

美容院元旦活动方案策划 元旦美容院促销活动方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容院元旦活动方案策划篇一

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一年的祝福。

：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。

美容院元旦活动方案策划篇二

迎新贺岁，__美容院真情回馈

20__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20__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)

美容院元旦活动方案策划篇三

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。

美容院元旦活动方案策划篇四

如果爱自己，就让自己更美丽

20xx年4月30日~5月3日

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受到护理优惠。

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。

3、新老顾客均可在本店免费理解肌肤测试。

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月就开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日十分适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前必须要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

20xx年4月30日~5月3日

优惠一：活动期间，每一天前10名客户，能够享受项目5.1折的优惠。

优惠二：消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30元代金券，满299送80元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这几天内，消费到300以上的，就能够再加51元可购买原价88元的产品。

a.最简单的方法：发送信息、发微信、打电话。

b.宣传单：提前一周，地点能够就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也能够在远一点的地方派发。

2、店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少. 打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，活动开始前员工最好做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

20xx年4月30日~5月3日

惊喜一：每一天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权利；

惊喜二：每一天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元；

惊喜三：凡进场客户都拥有五必须制小礼品(试用套装加品牌logo)；

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客能够用旧的化妆品包装盒以旧换新，既到达了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

美容院元旦活动方案策划篇五

元旦节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折： $(70\%+78\%+85\%)77\%$

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供:kt版、pop海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置:促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的`方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品