

2023年美容院活动策划思维导图 美容院 活动策划方案(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

美容院活动策划思维导图篇一

活动时间：5月1日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然劳动节小长假，在美容院内不妨举办一个“劳动节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好想大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美

容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

5月1日劳动节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将劳动节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容院活动策划思维导图篇二

本站发布美容院双11促销活动策划，更多美容院双11促销活动策划相关信息请访问本站策划频道。

活动主题：大声告诉你心仪ta

活动时间：2019年11月11日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节

联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在2019年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容院活动策划思维导图篇三

提起美容院开业策划方案这个话题时，相信会让不少经营者感到头痛吧。一家美容院从选址到装修可谓是做足了准备工作，那么开业策划更是最重要的一点。只要在开业之期打响美容院知名度，那么后期才能吸引更多的客源，提高美容院的营业额。但是对于一些缺少经验的创业者来说，应该如何做好美容院开业策划方案呢？下面小编为大家整理出以下几点，希望能给各位带来一定的帮助。

第一：既然是开业那么一定要营造出喜庆的气氛，让整个场面看上去非常的隆重。美容院开业策划首先离不开的就是现场的布置，比如庆典上的搭配，整体会场的设备摆放让顾客走过美容院都能被眼前的色彩给诱惑住，让美容院开业现场显得更加隆重、大气。

第二：要想让美容院在开业当天拥有更多的顾客，就要在前期做足准备工作。在美容院开业的前几天，可以招聘一些美容师在周边进行广告单页的发放，在显眼的地方贴上一些广告图，提高美容院的曝光率。只有让更多的人知道美容院的存在，才能赢得更多顾客。

第三：美容院开业一定要做好策划方案，让进店的顾客都能感受到美容院开业有优惠这处，同时也要保证美容院盈利。以下就是伊姿贝尔开业策划方案：

- 1、开业当天美容院进行锣鼓表演，在店面门口摆满热气球，让现场的气氛更加充足一些。那么开业的主题可以用“开业

庆典，优惠多多”，然后用上横幅方式挂在店面门口。

2、开业活动：凡事进店消费满多少金额的顾客即可免费活动会员卡一张，享受88折的会员价。

3、凡事今天到店消费的顾客都有机会获得精美的礼品一份，礼品可以送补水美白面膜附加一张美容院的代金券，这样能够促进顾客下次再来消费。

第四：美容院开业策划是一项非常重要的工作，如果在没有充分准备的情况下，不可随意开业。一场开业策划如果没有做好，很有可能影响到美容院后期的业绩，让美容院的知名度大幅度的降低。当开业结束后美容院需要做的，就是对会员进行售后服务工作。对登记会员的客户，进行定期的电话回访，拉近彼此之间的关系，让她们能够成为美容院的第一批忠实顾客。后期有新项目以及产品更新时，及时的对顾客进行通知。让美容院的牌能够得到顾客的信赖，让美容院开业策划做的更完美。

美容院活动策划思维导图篇四

缘定今生，爱在七夕

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

由于淡季美容院的业绩不够理想，为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

1. 将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2. 在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3. 活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

1. 大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在xx月xx日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2. 联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3. 许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

美容院活动策划思维导图篇五

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。