

美容院双节促销活动方案 美容院活动方案 (精选6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

美容院双节促销活动方案篇一

在教师节当天(9月10日)，顾客凭本人教师资格证，到店可以获得钥匙扣一个，当天护理双倍积分，并享受购买产品8折优惠。

9880元赠送激情欢乐谷门票两张；

6880元赠送蚕丝被一床；

4880元赠全面斜纹印花四件套；

2880元赠全棉睡衣一套；

1680元赠天堂防紫外线一把；

980元赠送浪莎丝袜一双；

活动时间：9月8日---9月16日

在活动期间凡一次性消费达800元以上者，可获得一次扎气球减现金的机会；4000元以上者，可获得两次扎气球减现的机会。

美容院活动方案范文6

(一) 一、活动策划：策划部

二、协作部门：客服部，市场部，生产部，各连锁店

四、活动形式：购物送礼，产品特惠

五、总体目标：

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。

六、活动主题

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

七、操作步骤：

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

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。

4、糖果

5、库存积压产品可特价销售。

6、如果有条件的店铺,希望活动期间准备好奶茶和咖啡,提供热饮,让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

7、如有条件的专柜或店铺可在圣诞树上悬挂好高档购买者专用的抽奖许愿红包若干,奖品可以为现金1-300元左右的礼品。

八、活动赠送内容:

1省级代理商进货二万元送15000面价产品,按全年的总销售额3%返回现金

美容院双节促销活动方案篇二

我在鹊桥等你来相会

20年8月13日~8月20日

夏季本身就是一个的淡季,需要一次活动带动美容院经济增长。美容院通过此次促销活动如果能够造成一定的轰动效应,必然对美容院百利无一害。通过各种渠道对美容院进行宣传,扩大美容院加盟店的影响力。提高口碑聚集人气,从而刺激

顾客的消费行为，提升美容院今后的业绩。

1. 整合顾客信息资源，将活动具体方案通过统一平台发布出去。比如说利用平面媒体、店外led灯、电话短信等形式向顾客发布此次情人节活动。

2. 既然是情人节活动，虽然说是中国传统情人节，但是情侣之间喜欢的礼物无外乎是巧克力、音乐盒、鲜花、香水、饰品等物品，所以美容院不妨联合鲜花店、珠宝店、电影院、餐厅等商家共同举办此次促销活动，以此提升美容院的影响力。

3. 活动方案还要有弹性，可以根据具体的促销实际情况进行更改，对美容院实际情况补充调整。

1. 恋爱无限大。联合当地珠宝首饰、化妆品、婚纱摄影厂家联合冠名提供活动礼品。凡是在活动期间在美容院消费满500元的顾客，均可以享受珠宝、首饰、摄影类5折的优惠活动。

2. 相爱厮守。七夕情人节是为了纪念牛郎织女唯美的爱情故事，但是他们却并不能每天享受在一起，可我们却可以。在美容院中，不妨举办一个我和我爱的'人合影活动。从微信客户端、微博□qq或者现场收集并征集情侣照、照、全家福等。最后在8月20日当天，抽取10张照片，既可获得美容院价值2888元护理卡一张。

3. 浪费爱情片。很多情侣都会在情人节当天选择去电影院中，看一场唯美的爱情片。美容院可以抓住顾客的这个现象，活动期间每天给前10名的消费者免费赠送电影票兑换券两张。

活动期间一定要做好宣传工作，尤其是宣传话语需精心设计。着重要情调“浪漫”二字，这样才能够吸引恋爱中女性顾客们的注意。同时还要制定好销售活动目标，将任务分解给给位美容师们，活动结束后立即给达成活动指标的美容师奖赏，

激发他们对下次活动的积极性。

美容院双节促销活动方案篇三

□xx年11月1号至2号

- 1、美容院布置得有万圣节气氛，工作人员做万圣节装扮为顾客服务；
- 2、凡活动期间内进店的顾客都可以得到美容院赠送的精美小礼品一份；
- 3、美容院员工(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店消费的顾客化万圣节妆容；

- 1、美容院负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；
- 2、负责活动期间的`安全工作；
- 3、安排好活动期间的店内广播；负责活动间接待来店顾客的咨询及活动解释工作；活动期间负责给进店消费顾客化万圣节妆容。

美容院双节促销活动方案篇四

20xx年月6日——月8日

广大女性消费者

- 1、通过此次活动的举行，吸引更多的顾客进店消费，提高美容院的知名度。
- 2、给更多爱美女性消费者带优惠，同时也是在为美容院的制

造店内火热氛围。

3、回馈老顾客，提升老顾客对美容院的好感度，加深顾客对美容院的印象。

1、活动当天，对进店消费的女性消费者，不管是新老顾客，只要消费了某一个套餐，就可以获得有本店提供的精美礼品一份。

2、在活动期间，美容院店长可以店里面空出一小块地方，装饰成三八妇女节的氛围，给每一位进店的顾客，写下对自己的节日祝福，并免费拍摄一张精美照片，可以当场拿。

3、为了给顾客制造一些噱头，美容院店长可以在活动当期间推出，只要是进店消费的顾客，在离开前均可到前台免费领取一套美容养颜的保养法。

4、活动期间，可以以优惠的体验，护理为主，让顾客在体验身体美容手法中，感受到顾客的美容院专业的服务，手法按摩，同样也是在为美容院做宣传。

5、同样的一场促销活动，想要吸引更多的顾客，怎么能够少了抽奖环节呢。凡是在活动期间消费满一定金额，均可以参与抽奖活动。奖品可以是护理套盒，也可以是护肤品，还可以是优惠券等等。

1、在活动开始前，我们需要做的是前期充分的活动宣传，把该活动宣传给更多的人，想要让更多人知道本店的活动，那么宣传是避免不了的，因此在宣传上也要多花点心思，海报宣传，派单宣传，线上宣传等这些都是有必要的。

2、物料的准备。一个活动的举行，需要前期的筹备，对于给顾客的奖品这些都需要前期进行准备，有详细的数目是最好的。这样也方便后期的统计。还有一些宣传需要的物料最好

都提前做好。

美容院双节促销活动方案篇五

在促销活动中对某个客人提出一些错误的观点和理解，不是当面指出，而是事先准备金囊若干，有美容使用托盘盛金囊交到客人手中，不要马上拆开，同时送小礼物。

二、专家讲课促销

专家学者一般授课时一定要采取预先约定的形式，并事先预收押金，现场全额清还，一是显示讲课内容的珍贵，二是确保参会人数，内容应深入浅出，同时注意互动，课程内容包括化妆品知识，妇女权益法讲座，结合近年新婚姻法，从关爱女性健康，维护女性权益角度出发来考路，并可由此展开讨论。还可以设现财投资，自我形象设计，快速化装，女性与性，相夫教子等女人话题。

三、买二赠一促销

买二送一，买大送小，购客装赠院装，购客装赠免费疗程，买美白赠面膜等等。

四、返点促销

消费者每做一个疗程可获其特护理为返点，返点最好是百分之十以上才有吸引力。

五、积分促销

为了提高顾客消费总额，而采取的一种方法，先订好一定积分限度，达到一定额后，会获赠其特物品，如产品，礼品，优惠待遇等。

六、命名促销

给美容院开展其特活动，要求客户命名，优胜者以资奖励。

七、标语促销

美容院通过悬挂标语，口号的方式促销，醒目而有渲染力。

八、找缺点促销

又称投诉促销，客户根据美容院实际情况进行服务，产品，管理等提建议，有建设性的以资奖励。

九、开卡促销

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

十、派单促销

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促使顾客登门进行更多的.咨询和服务需求。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

美容院双节促销活动方案篇六

教师和新客人的优惠方案内容：

可享受的待遇：玫瑰补水美白护理一次：580元；专业眼部护理一次：280元；

全身舒缓放松指压一次：380元；特效全身美白嫩肤一次：580元；

放松木桶浴一次：120元；抗衰老仪器一次：880元；

产品代金券：100元；生日送280元护理一次

4880元：储值卡享受做美容和美体项目5折。不能购买产品，现金购买产品享受9、5折。

送木桶精油浴5次。750元

送眼护保养5次。1100元

电波美容护理1次。880元

生日赠送480元的护理。

赠送友情卡一张1000元，送给的朋友…

【精华】美容院活动方案范文五篇

美容院元旦促销活动方案

【推荐】美容院活动方案范文七篇

国庆节美容院活动方案

美容院五一节活动方案

端午节美容院活动方案