

美容院活动优惠 小美容院促销活动方案(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美容院活动优惠篇一

活动时间□20xx年11月05日-11日

活动对象：所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

活动内容：

- 1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。
- 2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

活动注意事项：

- 1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。
- 2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

美容院活动优惠篇二

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

20xx年12月28日—20xx年1月7日（国家法定假日时间）

雪肌妮丝美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送1200元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的。顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张（带朋友过来体验）

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现元旦优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

美容院活动优惠篇三

活动地点：

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周

的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券，最好能结合微信营销一起搞。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

活动内容：

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

3，很多美容院没有二维码，如果有的话结合二维码来推本次活动，效果会最大化。通过微信推送图文，视频的光棍节活动会更加客户的参加。

美容院活动优惠篇四

1、主题：感谢有您——让您再现往日风韵

活动时间：

一个星期

活动地点：

本美容美体中心

活动对象：

老顾客及陌生妈妈

所需道具及环境设置：

以轻松光明、光亮的气氛做主题，悬挂一些小的家居、儿童饰物及减肥前后的对比照片，矾竿。

2、对新顾客(母亲)给予8折优惠并赠送小礼品。

3、所有员工多说体贴话语，拉近与顾客的距离，树立良好的经济效应和社会效应，金利来单肩包。

4、赠送客户母亲降三高的“绞股蓝”龙须茶(回报健康给最爱的母亲)

设立几个小套餐供其自由挑选，并准备相应的小礼品进行赠送。

广告创意：

1、在您的关爱下，我长大了，今天请接受我的回报！

促销方案

2、非常的爱给非常的您——母亲！我拿什么奉献给您？

温馨卡的文字内容：

敬爱的母亲们，亲爱的顾客们：

母亲节欢乐！

您还好吗？在这个非常的日子里，我们全体的员工怀着一颗感恩的新，在这里真诚的谢谢您一直以来给予我们的关爱！

在这个非常的日子里，请给我们一次为您服务的机会吧！

敬请您的光临

美容院活动优惠篇五

活动时间□20xx年元月1日~元月3日

活动方案一：最专业的美容老师

1. 聘请专家做促销。利用专家做促销是最容易打动顾客的一种销售模式。元旦三天假日将聘请专家授课，并且采取饥饿营销的模式，只能预约不能临时报名。这也是为了显示专家的尊贵，另外也是保证参加会议的人数。专家授课内容，为大家接受美容化妆的知识，包括中医养生、形象设计、化妆造型等。

2. 健身塑形活动。冬天是最容易长膘和藏肉的季节，自然面对即将要见亲朋好友。自己如果体型走样了又怎么能够说得过去，所以在美容院中策划健身塑形活动是再好不过的项目了。同样也是聘请专业的塑形按摩培训师，现场讲授和教学

冬季如何健身素塑形。

活动方案二：真情回馈消费者

1. 凡是在元旦期间前100名进店消费的顾客，就可以直接获得由美容院派送的美容院元旦感恩大礼包。高档美容护理产品，市场价值20xx元。
2. 元旦三天乐，这三天进店消费的会员，只要凭借着会员卡，消费买单在前台可以领取一份精美小礼品。
3. 活动促销期间，只要持有普丽缇莎会员vip卡，就可以享受美容院五折特价项目、产品的优惠活动方案。

活动方案三：元旦促销送好礼

只要在美容院内累计消费满1000元，即可获赠美容院20xx年vip会员卡一张。并且当日消费，可以享受双倍积分，并且赠送美容院100元现金券一张，随意够买店内心仪美容院产品。