

最新美容院拓客活动方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

美容院拓客活动方案篇一

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

美容院拓客活动方案篇二

一：活动主题

情意无价，爱我有奖

二：活动时间

8月3日至8月9日

三：活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

四：活动内容

五：活动宣传：

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);b悬挂横幅(活动主题);c海报张贴或x展架展示(活动内容说明);d夹报;e美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友;f其它;六：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；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

美容院七夕情人节活动策划须知：

如今很多美容院在某些特定节日的时候都会举办一些活动，一方面是为了吸引更多人的关注度，另外的一个方面就是为了能够在一定程度上回馈新老客户。而尤其像是七夕情人节这样的時候美容院更是会抓住机会办一些比较特别的活动。但是美容院在策划举办七夕情人节活动的时候也有一些方面的问题是不能忽视的，比如：

1、在策划七夕情人节活动的时候必须要先确定一个具体的主题，比如说“浪漫之旅”活动，那么就需要根据这个方向来安排相关的活动内容。而且在策划活动的时候必须要围绕着这个主题。而且在宣传的时候必须要有一些方法和技巧，可以通过派发宣传单来获得关注，也可以是通过在门店摆放一个招牌来达到广而告之的目的。

2、在策划七夕情人节活动的时候是否收费、是否有什么活动奖励也是需要说清楚的，为什么要有这些方面的说明呢？主要就是为了让更多人能够快速的被吸引。因为现在很多人对于七夕情人节活动这种事情其实比较看重的还是奖励制度，你的奖励足够的吸引人自然会有很多人前来参与。所以，在印制宣传单或者是进行活动推广的时候必须要将相关的奖励制度说明。

3、在策划七夕情人节活动的时候对于活动对象、活动的时间安排也必须要进行充分的说明。为的就是能够让看到活动信息的人能够快速的抓住重点，知道活动的一些基本信息，这样对方才能知道自己是否适合参加活动。如果你的策划七夕情人节活动信息不明确，即便是对方有一定的兴趣，但是也会因为你的活动信息不够明确而放弃。所以，在策划七夕情人节活动的时候进行宣传的过程当中活动的时间、地点、参加对象要求等这些信息必须要写清楚。

4、策划七夕情人节活动的时候相关的备注事项也是必须要关注的，比如说七夕情人节活动的销售目标是什么，还有就是活动场地的布置等安排都必须要提前就策划好，这样你在安排活动的时候才能够做得更加井井有条，活动在安排的过程当中也才会更加的顺利。这是针对于策划七夕情人节活动我们该关注的最后一个要点。而且为了能够让活动有更大的关注度你可以联合一些花店、礼品店一起办活动，这样能够引起的关注度会更大。

美容院七八月份本来就是缺乏活动的时候，一个七夕美容院

活动可以帮助美容院吸引更多年轻消费者们，只要新奇有趣比如会吸引到80后、90后们。但是普丽缇莎小编最后要提醒各位美容院老板，活动举办后一定要做好总结工作。因为8月份后，接着有两个更大型的活动等着美容院去开办。

1. 年美容院七夕情人节活动方案
2. 2016七夕情人节美容院活动方案
3. 2016年七夕情人节美容院活动方案
4. 美容院活动方案
5. 美容院拓客活动方案精选
6. 最新美容院拓客活动方案
7. 美容院双十二活动方案
8. 美容院五一活动方案策划
9. 美容院的优惠活动方案
10. 2017美容院五一活动方案

美容院拓客活动方案篇三

活动主题：

七生七世情不断，七夕来约惠！

活动目的：

1. 通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2. 通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3. 通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

活动时间：

7月13日-7月17日

活动对象：

所有美容院的新老顾客

活动宣传形式：

1. 沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。

2. 手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3. 提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一“真爱无限”：

在活动当日只要在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：

此项活动仅在7月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的`情

话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门

1、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家开始“伺机而动”。

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前三天开始举行。

2、活动宣传语惊艳四方

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

3、活动针对的对象要全

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

4、活动内容要够吸引力

七夕节双人同行七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到最大化。

5、活动宣传方式要全面

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一席之地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

美容院拓客活动方案篇四

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人（不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了），你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

美容院拓客活动方案篇五

1、主持词

- 2、美容院老板致词）（可加来宾领导讲话）
- 3、请柬、礼物（100余份）、请柬词活动流程卡。
- 4、美容院宣传片制作
- 5、各类人员的明确。（表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人）
- 6、场地相关事宜。（时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位）
- 7、时间衔接。（签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护）
- 8、节目准备。（美容院内部可出节目）
- 9、安全排查和安全评估

（二）签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。（音乐根据来宾进场情况高低切换）

（三）晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的.气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

（四）美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌

声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

（五）文艺表演阶段——员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

（六）开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

（七）聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

六、年终答谢会顾客邀请函

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的20xx周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！