

# 美容院活动方案

## 美容院活动方案(合集 15 篇)

为了确保事情或工作有效开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是从目的、要求、方式、方法、进度等方面进行安排的书面计划。我们应该怎么制定方案呢？以下是小编精心整理的美容院活动方案，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

### 美容院活动方案 1

活动主题：

低碳护肤庆五一

活动时间：

20xx 年 4 月 30 日——5 月 7 日

活动内容：

随着近年来空气质量不断地恶化，人们生活备受雾霾的困扰。所以“低碳生活”逐渐成为时下最为时尚、流行的一种生活方式。不得不说，美容院加盟店为了满足一切消费者的需求，必须要一直走在流行的前沿，所以普丽缇莎在五一期间特别推出了“低碳护肤”这一美容概念，引进新型美容护肤概念吸引消费者，组织相关促销活动。

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

#### 1、与自然协奏曲

相信所有女性每天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店中在五一期间特此推出了低碳护肤的方式，使用了最为简单、环保的护肤品之外，顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。

虽然现在正值春季，但是气温变化较大，最容易触发肌肤过敏的症状。因此在美容院加盟店中特此在五一促销活动期间推出专业的敏感肌肤保养限定护理，只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

#### 2、用天然生物重塑美丽

当人们开始追求美丽的过程中，越来越重视健康、天然的护理。

普丽缇莎认为来自大自然的生物才是成功塑造美丽的最佳保养品。在产品的护理上，如果采用最天然的生物进行美容，才是最为健康和环保，这样的护理方式与化学、医学方式是不同的。

普丽缇莎的产品是中科院鉴定的唯一能够吃的化妆品，产品采用了先进的真空高速微乳化技术，超微纳米纯化提取技术，超微屏氧滤化分子技术，生物载体技术，提取三百多种美容药用天然植物精华配制而成，能在最快的时间内被肌肤吸收，被皮肤吃进去，让皮肤倍感清爽、服帖、细腻、滋润，用后能够让肌肤如丝般柔滑。

### 3、顺应规律塑造完美身材

“四月不减肥、五月徒伤悲”，减肥可谓是女性终生的革命。没有一个女性会不希望自己拥有窈窕的身材，而普丽缇莎美容院加盟店五一期间推出低碳减肥活动，顺应机体的基本规

律的美体方式——中医经络减肥。

中医经络减肥通过对穴位的刺激调整人体内分泌，从肥胖者病因着手并结合现在高科技美容仪器一起，通过辨证施治。既能够减去身体表面的脂肪，又能够削弱身体内部五脏六腑的脂肪，达到治本的作用。

### 美容院活动方案 2

临近国庆节了，又将迎来美容院促销高潮，哪美容院在国庆促销活动有什么号的方案没呢,下面为您细数 10 大促销招数，下面就一个个体介绍给你们！只要按着去做，定会给你带来惊喜！

#### 招数 1 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。

#### 招数 2 折扣促销

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

### 招数 3 免费试做促销

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的一种，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进入下一个循环。

### 招数 4 消费积分赠品促销

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

人气指数运用方法：美容院先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到美容院赠送的产品、礼物、疗程等，还可以参加其他的优惠活动。

### 招数 5 次数促销

次数促销是美容院最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美容院更多的优惠，可稳定住即将成为美容院老顾客的人群。

运用方法：美容院可设定如顾客在第几次做护理后可免费进行一次美容院指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

### 招数 6 活动促销

美容院国庆活动促销是美容行业一种新的促销方式，能够让美容院在短期内使销售量激增。利用各种节假日，美容院可进行此类大型的促销活动。

运用方法：美容院利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行的促销。其中包括：动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。

#### 招数 7 有奖促销

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的一种激励顾客消费的促销手段。

运用方法：美容院可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式来激励消费。

#### 招数 8 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。

#### 招数 9 人情促销

人情促销是美容院以满足人的情感需求为出发点来设计，更能打动消费者，可建立美容院长期稳定的顾客群体。

运用方法：美容院开展如：周年酒会、问候促销(利用电脑或手机为顾客节日送去问候)、顾客档案节日问候(顾客的生日)等促销活动，让顾客感到美容院的丝丝关怀之情，拉动美容院和顾客之间的距离。

招数 10 会员促销

会员制促销是一种以俱乐部的形式吸引、培育忠诚的消费群体，逐步建立顾客数据库，从而为美容院带来长期、稳定收益的营销模式。

运用方法：会员制有两种形式：一种是销售会员卡，顾客交若干会费后即可成为美容院的长期会员，全面的享受各种会员优惠和服务；另一种是赠送会员卡，顾客在一定期限内消费达到一定金额后，即可获赠于会员卡，获得会员资格。

美容院活动方案 3

确定活动主题，三八妇女节是女性节日，而女性在社会上的角色有很多种，例如：母亲、妻子等，借助节日特色，围绕女性参考活动主题。

活动时间：3月8日

活动目的：仅此一天的超强度让利，美容院产品、项目及服务大幅度优惠促销，与更多客户建立起有效联系。同时借助此次节日促销活动达到推广自身美容院品牌的目的，为日后积累人气。

前期准备工作：

1、活动宣传，需提前半个月左右制作好活动宣传单页与海报，在小区周边人口聚集比较多的地方发放宣传单，同时可以通过互联网进行造势；对于美容院老客户，可以通过邀约短信告知客户美容院将举办三八促销活动。

2、美容院有必要对员工进行促销活动培训，了解活动重点、统一活动话术，模拟活动当日一对一客户服务，避免活动当日出错。

3、美容院店面布置，举办一场促销活动，必然少不了精心布置。布置现场要围绕促销活动主题，利用与女性息息相关的元素，为现场制造出节日的氛围。

4、制定优惠政策，部分火爆产品、火爆项目限时限量最低达到 x 折；多人同行可享受最低 x 折优惠，并对新客户赠送超值大礼包；第 38 位（或者 38 倍数）进店客户赠送女神节大礼包。

5、准备所需奖品、与赠送礼包，可以选择一些生活中比较实用的物品，或者赠送美容院产品、项目。

三八促销活动注意事项

1、活动当日进店客户一定非常多，美容院要提前进行好人员分工，迎宾、接待、现场销售、一对一服务等等，以免活动当日出现手忙脚乱的情形。

2、现场销售要注意适当推销，不要过度，以免让客户造成反感，影响活动目的。

美容院活动方案 4

活动目的：

- 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

活动内容：

#### 一、新服务项目

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）。

二、美容院形象促销

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。

活动预算(略)

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：

总结活动情况，表扬先进个人

## 美容院活动方案 5

活动主题：

我在鹊桥等你来相会

活动时间：

20 年 8 月 13 日~8 月 20 日

活动目的：

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。

活动准备：

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。

活动内容：

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。

#### 活动注意事项

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。

#### 美容院活动方案6

在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，美容院三八妇女节活动方案该如何去设计呢?要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。以下为大家提供20xx年美容院三八妇女节活动方案，供参考!

##### 一、促销主题

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，[课~件]美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

##### 1、美丽与您同行

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得xx美容院美容卡一张(面值50元)

##### 2、扮靓女人，购物添好运

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转

盘一次(没有转盘的改为抽奖活动),将获赠相应的三八节礼品,奖品多多,幸运多多,一票限转一次,金额不做累计。

### 3、只有他最懂你

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

### 4、会员更有“礼”

3月8日妇女节购物的会员,享受会员双积分。

## 三、活动宣传

1、美容院门口等明显处设立 pop 活动须知。

2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。

3、店门前悬挂条幅。

4、拟定好吸引人的广告语,如以下:三八妇女节,美容院与您共舞女人情美体塑身窈窕动人,女人知性风采焕然趁早下“斑”,不要“痘”留为您缔造美丽神话,点燃您的靓丽丰采三八妇女节,减肥体验卡等你来拿女人“善”待自己,才会有美丽容“颜”

## 美容院活动方案 7

经营美容中心的老板们都有一个共识:市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户,引导和储蓄客户需求,从而客户数量快速上升。但是,很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户,元旦促销的手法也仅仅是单一的降价,进而开始了价格战的恶性循环,难以获得初衷的目标。这里,我们有一套元旦促销的程序,针对的是潜在的客户和市场:

### 1. 市场调查分析

想要用元旦促销的方法来吸引消费,市场的情况就要了如指掌,其内容包括:产品的基本信息(商品的历史信息、商品定位信息、商品的想详细功能信息);普通心理调查(年龄消费心理、性别消费心理、职业消费心理、价格消费心理、品牌消费心理、文化消费心理等);公众消费特点(消费能力、需求状况、消费方式及特点、消费习惯及周期);市场环境信息(文化信息、竞争态势)。正是

### 2. 目标决策

美容中心的元旦促销策划要产生作用，就必须明确以下 3 个目标。

A。商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的元旦促销（有专业推荐、宣传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送免费试做等手段）；销售中的产品或技术（有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等手段）；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

B、以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

C、时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来达到业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

### 3. 元旦促销定位

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也或是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

### 4. 元旦促销方案

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

- A、竞争策略（微笑活动月、员工最佳形象奖）；
- B、利益分享策略（买二送一等折扣方式）；
- C、活动策略（文艺表演、联欢等）；
- D、服务策略（专车接送等）；
- E、文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比如，礼仪气球，媒体广告、路牌灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生

几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在策划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理分明，每一个进度都能明晰有效，应该仔细整理一份《元旦促销策划书》。这也同样是一份档案，对日后将进行的元旦促销活动策划会有很大的比较、帮助作用。

#### 5. 元旦促销培训

开展前期员工动员、教育、培训工作主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以达到良好效果。但是，这一步骤在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

#### 6. 元旦促销管理

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进行完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监督、调整元旦促销工作；由谁协调与顾客的关系；由谁进行员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦促销策划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种机会与可能。

### 美容院活动方案 8

#### 一、活动背景

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。

#### 二、活动主题

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/577021020065010001>