、巩固美容院老顾客
- 3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年x月x—20xx年x月x日

所有女性顾客

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。
- 3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。

- 4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。
- 5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。
- 6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

1、活动宣传时间□20xx年x月x日——x月x日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

备注：此方案仅供参考，由普丽缇莎编辑整理，具体促销内

容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

## 美容院周年庆活动策划书篇六

(一) 20\_\_年度工作总结表彰暨20\_\_年迎新年会;

(二) 答谢各位客户鼎力支持;

(三) 答谢各位员工们的辛勤付出和默默付出

主题：20\_\_年度工作总结表彰暨20\_\_年迎新年会

20\_\_年1月\_\_日9：00——12：00

黄石\_\_酒店

(一) 经营好员工们的动力，实现员工们的梦想，顺便实现老板的梦想

(二) 为了父母的微笑，我在努力的路上

(三) 让员工们明年在公司拼命做事

(四) 怎么让员工们有感觉就怎么来

(一) 隆重而节俭;

(二) 激情而难忘;

(三) 活力而放松;

(四) 健康而向上。

(一) 拉动员工们:

1、为了减少员工们流失，用活动来留住员工们；让员工们兴奋采取行动，让更多的员工们看到跟我们公司干的希望；展示公司辉煌，让员工们家庭更支持自己在公司干；所以年会一定要与往年不一样，一定要让员工们有感觉；让员工们明年赚到更多的钱！

2、为了激发员工们的动力、调动员工们的主动性，让员工们在新年伊始就对工作产生高度热度，迅速进入工作状态。

## (二) 拉动客户

1、一定要邀请一些我们的大客户和重要客户来参加我们的年会，在年会的现场让我们客户感到神圣，感恩我们的客户，并且向客户展示我们的团队及企业文化，借此向客户传递一个印象！

2、可以邀请一些意向客户来参加我们的年会，在年会的现场让老客户做一个分享，以此来打动新客户，让新客户对我们公司产生一个优良的印象。

3、 拟邀客户名单：

## (三) 拉动其他力量

1、邀请几位上下游或者合作伙伴，向他们展示我们的规划及团队，以此来增加他们对我们的信心及依赖度。

2、邀请几位地方相关部门的(或者行业)领导，向他们展示我们的文化及对地方(或者行业)的拉动性和贡献度。

3、 拟邀神秘嘉宾名单：

(1) 重量嘉宾：地方领导或者行业内知名人士等

(2) 优秀供应商企业负责人

(3) 相关省市劳动就业指导中心、人才服务机构等单位的主要负责人

(一) 邀请函送到嘉宾手中，及时告知年会开始的时间和地点，以免嘉宾迟到

(三) 遇到紧急情况时要及时回报上级，妥善处理问题

(四) 准备双份计划，以免遇到突发事件计划而变

(五) 在会场时工作人员要服务好到场嘉宾及领导，彬彬有礼，不得恶语伤人

(六) 自觉维持举办年会的场内和场外的秩序

(七) 妥善安排到场嘉宾及参与人员的食宿问题