

2023年美容院做活动方案选(大全10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

美容院做活动方案选篇一

活动要求：准备 5000 元某某货品作活动用

活动时间： 年 月 日(促销时间：9 月 20 日——10 月 1 日)

活动流程： 一、邀请客人：请老顾客带 2 个以上朋友参加。

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 20__ 年对某某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；b 凡是某某美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到某某美容院领取) 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) 某某协会会长隆重推荐某某产品 7) 某某美容院 10.1 促销活动公布方案(凡当场下定金 300 元者，即可送价值 8)a 找托下定金 b 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间，欢迎到某某美容院咨询 10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

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) 2、租会场(ok 厅饭厅均可，可以根据实际人数定)，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) 20__ 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 元之间(会后三天内到美容院领取) 3. 印刷十一活动方案，现场将活动方案时间表派发。 4. 老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举例子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，要熟悉稿子)。 5. 安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人 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，确保到会场)。 6. 给客人发邀请函。 7. 会场现场安排一个签到本，专人负责签到及拍照。人· 8. 会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，造成现成消费现象。 9. 确保货物、礼品等物品及时到位。

美容院做活动方案选篇二

目前美容以进入旺季时期，现在季节正处于春夏相恋空间，正是做活动的旺季。

社区中心、物业、商场

18周岁以上所有女士。

5月1日—5月5日

使美容院加盟店快速进入产品销售市场，即在深度和广度上得到明显的提升。更好地为美容院加盟店快速的吸纳新客源，同时为美容院加盟店提升店面的营业额。

现在宣传的渠道也很多，单一的'宣传渠道是完全不能够在这个信息爆炸的时代产生作用的。所以必须多种宣传渠道，宣传方式同时进行。比如说网络渠道，网络渠道效果很好，因为现在几乎人人上网，让自己美容会所试营业的信息在网络

上铺陈开来，利用网络的开放性，和传播性起到四两拨千斤的作用。比如说团购、微博、微信等都是目前非常流行的网络推广模式。传统的媒体渠道也有自己的优势，比如电视媒体直观、报刊、杂志覆盖面广等，缺点是传统宣传渠道价格一般都比较贵，推广成本比较高，适合有实力的商家来做。

1、顾客一次性消费300元/就可以免费得到一款防晒产品1个价值/188或是198元。

2、顾客购买任意一款防晒产品如188或198均可以获得300元的疗程服务项目的护理1—3次。

3、顾客如一次性消费500元/可获得价值100元的香薰饰品一个，另有一款防晒产品一个，特色疗程服务项目一次如价值/500元。

1、消费者持有军官证或者是军人家属、学生证等相关证件可以到面部护理单支或者面膜。

2、来都送，凡是在五一进店的贵客都免费赠送价值188的会员卡一张。可免费做面部护理四次。

3、凡是在五一进店的贵客所有产品全部一律7.8折销售。

4、试用装顾客可以免费试用。

美容院做活动方案选篇三

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。

美容院做活动方案选篇四

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的’终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

1、推广新服务项目

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐二：

价格1500元

赠送护理1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐：

价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

1、全年面部、肩、颈部经典护理；

2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；

3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；
- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

活动执行

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合

事后工作：

活动情况，表扬先进个人

美容院做活动方案选篇五

美容院通过悬挂标语的方式促销，醒目而有渲染力有广告语来吸引路人

2、开价促销

即在促销过程中，随意让顾客做x个系列的沙龙护脸疗程，使用沙龙中现有的品牌，指定的美容顾问，而不明确该服务的价格，让顾客在做完护理之后依照其感觉和满意程度任意付款（但一定要付款）

3、倒拍卖促销

在拍卖上又叫“凯恩斯促销法”，与正常的拍卖方法正好相反，是将x一件或几件化妆品在一次终端活动中拿出来拍卖，价由高到低，直到最终无人再报为止，一是搞活气氛，二则

给顾客实惠和惊喜(但不可没价)

4、事后促销

5、给美容院命名促销

6、宗教促销

把美容院促销活动与一定的宗教节日结合，同时由于老板信佛，也给消费者以人为善的概念

7、幸运时段免费促销

可在行业的淡季或每天凌晨后做促销，以价格来吸引顾客的消费很好利用床位

8、返下次消费单

9、逆促销

10、人体彩绘促销

11、t字台促销

12、悬

13、恐惧促销

14、以旧换新促销

15、画画促销

16、赊帐促销

17、小偷促销

18、易货促销

先送顾客美容小饰物、小礼品，再由美容院返产品或疗程的一种互动促销活动

19、官司促销

20、找缺点促销

美容院做活动方案选篇六

随着网络狂欢购物节“双11”愈演愈烈，有不少美容院也想从中分得一杯羹，下面138小编专门为美容院准备了一份“美容院双11活动方案”，希望对美容院策划“双11”促销活动能起到参考作用。

一说到“双11”，首先大家更多的是想到网络，“双11”还没来临，各大电商早已打出各式各样的“双11促销活动”，纷纷以“全场商品五折优惠”或“全场1元抢购”等低价的名义来吸引消费者。从去年淘宝天猫实现巨额的销售数据中可以看出促销效果立竿见影。美容院也不妨模仿各大电商的促销模式，搞好团购促销，说不定也能从中赚个金盆钵满。

团购促销是很多美容院近几年来常用的一种拓客模式，也是一种与时俱进的拓客模式。在“双11”来临之际，美容院不妨抓住时机，借势引客，通过大面积的网络宣传推广来吸引消费者。当然，一般美容院设计的团购价格要低于市场价，才能更易消费者，否则团购效果不尽人意。另外，需要提醒的是，“双11”当日全网几乎是最低价，美容院的团购促销要想从中脱颖而出的话，就一定要奋力打好这场价格战，才能从中脱颖而出。价格由美容院自定，一般以套餐的方式进行，但一定要突出特惠。

在线下举办“双11促销活动”对于美容院来说相信必不是难

事，其实也就是跟美容院平时举办的一些主题活动一样，只不过这一次的主题是“双11”罢了。但是，既然要做线下活动的话，那就要做出效果、做出成效才不会枉费心机。

美容院先要确定好促销主题，“双11”顾名思义主要针对单身青年，所以，美容院不妨以单身女性作为主导对象，特别针对单身女性定制优惠套餐或特惠产品，当然，千万也别错过“双11”全场优惠的造势风波来吸引广泛群众。另外，要提醒的是，无论是线上活动，还是线下活动，美容院都要掌握好促销时间，一般建议线上活动立即执行，线下活动可在“双11”前一个星期开始造势。

美容院做活动方案选篇七

一、折扣促销。

折扣是美容院最常见的促销方式，据统计，有35.7%的消费者接触这类方式。在元旦到来之际，美容院可以进行一件商品9折，两件8折，特价商品等折扣促销。

二、买赠促销。

元旦是法定节假日，很多人都回到了家里，如果小区的美容院进行买赠促销，一定会有很多人前来光顾。进行买一送小样，买二送一的买赠促销是不错的选择。

三、免费体验促销。

趁元旦，周围的顾客有时间可以做做免费体验，亲身感受的印象是最深的。顾客觉得效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

五、最新项目促销。

美容院为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在元旦，将引进的项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

美容院做活动方案选篇八

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。

美容院做活动方案选篇九

1、美容市场分析

20--年1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。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20--年的第一炮，xx美容院直营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xx直营店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得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20--年对xx直营店的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到xx美容院直营店的顾客，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xx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xx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

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着你，为您的新年开头带来好的运势。

美容院做活动方案选篇十

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、可以获得获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消费券作为赠送。