

2023年美容院促销方案 美容院促销活动方案(通用6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

美容院促销方案篇一

活动时间□20xx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20xx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。

美容院促销方案篇二

xx年1月1日至5日

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。

美容院促销方案篇三

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

如：“三八”妇女节只需要花38元的促销标语，美容院全部服务项目“38特价优惠一周活动。如建国六十周年，还可以与当地单位搞个666元提供66位女性同胞进容光焕发迎国庆的活动，反正只要敢想动脑筋，促销的方案就多得很。

2、保值卡：消费者预存2万，2年后基础护理后，2万现金全部退回，号称美容股票；

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不仅项目，不间来挑选自己喜欢的各类服务。

5、“消费储值”模式：消费储值方式通过变相返点返现的形式，可以提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。

1、美容院年卡1800元，同时下半年赠送送价值600礼品套盒；

2、美容院年卡20xx元+1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能

打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。

三、案例如：美容院常见促销政策：年卡□20xx元，送1000元产品，额外再送手护10次，卵巢保养10次。后面送得再多，顾客也会觉得羊毛出在羊身上。鉴于美容院开年卡相对较难，这个政策可转化调整为：第一步：美容院半年卡1500元，送产品1000元，限活动当天开卡有效；第二步：如果顾客再加500元，就可享受全年卡，是上个半年卡的一半优惠。第三步：如果顾客再愿意，手部护理5元/次，限10次，卵巢保养10元/次，限10次说明：不要一次把好处给人；还有利用女性消费一次多消费，买上瘾的欲望；因小失大。

自由划卡式消费：中大型美容院普遍采用的一种销售形式，即将美容院所有项目计算成积分，通过顾客划卡划点式消费。但也有问题，就是积分与具体金额划等号，顾客很清晰单次的价钱，一般地改良的方法为：如顾客存入1万元，送积分2800分，共12800个点，泡浴28个点，花茶10个点，精油开背188个点，这样顾客每次消费都不清楚具体花了多少钱，很容易做消耗。说明：利用顾客懒得算帐的心理来消费，而且通过赠积分来做工消耗，总有花完的时间，不像打折，养成习惯就很麻烦。

说明：三种方案其实对于美容院获利都是差不多的，但是第三种方法用了焦点销售，让顾客产生注意力，容易达成。

方案一：在美容院开设体验日，每月二天，每次二个人，老顾客可以花18元体验其它项目（一般都是丰胸等高价位服务），老顾客介绍的新顾客可以花18元体验基础护理，或在淡季时1号到31号，每天花1到31元来美容院选择项目做□ a

案例：某美容院开业之际，在周遍社区散发6000余张宣传单，宣传其推出的“1 — 30元钱，就能买年卡”的促销活动。促销活动规定，在促销活动期间美容院每天低价销售30张美容服务年卡，其售价，根据消费者来店购买顺序依次定为1

元——30元。售完为止，其它服务项目均按原价销售。某美容院为吸引消费者，赢得市场竞争，推出了“0—25元体验价，体验后，根据感觉付款”的促销活动。活动规定，凡在本店体验任何美容服务项目，其最高体验价格均为25元，且消费者体验完毕后，可根据自身感受酌情付款。就是本人促销百法的感觉定价拓客。说明：体验方法是由最早街边派单衍生转化而来，就拿街边派单来说，到现在还是有很多公司在用，用得还不错，就看有没有新意，麦当劳肯得鸡的优惠券，学生卡，网上下载都有此种方法的影子。

北京一家设在某医院附近的化妆品零售店，为达到招揽生意，同时清理库存的目的，在5.12护士节期间，举办了为期十天的“只要你是护士，就可享受3折”的凭证优惠促销活动。凡是医院女性护士，凭本人工作证，由本人亲自前往，即可以3折的价格购买指定的20余种产品。说明：此种方法前店后院是一种不错的方法与模式，但品种不能过多，折扣也要分开，从3折到6折，应该有效区分很重要。

美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

也称抵价法：凡活动期间购买纤体项目服务卡的顾客，均可参加“精油空瓶抵现金活动”纤体项目服务卡[20xx元/10次（无产品）推荐产品搭配：腹部减肥：循环油+塑身油+腹部按摩霜+迷迭香（?元）腿部减肥：循环油+塑身油+腿部按摩霜+迷迭香（?元）关于精油空瓶的相应抵用金额：1.抵用50元的空瓶有：茶树油、葡萄油、柠檬油、迷迭油、甜橙油）2.抵用70元的空瓶有：天竺葵、薰衣草、洋甘菊、檀香油，抵用100元的空瓶有：玫瑰油活动期间，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（或包装盒）在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）；说明：第一可针对老顾客，第二可以针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。

三合一活动：

全价购面膜280元一套 半价购眼部特护一套455元 三折购夏季养膜一套572元

美容院促销方案篇四

玫瑰人生幸福常伴

20xx年3月8日-3月15日

活动一：让我们一起来见证美丽

美容院是女性的天下，来美容院做护理的女性也是相当多。女性朋友们当然希望在这个百花云集的地方展露自己的头角，或者见证自己华丽的转身，恰好可以借助这个活动鼓励消费者参与其中。

将自己最满意的一张照片递交到美容院中，在写下自己关于美丽的一些的感悟。凡是参加活动的顾客都可以获得由美容院赠送的价值388元的礼品一份。活动报名日期是3月8日~3月12日，参与投票时间初步定在13日和14日两天的，在15日当天会公布获奖名单，可关注美容院各大官方微信或微博。

活动分1、2、3等奖，一等奖2名可以获得的.美容院半年面部免费保养卡一张。二等奖5名则可以获得价值1888元的美容院护肤套盒一份。三等奖10名则是一张免费体验卡一张。

活动二：节日送礼不停歇

- 1、凡是3月8号生日，或者3月8号结婚的女性，均可以拿着自己结婚证或者身份证到美容院领取一份精美的礼品。
- 2、凡是活动期间，消费满588元的顾客，就能获得美容院赠送的388礼品一份。消费满888元的顾客，即可免费面部护理8次。
- 3、在活动期间，美容院如果购买任何一款产品都可以享受买二送一的优惠。全场还有更多优惠等着你来领取。

美容院促销方案篇五

□xx年11月1号至2号

：活动期间，以当日消费满500元以上即送万圣节卸妆礼品一份，满1000元以上送万圣节护肤套餐一份。每张小票限送一份。

- 1、美容院要负责整体的活动广告宣传，活动的执行和有效监督；
- 2、活动期间向美容院员工传达活动内容，监督员工们向顾客介绍活动信息；

美容院促销方案篇六

20xx年月6日——月8日

广大女性消费者

- 1、通过此次活动的举行，吸引更多的顾客进店消费，提高美容院的知名度。

2、给更多爱美女性消费者带优惠，同时也是在为美容院的制造店内火热氛围。

3、回馈老顾客，提升老顾客对美容院的好感度，加深顾客对美容院的印象。

1、活动当天，对进店消费的女性消费者，不管是新老顾客，只要消费了某一个套餐，就可以获得有本店提供的精美礼品一份。

2、在活动期间，美容院店长可以店里面空出一小块地方，装饰成三八妇女节的氛围，给每一位进店的顾客，写下对自己的节日祝福，并免费拍摄一张精美照片，可以当场拿。

3、为了给顾客制造一些噱头，美容院店长可以在活动当期间推出，只要是进店消费的顾客，在离开前均可到前台免费领取一套美容养颜的保养法。

4、活动期间，可以以优惠的体验，护理为主，让顾客在体验身体美容手法中，感受到顾客的美容院专业的服务，手法按摩，同样也是在为美容院做宣传。

5、同样的一场促销活动，想要吸引更多的顾客，怎么能够少了抽奖环节呢。凡是在活动期间消费满一定金额，均可以参与抽奖活动。奖品可以是护理套盒，也可以是护肤品，还可以是优惠券等等。

1、在活动开始前，我们需要做的是前期充分的活动宣传，把该活动宣传给更多的人，想要让更多人知道本店的活动，那么宣传是避免不了的，因此在宣传上也要多花点心思，海报宣传，派单宣传，线上宣传等这些都是有必要的。

2、物料的准备。一个活动的举行，需要前期的筹备，对于给顾客的奖品这些都需要前期进行准备，有详细的数目是最好

的。这样也方便后期的统计。还有一些宣传需要的物料最好都提前做好。