

最新美容促销活动文案 美容促销活动方案 (汇总6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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

美容促销活动方案篇一

二、活动时间：3月6日——3月13日

三、活动目的：刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，吸纳新客源。提高总体的销售额。

四、活动内容：

1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得__美容院美容卡一张(面值50元)

2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

备注：

礼品选择：建议比较实用的物品，如厨房用品，床上用品等。

3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

五、活动宣传：

1、商场入口等明显处设立pop活动须知。

2、活动期间有条件的加盟店可请人录音活动内容，并滚动室外播出。

3、3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。

4、店门前悬挂条幅

三月女人天，老公显真爱，亮丽伊人节，购物添好运！

室内柜台设妇女节商品专卖区，上方悬挂相应主题吊牌。下方为参加活动商品pop特别注明。

美容促销活动文案篇二

满20次以上，年底返1000元。

加值，并可留住顾客长期消费。四、对比法：

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。六、划点法：

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。七、现金法：

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

能是产品，只好是沐浴露，口手，香薰挂瓶，或者一些非常规销售的产品十一、抽奖法：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。

十二、抵价法：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”

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。十三、捆绑法：

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
篇二：美容院促销方案经典美容院促销方案一.

等，要把各项功能都写在下面。以上均为一次性，第四版仪器类项目。注明各类项目一次护理多少钱。洗眉毛多少钱等。按类贴上图片。

美容促销活动文案篇三

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。

美容促销活动文案篇四

本文目录

1. 美容促销方案
2. 美容院活动促销方案
3. 美容院情人节促销方案

三月伊人天，亮丽美容日

3月6日---3月13日

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，吸纳新客源。提高总体的销售额。

1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得美容院美容卡一张(面值50元)

2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

备注：

礼品选择：建议比较实用的物品，如厨房用品，床上用品等。

3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

1、商场入口等明显处设立pop活动须知。

2、活动期间有条件的加盟店可请人录音活动内容，并滚动室外播出。

3、3月3日和7日晚报各刊登1/2版套红广告。

4、店门前悬挂条幅

三月女人天，老公显真爱，亮丽伊人节，购物添好运！

室内柜台设妇女节商品专卖区，上方悬挂相应主题吊牌。下方为参加活动商品pop特别注明。

美容促销方案（2） | 返回目录

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

某美容院促销活动方案

活动目的：

1、推广新服务项目

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

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元产品。

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元产品。

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：

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产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、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，迅速销售产品。

活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、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、产品的培训：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

美容促销方案（3） | 返回目录

情人节对于爱美的女性来说是一个重要的节日，美容院如果能抓住这个机会，推出具有吸引力的促销方案，将会是一个不错的业务增长点。

一、活动目的

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

爱我，就勇敢说出来活动

三、活动内容

在1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

四、活动备注事项

3、 制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、 可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

美容院情人节促销——短信促销

1、 情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、 人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、 热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐!

4、 条条短信传相思，牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，恰逢2月14日，情人节将来临，一条短信表真心，

千真万确想念你。

5、情人是棵树，你要抱的住；情人如小草，你得保护好；情人是手机，生活不能离；情人如春露，温馨在心头；情人节，祝福他们，对她们一定要好。

美容促销活动文案篇五

这个夏天让你的美如花般绽放

二、活动执行时间

20__年_月1日至20__年_月5日

三、活动对象

所有顾客！

四、促销活动位置

专柜前面旁边的位置。

五、活动宣传方式

宣传单、场外布置kt板、等物料宣传。

六、活动目的

新会员招募，品牌宣传。

活动期间，由资深护肤师为你免费防晒，免费眼部护理，免费面部护理，让你的皮肤轻松享受阳光的洗礼！让你的美如花般绽放！

七、活动内容及形式

1、凡购买__系列任何产品两瓶，即可获赠一张刮刮卡，获得一次100%中奖的抽奖机会。

2、凡购买__系列任何产品四瓶，即可获赠两张刮刮卡，获得两次100%中奖的抽奖机会。

购买越多，中奖越多，100%中奖!

3、__嫩白防晒买200送100!

凡购买__嫩白防晒系列产品满200元，返100元现金券用于购买__嫩白防晒指定产品。凡刮中五等奖，即免费获得价值98元的__丝滑系列五件套体验盒一盒。

会员入会特别好礼：不需购买任何产品只要按要求登记成为__《爱美会》会员(必须登记资料齐全)每人可获赠刮刮卡一张，获得一次100%中奖的抽奖机会!

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

美容促销活动文案篇六

情人节对于爱美的女性来说是一个重要的节日，美容院如果能抓住这个机会，推出具有吸引力的促销方案，将会是一个不错的业务增长点。

一、活动目的

- 2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

爱我，就勇敢说出来活动

三、活动内容

在1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

四、活动备注事项

- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

美容院情人节促销——短信促销

1、情人佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，时逢2月14日，情人节将来临，一条短信表真心，千真万确想念你。

5、情人是棵树，你要抱的住；情人如小草，你得保护好；情人是手机，生活不能离；情人如春露，温馨在心头；情人节，祝福他们，对她们一定要好。

美容促销策划方案