

2023年美容院的活动拓客方案 美容院拓客活动方案(模板5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？以下是小编给大家介绍的活动范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

美容院的活动拓客方案篇一

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

20xx年xx月xx日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

活动一

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封（倡导安全护肤，我们当场销毁），交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

活动二

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金券，消费满480送158元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院的活动拓客方案篇二

粽意香浓，情系万家

在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

20xx年6月17日~6月22日

凡是在活动期间进店消费的顾客朋友们，都能够参与包粽子比赛，并且顾客朋友都可以得到由美容院提供的精美礼品。

学习包粽子，凡是在活动期间进店消费的顾客，都可以参与此次活动。现场准备好包粽子的原材料，邀请每日会包粽子的顾客参加。时间定在15点30分。不会包粽子的人，现场还有工作人员亲自教学。每一锅出炉的粽子评选出最佳粽子，获得由美容院提供的价值5000块的美容院精品礼盒套装一份。

如何让美容院能够品牌名声能够最短时间有所提高，最好的方法必然就是举办公益活动。

端午节是我国传统的节假日，也有一定的历史典故。而敬老也是我国传统美德，所以美容院在端午节期间，不妨联手一些品牌商家到敬老院中为老人们送福送健康。同时也为他们带去节日的祝福，送上香甜可口的粽子。

还要为了突出美容院的优势，可以为敬老院的护理人员提供免费的xxx护理。

美容院在端午节期间，将每一款美容院产品、项目和不通过口味的粽子相匹配。只要在活动期间在本店参与试吃粽子的活动，或者只要在美容院有过消费的顾客都可以得到相应的端午祝福卡，刮开后会得到相应的粽子搭配美容免费体验卡美容产品推荐。

美容端午节院促销活动在开展前期，必须要动员全体员工，对美容师们进行教育和培训，这主要的目的是为了强化员工对美容院促销方案的认同，和提高促销能力及服务说破。为了让端午促销活动达到良好效果，老板们可千万不要忘记培训和动员！

美容院的活动拓客方案篇三

置换法也称抵价法：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”纤体项目服务卡：2000元/10次（无产品）

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。这样不至于经常推销让顾客反感，而且相对是赠送，顾客更好接受。

美容院的活动拓客方案篇四

（一）主题：2021七夕情人，真爱无限活动

(二) 主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三) 主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

1、活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

(一)：“2019七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)；美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

4、获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

- 5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包等）；
- 6、获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、赠男士肾部保养护理一次；
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；
- 9、当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美甲店门口的心形板上，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！

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单（主题：致男士的一封信，）；

3、制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，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；

对大多数的美甲店而言，好的美甲营销并不是要哗众取宠，而是要有针对性。因此，小编要提醒美甲店经营者，要根据自身的条件和实力制定出切实可行的促销，这也是美甲店进

行2019七夕情人节活动策划所应考虑的重点问题。

美容院的活动拓客方案篇五

《最强的美容院拓客方案集锦》()。买月卡赠月卡，买年卡赚年卡，还有一类方法就是双人来美容就可以只收一个人或一个半人的钱。如原来一个卡价值3000元，双人来美容院只要4500元就可以，另外送一瓶产品，让另一个购买。

说明：该赠卡可以送一个朋友或者不同的朋友，但要限次数和时间。