

最新美容院内衣活动方案策划书 美容院 活动方案(汇总7篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美容院内衣活动方案策划书篇一

圣诞多欢乐，好礼大派送

1、促销活动宣传要做好。请提前一周做好活动的宣传，譬如派发宣传手册，拉横幅。另外，不要忘记在微博、微信朋友圈中造势，如果想扩大声势，可以安排员工在活动前一天，举着活动牌去周边人流量大的地方宣传。

2、营造圣诞的活动气氛。虽然圣诞节是西方的节日，但是是国内促销的黄金日，所以商家们不能错过。在活动开始之前，要购置好一些节日装饰，譬如圣诞树、圣诞老人、彩灯、贴纸、喷绘等等，在美容院加盟店的橱窗上贴上圣诞的老人，喷上一些祝福的话语，以渲染节日的氛围。

圣诞美容院活动具体的内容策划：

促销活动一：“圣诞一元秒杀区”。活动期间在美容院加盟店内，举办一次秒杀的活动。我们的顾客只需要花费一元钱，就能够参加暗箱的抽奖。奖品很多，有优惠券、产品套装、床上用品、旅游券等。为了活跃营销氛围，只要是参加抽奖的顾客，都能够获得美容院的打折卡，凭借此卡在美容院加盟内，购买任何一款产品都能享受到实在的优惠。

促销活动二：“回馈贵宾，豪礼相赠”。美容院加盟店可以查询下客户档案，然后邀请过去消费达到五千元的顾客进店。这些客人都是我们的贵宾，通知她们到店来领取一张价值五百元的消费卡，另外再额外的赠送一套价值八百元的美白套盒。

促销活动三：“12点25分，定额送礼品”。十二月二十五号当天的这个点，美容院加盟店开始赠送圣诞礼品，只有一百份，领完为止。先到先得。

美容院内衣活动方案策划书篇二

1、以庆元旦为契机，通过策划一场促销活动，进一步宣传美容院加盟店的整体形象，提高美容院加盟店在当地的知名度和美誉度。

2、通过元旦小长假，最大限度提高人气，扩大销售业绩，将库存积压产品清仓。

雪肌妮丝欢庆元旦大派送

xx年12月28日—xx年1月7日

1、进店咨询免费送礼顾客不需要消费，只要进店咨询就可以免费获得一份礼物。活动期间所有顾客只要进店即可送礼，可以派美容师在门口发活动广告，告诉顾客只要进店咨询即可获得礼品一份，如果送得比较好，可以让美容师直接拿着产品跟顾客说。

2、元旦物价产品美容院加盟店可以拿一些库存的产品，或者日期将近的产品进行物价销售，但是选择的产品不要显得档次低，做生意如果做得太小气就得不到人气。

3、凡在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发红包礼，

红包礼50至200元不等，红包内的为代金券并不是现金。

4、打折活动，提醒加盟商朋友们在打折的活动上最好是有现金vip卡的也可以用，如果你不想做得这么大，就不做，要做就要让顾客享受到切实的优惠，她才更愿意帮您介绍新顾客。

美容院内衣活动方案策划书篇三

三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

3月8日-3月15日。

在活动期间内，凡在xx国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1)手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2)手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3)秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

2)在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)

4)在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；

5)中奖的奖品，将根据顾客抽取的`奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得xx防晒霜一支。

1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。

2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷

号码。

3、记分卡使用详见积分看使用细则。

4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。

5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。

6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。

7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，**诚信美容评选。

美容院内衣活动方案策划书篇四

正确的行销策略可使新开幕的美容沙龙很快的进入营运常态

的美容沙龙很快的进入营运常态，但行销不只是广告，运用良好行销活动，可帮助业绩的成长。

新开幕的美容沙龙须有一个整体性的市场行销策略。行销始于产品和服务，请由此开始剩山残水动行销计划，提出一些同行没有的新构想，或新颖的美容服务，超越同行，并注意顾客的喜好，及时代的风尚。

价格策略

价格是行销重要的一环，它虽非顾客决定采用服务的唯一考量，却是一个重要条件。许多奢侈品卖得好中，因为它们的价钱昂贵，对许多人而言，高价位代表品质与面子。但顾客并不是傻瓜，如果他认为花费与期待的品质不成比例，他很可能就不消费了。因此业者应提高服务和产品的附加价值，例如提供专业美容咨询等，藉此，可避免单纯的价格竞争问题，美容沙龙并不是提供低廉服务的商店，因此广告时不要忘了强调个人特殊服务的项目。

提供服务

了宣传。

保住原有顾客，比争取新顾客容易，从老顾客身上开发新客源也很重要，因此及早建立主顾客的档案也是有必要的，例如透过开幕时的抽奖活动，可以得到潜在顾客的基本资料。

开发客源

创业之初，就要建立顾客的档案，顾客的资料不仅要登录他们的`地址，还要有他们的生日或兴趣等。新顾客对你提供的服务，其反应比老顾客大，他们对美容沙龙的第一印象往往影响极深，可以考虑送新顾客礼物，拢络他们的心。

广告策略

一旦广告策略成功，针对顾客群展开攻势，初期的营运就更容易，广告时要考虑顾客的需要，住处及兴趣，看看你的同业如何做，不是光模仿，而是要有更好的创意，强化同业的弱点，使其成为你个人的优点，在广告中强调自己美容院的长处，但不要把他人美容沙龙拿来作比较，这样作用时会有反效果。

开幕广告应塑造出一个整体印象，重覆使用同一广告，以强化效果，打动顾客的心，使他们乐于走进你的美容院。确定开幕广告的特殊讯息，说明它可为顾客带来何种益处，让顾客认为您的沙龙有存在的必要。估算整年度的广告费用，并决定以何种方式的广告费用，并决定以何种方式做的广告，广告费用费用约占营运收入的百分之二到百分之三，开幕之初则多一些，但可不要把全部预算在开幕之初就全用尽了，持续性的广告是非常重要的。

广告媒体

选择广告媒体是很重要的，如果你的广告不专业化，反而可能成为一个反广告，微询专家的意见，但不要透过广告公司去登广告，因为要多支出一笔仲介费用。

选择正确的广告媒体是有必要的，例如刊登报纸广告可吸引很多人阅读，但你是美容沙龙，顾客群有其限制，刊登日报广告，反而分散了主要顾客的注意力，因此登报的话，不妨定期登小广告，效果比少数几次的大广告好。并善用重覆刊登广告的折扣。

广告报纸刊物费用比一般日报便宜，并常可找到适当的供需对象。

电影院和电台广告

地方电台广告很有帮助，特别是特新开幕的美容沙龙，或是促销活动而言。但对独自开业的美容师来说，则很少考虑到此一管道。而公共交通工具上的广告也很有利，例如公车或电车的广告可吸引很多人的注意，电影广告则吸引较年轻的观众，但它的费用较高，只适全规模较大的美容沙龙。

海报和传单

海报和传单的费用比电影院和电台广告便宜。海报和传单的文字和图案要设计的很优美。而开幕邀请函也是开发新顾客的一个好方法。不过最大的困难可能是，如何取得顾客正确的地址，而另一个价廉物美的方法是发传单，但是你的美容沙龙如果是小规模，那么传单可不要用一般a4的影印纸般传单，而要采用较高纸质的传单。

但不要忘了，广告上的宣传不能满纸的话，而是要付诸实施，否则会丧失顾客对你的信任，特别是开发新客源方面，使他们相信你是有诚意、值得信任的业者。

当然，口语相传的效果也是很宏大，不要忘了请亲朋好友为你的店多宣传。

想要一开始就做个一鸣惊人的大广告，这种想法并不实际。把开幕当天的宣传视为重头戏，但广告最好均分在三个月的时间内。厂商通常所提供的广告资源，超过实际所需要，可将多余的装饰材料提供给附近商店，做为橱窗摆设，这等于间接为你的美容院做广告。

把顾客放进你的广告，这是一种著名的行销手法，吸引大众的参与感，当然广告活动的设计要能与美容沙龙的形象相配合，才能传达出所要表达的讯息。但有一点很明白的是，愈多人对您的沙龙感兴趣愈好。开幕时除了满屋子的贺客外，最重要的是他们要对你的美容服务有信心，因此要事先策划，如何使你的主顾客群对你的活动感兴趣，并邀请他们参与。

时间表

如果要使开幕当天流程进行的很顺利，需要一份工作时间表，否则一旦顾客对当天美容沙龙仍看起来像工地，而并非一切都已准备就绪的模样，一定不会留下良好的印象。

当天的支出费用可不要低估了，费用问题也要从长计议。并尽可能将开幕日期选择在星期六（消费性最强的日子）。

拟定促销活动，和预估支出费用。延讲一位摄影师，负责活费当天的照相，开幕相片可寄送给媒体，也可在未来的行销活动派上用场，美容沙龙应强调服务和产品至上，并且顾客可容易的找到你。

开幕当天的食物饲料供应问题也要考虑，准备足够的停车空间，设置方向牌。利用抽奖活动，取得顾客的地睛，选择适当的行销活动，当然，开幕当天也可以安排美容服务项目示范，但前提当然是有其它员工可做此示范，否则你自己就要为些被困住了。

开幕时如果有小型爵士乐队伴奏，诸如此类的音乐安排可引起顾客的兴趣，例如办一个爵士餐会，无论如何，就是要吸引众人的目光，这也是上报的好机会，而名人和政治人物也要好好招待他们，另外，也要为小朋友准备一个游戏空间，这些设备通常只要花一点钱就可租来。对于所做的活动规划，应常做检讨改进。可以把开幕活动照片和报导寄给报纸。刊登一则铭谢启事，感谢来实，将文宣品寄给新顾客。开幕当天最重要的是你与宾客的交谈，他们可能是你未来的顾客，因此要事先研究安排，使你开幕当天能从容不迫的周旋于众宾客间，总之，顾客是至高无上的，他们是你的衣食父母。

美容院内衣活动方案策划书篇五

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15日(促销时间：4月15日——5月3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xx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 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5.1活动方案，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)xx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、可以举列子比如与那些客人建立了良好的感情，说出来与大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的与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 20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20日前准备好)。

美容院内衣活动方案策划书篇六

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料:

- 1、凡是新顾客在五一主题活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠
- 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、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

主题活动前期准备

- 1、想要主题活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以主题活动前期宣传必须要提前一个月开始进行。
- 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主题活动，不妨在五一主题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、主题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。

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料:

优惠一：主题活动期间，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。

主题活动前期准备

1、做好宣传工作

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，主题活动开始前员工最好做下五一主题活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料：

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。

美容院内衣活动方案策划书篇七

七夕情人，真爱无限

1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源，巩固美容院老顾客

2、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年xx月xx日—xx月xx日

所有女性顾客

1、美容院促销活动期间，凡是男士进店给自己女朋友买产品的或者是陪女朋友来美容院做项目的，都可以在美容院免费领取情人节特别的玫瑰花和巧克力。

2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折。

3、凡是在美容院购买“真爱无限活动”消费达到899元，只要是证明是送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意的，美容院会为你的爱而证明，可以让自己的妻子或者是女朋友在美容院免费做面部护理三次。

4、凡是消费满1099元、可以获得免费赠送玫瑰花鲜花一束（9朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。（附带贺卡、可写上你要写的内容）

1、活动宣传时间□20xx年xx月xx日—xx月xx日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。