

# 2023年美容院圣诞节元旦节活动标语 美容院元旦促销活动方案(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 美容院圣诞节元旦节活动标语篇一

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。

## 美容院圣诞节元旦节活动标语篇二

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。

# 美容院圣诞节元旦节活动标语篇三

xx美容院与您欢度圣诞!!!

xx年12月20日至12月25日(建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日)

## 圣诞节活动宣传

1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。

2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。

3、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好。

4、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

## 圣诞节活动促销内容

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。（商品或项目最好可以低于4折以下）；其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

### 1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

### 2、微信活动抽奖。

凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

### 3、微信圣诞惊喜

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。

#### 4、平安夜，赠您“平安果”

在圣诞节期间，即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！

#### 5、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进xx美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠（根据自己的店面情况而定）。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

### 美容院圣诞节元旦节活动标语篇四

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。

# 美容院圣诞节元旦节活动标语篇五

新一年的祝福。

活动主题：迎新贺岁，感恩回馈

活动时间：12月31日——1月5日

活动说明：

1、美容市场分析

2、营销策略

为了打响年的第一炮，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。