

最新美容店元活动方案 美容店活动方案(模板8篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

美容店元活动方案篇一

活动目的：

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提高__美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月20日（促销时间：4月20日——5月1日）

活动流程：

一、邀请客人

请老顾客带2个以上朋友参加。（4.15-4.19）

二、会议流程

（18□30——21□00）

1) 主持人宣布晚会开始。

2) 美容师表演《感恩的心》。

3) 老板代表致感谢词。

4) 颁奖a感谢20__年对__美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友__特奖大礼一份__；凡是__美容院新老顾客均有一份精美礼品__（请第二天到__美容院领取）。

5) 顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）。

6) __协会会长隆重推荐__产品。

7) __美容院5.1促销活动（凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有□a找托下定金美容师游说顾客促成9)宣布促销时间，欢迎到__美容院咨询10)表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广，促成消费。

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）。

2、租会场□ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象：1)20__年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元（现场发奖）2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间（会后三天内到美容院发）。

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）。

4、老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些

客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子）。

5、安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、__产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须19日前做好）。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演（找两个人确定下来19日前准备好）。

美容店元活动方案篇二

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合？同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车？可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

美容店元活动方案篇三

x年周庆当日

美容院周年店庆是最佳的营销手段之一。利用店庆的这一天做促销，可以更好的宣传美容院店面信息，进一步打开美容院在当地的知名度。不仅如此，以周年庆为契机来回馈新老的顾客，营造节日的喜庆气氛，可以调动起顾客的消费欲望，带动美容院的生意。

1、活动准备阶段。这个阶段主要任务在于活动的宣传。以下几个方法值得借鉴。其一，海报宣传。提前一周策划好周年庆海报，张贴在店外显眼的位置。其二，条幅宣传。制作周年庆条幅标语，号召顾客活动当天来店消费。其三，派单宣传。在人流密集处，派送宣传单，让更多的消费者了解本店的周年庆活动内容。2、活动场地的安排。第二阶段要布置好活动的现场，营造店庆的喜庆氛围。3、确定参加的顾客会员名单。4、准备好店庆活动所需物品。

现在正值20xx年的年末，没有尝试做过周年庆的美容院，可以利用这个机会，来一场周年的促销活动，为年底业绩做最好的冲刺吧。那么，美容院周年庆典的活动促销内容是怎么样的呢？下面，十大专业线美容品牌普丽缇莎，为各位解开店庆的神秘面纱。

在十周年庆典当天，只要是到店消费的顾客，都可以获赠一份丰厚的大礼。另外，消费金额达到800元顾客，立刻免去一百元，并且获赠一次抽奖的机会。一等奖品是ipone6□二等奖品是价值一千元美白护肤套盒，三等奖品是一百元体验券。1、活动当天，原会员顾客携两位朋友到店消费，三人均可享受八点五折优惠。另外美容院对新会员赠送店庆大礼包一份。2、活动当天，办理会员卡的顾客，可以享受“充值就送充值金额百分之四十的原价消费”，让顾客感受到美容院的真诚和实惠。

美容店元活动方案篇四

活动时间：__年11月1号至2号

活动内容：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。

活动事项：

- 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；

美容店元活动方案篇五

- 1、活动期间，凡到店者可免费领取“元旦感恩优惠券”使用本券，可以在店内享受8.8折优惠。
- 2、活动期间，到店消费达一定的金额，可免费获得一次抽奖机会，可划分为：50元、60元、70元、80元、90元、100元的区域定。
- 3、活动期间，到店消费达一定的金额，可免费获得一份小礼品（护手霜、棉花棒等等）或者免费办理一张会员卡。必须留下联系方式和本人办理。

美容店元活动方案篇六

将其他汽车美容店客户转到自己店，难度要大过吸引新增汽车用户。促使其他汽车美容店的客户转移到自己店需要做很多工作，付出的代价也很大。首先，应对当地其他汽车美容的服务情况、客户等有所了解，然后分析这些汽车美容店的不足及其客户的真实需求。同时加强自己店的服务和管理，保证其他汽车美容店的客户在自己店能够获得满意的服务。然后通过优惠活动、市场调查等与其他汽车美容店的客户进

行接触，承诺只要这些客户用户其他汽车美容店发给的会员卡或优惠卡，就可以换取一张自己店的会员卡或优惠卡，并给予他们比原来常去的汽车美容店更多的优惠。

美容店元活动方案篇七

会员促销是最能体现长期效果的促销方式。

一般做法是：顾客只要交纳一定的会费，就可以成为会员，凭会员卡可在美容美发店定期的优惠活动、美容美发讲座沙龙、免费咨询、附加值服务等方面享受优惠。可以将会员制打造成真正意义的俱乐部形式，并编写会刊或报纸，与会员互动，营造成轻松、愉快、温馨、情感交流的场所。会员的成员资格期一般1-2年，期满后再接续交会费，延续会员资格。这些措施有利于培养长期顾客，稳定客源。

美容店元活动方案篇八

(18□30——21□00)

2)专业美容师表演《感恩的心》

3)xx代表致感谢词

4)颁奖a感谢20xx年对**美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友xxx特奖大礼一份xxxx;凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品xxx(请第二天到**美容院领取)

5)顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好□xx人好、喜欢的美师、自己在美容院得到的欢乐、帮助)

6)内衣秀

7)**协会会长隆重推荐**产品

8)**美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送内衣优先享有)a找托下定金专业美容师游说顾客促成9)宣布促销时间,欢迎到**美容院咨询10)表演舞蹈,宣布晚会结束。