

美容院元旦促销活动方案策划(优质8篇)

通过项目策划，我们可以明确项目的目标、范围、工作流程和资源需求等关键信息。接下来，我们将为您提供一些实用的指导和建议，帮助您更好地编写项目策划。

美容院元旦促销活动方案策划篇一

客服部，市场部，生产部，各连锁店

圣诞、元旦

购物送礼，产品特惠

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解玛莲奴美容连锁店、光临玛莲奴美容连锁店、喜爱玛莲奴美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

1、结合此次活动时间的特殊性（圣诞节、元旦节）

以上三点为设计活动主题的主要侧重点，通过分析总结出的活动主题初定为：

谱写冬日暖曲——玛莲奴美容连锁店呈现实惠与温情

1□dm宣传单页、吊旗

以圣诞、元旦为主题，并说明作主推产品及节日促销单张。

2、形象场景布置

a□专卖店

b专柜

专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专柜边朝主通道位置放置x展架一个，上面写好促销活动的详细说明，内部悬挂吊旗和彩带，可根据许可增加户外喷绘横幅一条。

3、节日形象pop

节日形象pop(x展架)配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有美容师头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

4、糖果

5、库存积压产品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

7、如有条件的专柜或店铺可在圣诞树上悬挂好高档购买者专用的抽奖许愿红包若干，奖品可以为现金1-300元左右的礼品。

1省级代理商进货二万元送15000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金。

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金。

2市级代理商进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金。

进货5000元送2000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金。

3盟店. 形象店进货5000元送2000面价产品，按全年的总销售

额1%返回现金。

1此次所有省级市级代理商. 加盟店. 形象店进货送面价之产品不包括原有所签合同之配送。

2此次所有省级市级代理商. 加盟店. 形象店进任何一种套盒公司额外配送送价值105甜橙单方精油一瓶。

3此次所有省级市级代理商. 加盟店. 形象店进任何一种套盒所有包装里面均有奖励美容师的利时封一个（里面有2-10元不等的现金）。以此增加美容师的积极性。

4此次所有省级市级代理商. 加盟店. 形象店进任何一种套盒所有包装里面均有奖励顾客的体验卡一张，体验卡所需耗材按进套盒的数量公司支持。以此增加人气。

美容院元旦促销活动方案策划篇二

经营美容中心的老板们都有一个共识：市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户，引导和储蓄客户需求，从而客户数量快速上升。但是，很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户，元旦促销的手法也仅仅是单一的降价，进而开始了价格战的恶性循环，难以获得初衷的目标。这里，我们有一套元旦促销的程序，针对的是潜在的客户和市场：

美容中心的元旦促销策划要产生作用，就必须明确以下3个目标。

a□□商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的

元旦促销（有专业推荐、宣传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送免费试做等手段）；销售中的产品

或技术（有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等手段）；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

b□以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

c□时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来达到业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

a□竞争策略（微笑活动月、员工最佳形象奖）；

b□利益分享策略（买二送一等折扣方式）；

c□活动策略（文艺表演、联欢等）；

d□服务策略（专车接送等）；

e□文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比如，礼仪气球，媒体广告、路牌

灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在策划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理分明，每一个进度都能明晰有效，应该仔细整理一份《元旦促销策划书》。这也同样是一份档案，对日后将进行的元旦促销活动策划会有很大的比较、帮助作用。

开展前期员工动员、教育、培训工作主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以达到良好效果。但是，这一步骤在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进行完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监督、调整元旦促销工作；由谁协调与顾客的关系；由谁进行员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦促销策划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种机会与可能。

美容院元旦促销活动方案策划篇三

感谢大家一直以来对普丽缇莎的支持与厚爱，在这激情浪漫

的圣诞元旦，普丽缇莎为大家准备了重重惊喜，让您圣诞在普丽缇莎乐翻天：

一、活动期间，可享受买一送一活动：

- 1、购买《液态瞬间无创整形套盒》5880元送价值2980元宫廷蜡膜一个半疗程
- 2、购买《美胸秀挺梳理套盒》2980元送价值1980元通经活络能量膜一疗程
- 3、购买《五行经络养生套盒》2580元送价值1680元温灸散寒一疗程
- 4、购买《海洋强效补水套盒》1680元送价值680元香薰眼膜
- 5、购买普丽缇莎产品980元送价值380元香薰眼膜

二、活动期间推出998元特价年卡(每天限5个名额)

四、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在美容院购买相应的产品，一个空瓶可获九折优惠，二个空瓶可获八五折优惠，三个空瓶可获七八折优惠(注：总数不超过三个)

活动时间：12月20日---15年1月8日

活动准备：在店内摆棵圣诞树，店内挂满气球(内写现金卷金额)，准备心愿卡，

提前给员工培训促销内容和要注意的事项。

一等奖：蚕丝被一床

二等奖：保暖收腹提臀护膝女士羊绒羊毛裤

三等奖：半导体碳基电暖鞋

四等奖：时尚围巾

阅读此文章还关注：

有关圣诞元旦活动策划方案

元旦策划书

公司元旦晚会策划书

元旦文艺晚会策划书

元旦晚会策划书范本

关于元旦晚会的策划书

大学元旦晚会活动策划书

元旦晚会策划书精品

美容院元旦促销活动方案策划篇四

元旦到了，我们的促销活动也可以准备了。下面是元旦美容院促销活动方案，一起来看一下吧。

主题□xx年1月1日至3日

时间： 美容院美丽新年酬宾 做完美女人

内容： 1. 专家促销。请专家学者授课时要采取预约的形式，

一是显示专家的尊贵，二是确保参会人数。专家讲课内容化妆品知识、中医养生、形象设计、化妆等话题。

2. 健美活动：邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院新服务、新产品。

主题：迎新贺岁 元旦真情回馈

时间□xx年1月1日至5日

内容：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。

主题：美容院好礼贺元旦

时间□xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

主题：美容院迎元旦 惊喜大放送

时间□xx年1月1日至3日

内容：凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球

内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

辞旧迎新的阳历新年即将到来。新年总归都是喜庆的，就算去年之中发生过任何让自己难过的事情，新的一年到来之后，都会给人一种新的气象，新的期望。而美容院连锁加盟机构，希望能够在新的一年中，为新老顾客带来新的气象。很多的顾客都喜欢在新年的第一天，能够通过“改头换面”，收获新年的运气，不论是事业还是爱情都能够双丰收。所以，面对元旦价钱，按照惯例，美容院都会进行一系列的促销活动，感恩顾客的同时，也希望为顾客带来新年的祝福。

：迎新贺岁，感恩回馈

1、美容市场分析

资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响2019年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的

商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1)为了答谢广大顾客2019年的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3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。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

美容院元旦促销活动方案策划篇五

第一届xx店圣诞（元旦）欢乐美发节,五店联动，让你美个够。

(1)当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

- (2) 此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。
- (3) 利用商品换购优惠拓展新客源；
- (4) 提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩；
- (5) 加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度：

12月23日—20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折：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美发店开卡，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）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）

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6.1美容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

1.6.3制定活动销俦目标，并分解给各美容师（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

美容院元旦促销活动方案策划篇六

迎新贺岁□xx美容院真情回馈

20xx年1月1日至3日

1. 邀请专家促销。专家拥有专业的美容知识和较高的，邀请专家促销更能赢得顾客的信赖，吸引消费者，这样就可以在增加店铺人气的同时，也增加店铺收益。具体来说，专家可以讲课传授专业的美容常识以及美容技巧，例如皮肤性质的分类和如何选择适合自己皮肤的化妆品，中医美容养生知识、形象设计，美妆等一系列关于美容的知识。

2. 组织健美活动。邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院的新服务、新产品。也可以让美容院工作人员组织跳舞或者做美体操。

3. 赠送大礼包。例如，元旦当天，在美容院消费的前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值20xx元的豪华大礼包。凡是1月1日至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。

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。

4. 凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装

有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

5. 凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

本活动为100%中奖，奖品为现金：

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

三等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

美容院元旦促销活动方案策划篇七

圣诞元旦人们纷纷穿上盛装，做好护理，以最美的状态迎接佳节的到来。近年节日经济所蕴藏的商机引起了大家的取视，美容院美发店如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源呢？大部份商家第一个念头就是打折。的确，打折促销是一个吸引人眼球，拉拢客户最快最直接的方法。可是，你想过没有？你在打折，他也在打折，全都在打折，你的优势是什么？比人家价钱更低吗？这种显然是不明智的，因为这样会造成恶性循环，把价钱压得越来越低，甚至亏本的去。这样划算吗？重庆杰特集合多年的美容院经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，待策划此方案以供美容院美发店参考。

第一届xx店圣诞(元旦)欢乐美发节，五店联动，让你美个够。

(1)当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

(2)此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

(3)利用商品换购优惠拓展新客源；

(4)提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩；

(5)加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度：

1.3促销时间12月23日—20xx年1月6日

1.4促销形式换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折：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美发店开卡，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)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）：

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6备注事项

1.6.1美容院美发店店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

美容院元旦促销活动方案策划篇八

策划部

客服部，市场部，生产部，各连锁店

xx年12月02日—xx年1月08日

购物送礼，产品特惠

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解玛莲奴美容连锁店、光临玛莲奴美容连锁店、喜爱玛莲奴美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

1、结合此次活动时间的特殊性(圣诞节、元旦节)

以上三点为设计活动主题的主要侧重点，通过分析总结出的活动主题初定为：

谱写冬日暖曲——玛莲奴美容连锁店呈现实惠与温情

1□dm宣传单页、吊旗

以圣诞、元旦为主题，并说明作主推产品及节日促销单张。

2、形象场景布置

a□专卖店

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵(圣诞树之上均悬挂小装饰品高度1.2米)、彩带十米、雪花喷字、灯带、内部悬挂吊旗，并在门口附近位置添加x展架两个，上面写好促销活动的详细介绍；门头悬挂户外喷绘横幅一条。

b专柜

专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专柜边朝主通道位置放置x展架一个，上面写好促销活动的详细说明，内部悬挂吊旗和彩带，可根据许可增加户外喷绘横幅一条。

3、节日形象pop

节日形象pop(x展架)配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有美容师头带圣诞帽，配合整体节日的形象。