

# 2023年美容培训方案(精选5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 美容培训方案篇一

- 1、可以在天黛官网、微博、微信平台上提前一周发布活动信息。
- 2、在人群密集的场所、街道以及商业主干道发放活动宣传单及中秋节优惠券；也可以在写字楼的宣传栏上粘贴宣传海报。
- 3、在旗下各美容院门口张贴海报，挂横幅等。

## 美容培训方案篇二

感恩母亲节□xx温情好礼相送

20xx年5月6日——5月12日

xxx美容院

在母亲节当天，美容院可以推出特色护理的项目，譬如卵巢的保养，乳腺的疏通以及肩颈按摩等美容美体项目。从生理的角度，关爱女性的健康。

活动规则：母女同行可以享受双人价值一千六百元的护理套餐，活动当天只收费六百六十元。套餐包括中医养生，美白祛皱，香肩美颈的护理以及内分泌调理等项目。

在美容护理方面，许多上了年纪的妈妈可能都不太注重，因为她们把大部分的心思，放在了家务、丈夫和孩子的身上，不愿意花钱打扮自己。

但是在母亲节的当天，只要是身为母亲的女性，都可以去美容院享受特权，获得不等的优惠或者折扣。

活动规则：凡是在母亲节活动期间，在店内消费达到二百元的顾客，都可以获赠母亲节大礼包一份。在店内消费达到五百元的顾客，都可以获得价值一千元的体验券一张。

母亲节，对于美容市场的业绩有很大的提升，所以许多美容院在节日当天，把美容卡当成送给母亲的最佳礼物。

活动规则：母亲节是一个感恩的节日，在节日之前，美容院要提前做好母亲节的好礼。

到店的顾客，只要在美容院的心愿墙上写下对母亲的祝福，就可以免费的领取美容卡一张。如果和母亲一起来参加，还可以获得更多的优惠。

## 美容培训方案篇三

序号项目时间(20xx年5月8日——5月15日) ——8月15日

89101112131415

01策划案确认，并通过

02签呈

03美容师培训

04活动信息发布

05体验券设计、确认

06体验券印刷

07体验券申领、派发

08美容客户服务

2、体验卷印刷数量评估

现有会员数量情况

5123总会员数5123女会员数5123男会员数业代数活动期间可能新增总量

3850名200418334003000

拟印刷体验券

20005004002100

合计5000份

3、美容师培训

负责部门责任人培训时间培训内容

美容培训部5月9日——5月14日

4、客户上门享受美容服务流程

## 美容培训方案篇四

首先，开业前期要做好准备工作。

1. 对于开业日期的确定，开业活动的确定；
2. 确定美容院开业活动的形式，以及想要达到的目的，可以在美容院门前进行一些锣鼓表演，歌舞表演和服务咨询，把美容院产品和项目与活动结合起来，可以吸引新客户，提高美欧日那个元的形象和知名度。
3. 确定活动的主题：**\*\*美容院开业大酬宾，大奖等你拿。**
5. 宣传形式，提前5天的时间，进行派发传单，也可以通过网络，电视台，报纸等方式进行宣传，通过宣传一定要筹集一定数目的人员来参加。
6. 开业前三天，联系好锣鼓队，舞蹈表演，主持人确定，邀请一些舞蹈学校的专业演员来表演，节目编排，以及美容院员工准备的节目等。
7. 门前场地要提前一天准备好，在门前不知彩色的气球，每天院的条幅，以及宣传单，美容院的名片，代金券，客户资料登记本，产品海报，价格手册，特色项目介绍等。
8. 开业器材准备：音响，话筒，背景音乐，皮肤检测仪，电源插座。
9. 产品以及奖品的准备，最好把产品和奖品摆在显眼的地方，让路过的人一眼就能看到。
10. 其他物品准备：产品展台，台布，抽奖箱，对美容院工作人员进行利益，产品知识的培训，对人员进行开业活动工作职责的划分。

开业当天的流程：

1. 活动总负责人负责指挥整个活动的指挥，试试，以及协调

等问题，

2. 活动主持人要调动现场的气氛，以及活动规则的讲解。

3. 同时安排几名人员派发宣传单，吸引更多人。

10:30表演活动开始。活动期间，可以根据实际情况，对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。具体的活动流程：

1. 10:30锣鼓队开始；

2. 10:40主持人开场；

3. 10:50美容院领导人剪彩，揭牌；

4. 10:55美容院领导讲话；

5. 11:00歌舞表演；

6. 11:15观众互动，派发奖品；

7. 11:30抽奖

8. 舞蹈表演

9. 11:45观众参与游戏

10. 12:00美容院工作人员表演。

11. 12:15活动结束，锣鼓醒狮表演。

活动期间，要注意的事项：主持人非常关键，一定要把现场的气氛调动起来，利用各节目间歇时间对现场观众进行提问，让观众真正参与到其中来。

## 美容培训方案篇五

### 一、订购康乃馨：

大店可订购300—500支；细店可订购100—200支；在母亲节当晚饭市由咨客派发。

### 二、场地布置：

以温馨的粉红色的汽球为主，有条件的再配以粉红色的薄纱。汽球用来布置大厅，及做成心形或拱形汽球柱放在店的正门口，薄纱用来布置上落楼梯的扶手。

### 三、母亲节特惠菜式或海鲜：

可选一至两款菜式或海鲜在母亲节当晚饭市以优惠的价格推出。

### 四、母亲节爱心套餐：

可以做两至三款母亲节爱心套餐，价格分店可根据自己的具体情况而定，菜式以健康，营养，并可护肤养颜为主。

### 五、母亲节爱心蛋糕：

大店可设定在母亲节当晚饭市消费xxx元以上，可获赠爱心蛋糕一个；细店可设定在母亲节当晚饭市消费xxx元以上，可获赠爱心蛋糕一个。当然消费价格分店亦可由自己定，以上价格仅供参考。

### 六、有条件的分店，可设抽奖活动。

具体抽奖细则分店自己定。

延伸阅读：母亲节促销要点：

- 1、时间短，要做好充足的母亲节促销预热工作。
- 2、三个假期的连续促销，在促销方式等方面会存在一定的雷同，势必会引起消费者的疲劳，因此，在做母亲节促销活动，要充分发挥母亲节主题的作用，选择突出主题的促销方法，以提高促销活动对于消费者的吸引力。
- 3、要做好母亲节促销活动预算及管控工作，不管节日促销有多少的重要，它都围绕企业整个市场活动展开，并为之服务的，因此，不能因小失大，要做好预算及管控，让母亲节促销发挥最大功效。

## 母亲节餐厅促销

为母亲提供一次五星级的’感受，报答母亲的恩情，很多子女都会选择到酒店餐厅来过这样的节日，很多酒店餐厅也打出为母亲亲自下厨的牌子，并提供多种母亲节套餐以帮助孝心的孩子们完成母亲节的感恩行动。

## 母亲节小家电促销

今年母亲节小家电促销产品大多数是以能够帮助长辈省时省力的商品为主，在众多家电商场中，豆浆机、食物料理机等被冠以“让妈妈对自己好一点”、“轻松一点、健康一点”的宣传口号，成为母亲节的主打产品。促销员介绍说，别看这些产品早已上市，但母亲节推出的几款产品都以操作简便为特点，往往采取“一键通”操作，免去上了年纪的母亲费尽心思研究说明书和每个按键的不同功能。

## 母亲节服装促销

今年的亲子装是母亲节服装促销的一个特色，很多商家都打

出买一送一的牌子，鼓励消费者买自己的衣服或鞋子，送类似的一件给妈妈。不少一起逛街的母女很欣赏这些设计和促销方式，纷纷解囊选购。

## 母亲节准妈妈促销

有些商家为了拉动消费，将“准妈妈”也纳入了本次母亲节的促销对象，打出了“漂亮妈妈”的旗号，将孕妇商品和婴幼儿商品一同促销。记者注意到，这一促销形式吸引了不少“准爸爸”，在选购的人群中以男性居多，提出要买份小礼物作为给未来妈妈的一份祝福。