

# 2023年美容活动方案最吸引双十一 美容院活动方案(模板6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容活动方案最吸引双十一篇一

如果爱自己，就让自己更美丽。

：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。

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。

五一充分展示您的美丽

：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。

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，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。

：缤纷五一，美丽从此刻开始

：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。

## 美容活动方案最吸引双十一篇二

### 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。

## 美容活动方案最吸引双十一篇三

情意无价，爱我有奖

### 二、活动时间

20某某年某某月某某日至某某月某某日

### 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

某某月某某日17:00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖者若干名(奖项及奖品由美容院自定)。

### 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□海报某某张贴或某展架展示(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。

## 美容活动方案最吸引双十一篇四

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。

## 美容活动方案最吸引双十一篇五

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

### 二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

### 抽奖促销

案例1 xxxx美容院：让您美丽，让您的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间内，在xx美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有□dvd□电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂家的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2 xx国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：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)。

操作细则：

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)

## 美容活动方案最吸引双十一篇六

三八妇女节正是美容院向女性消费者促销的最好时机，同时本院年初推出新产品，正好借此机会能够向新老朋友推荐出去，让新产品更好的进入市场。

对女人好一点

促进销量；推广新产品。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的主角有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一，利用情感共鸣来完成促销。

活动一：折扣（针对老客户）

凡是在美容院三八节促销期间，老客户凭借会员卡，所有消费能够打八折。

活动二：赠送

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加3.8元，即



可获得本院最新系列产品任意一款。

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加38元，即可获得美容院健身月卡一张。

活动三：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加38元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

1□dm单，展板，宣传条幅

2、会员电话通知。

3、电台、网络做好宣传。