

2024 年美容院活动优惠方案

美容院活动优惠方案 1

教师这个职业工作很辛苦，不过收入也是不错的是个很有消费能力的群体，因为教师的职业特点，很多老师们都会有一些眼睛、肩劲、腿部的疾病问题，所以做为美容院完全可以在教师节的时候针对教师这一职业开展一些活动，即体现了我们商家对教师这一职业的尊敬又可以招揽到一部分有消费能力的教师顾客，应该算是名利双收，所以如果您是一位精明的商人怎么可以错过这样的好机会呢？下面就为大家分享一份某美容会所针对于教师这样的潜在的客户群体制度的促销方案。

教师和新客人的优惠方案内容：

1. 价值 1000 元魅力套餐卡：给教师的优惠价：880 元

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

2. 特价会员卡办理:

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, 送给最好的朋友。

美容院的活动方案大家不应死套别人的方案, 当然合理的借鉴是必不可少的, 但要在借鉴的同时提出适合自己美容院的方案。

美容院活动优惠方案 2

圣诞节为西方人传统过年, 与中国春节有同样重要的意义, 随着世界各国交流日益频繁, 圣诞节逐渐被东方中国人所接受, 沿海城市更多人已把它作为具有特殊意义的节日, 这将是各类商家销售商品的战略阶段。玛莲奴美容连锁店更应该抓住这次强有力的推动产品销售业绩, 树立、增强企业形象的有利时机, 同时又能增加加盟店对品牌的信心, 所以本次促销活动不仅仅是靠求新, 而是以真正促进销售, 提高消费者对玛连锁美容连锁店品牌的认可度和美誉度为目的。

元旦节在圣诞节之后作为公历过年有着浓郁的节日气氛，国内把元旦作为法定节假日，在这期间必将是一个黄金消费周。圣诞、元旦两节时间紧靠，节日性质有较为雷同，故将圣诞、元旦划为同一个促销阶段有利于活动安排及节约广告成本。考虑到以上原因玛莲奴连锁机构企划部决定策划两节促销方案。

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

三、开展时间：20xx 年 12 月 02 日—20xx 年 1 月 08 日

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）

2、此次活动参与对象为各加盟店、形象店、直营店，可谓是全情、全力投入，表现出参与公司对此活动的重视性；

3、适逢圣诞、元旦节为较为寒冷的冬季，如何让此季节结合我们活动使之成为一温馨、亲情的季节性活动也是我们设计活动主题的考虑点；

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

专卖店性质，店口及橱窗进行精心布置。专卖店门口设置圣诞树两棵（圣诞树之上均悬挂小装饰品高度 1.2 米）、彩带十米、雪花喷字、灯带、内部悬挂吊旗，并在门口附近位置添加 x 展架两个，上面写好促销活动的详细介绍；门头悬挂户外喷绘横幅一条。

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

活动期间,凡进入玛莲奴的消费者均可获得节日糖果赠送,这是留住消费者并抓住消费者心理极有效的方法.派送 dm 单,或者小礼品;

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。

美容院活动优惠方案 3

一、活动背景

爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女?北京美容院在开业 2 周年之际,特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

二、活动目标

三、活动主题

美从“心”开始

四、活动时间安排

(一)活动准备阶段

这个阶段就是宣传。目的是为了让更多会员与疗程卡员都都

知道这个庆典活动。通过店外的 POP 海报来宣传这个店庆活动。

活动准备阶段的主要事项安排：

1、活动时间的安排

2、活动场地的确定现金目标每个店是 30 万希望疗程卡的转会员卡吸引一些新的客人加入

3、确定参加的会员名单

4、活动所需要的物品

(二)活动实施阶段

1、活动时间：xx 年 x 月 x 日上午：9：00-12：00 下午：2：00-5：00

2、活动地点：北京 xx 店

3、活动方式：自愿

五、活动程序：

1、主持人开幕

2、经理上台演讲

3、节目表演

4、有关美容知识讲座。

1)什么是美？

2)什么是美容？

3)如何保养？

从心告诉会员们，什么是美。应该从哪些方面去注意去保养。

这样就会让会员们受益匪浅。(美容知识的保养的内容由美容院自己选择,但是这个内容直接决定了以后的'营业额)

5、中午的营养午餐

6、中午休息时间会员们可以相互交流美容保养心得。

7、下午 2 点开始美容的课程。包括动作,知识,生活方面的美容。

8、会员的福利与优惠的说明

9、感谢词

10、结束

六、经费预算

经费的预算包括了资料的打印费,海报、横幅的制作费等等。

打印费: 50 元

海报制作费: 200 元

横幅的制作费: 160 元

中餐: 1000 元

总计: 1410 元

美容院活动优惠方案 4

一、深挖老客户的消费潜力

1、老客户筛选

先组织美容师分析客人,筛选出 10 个左右 3A 级客户。

要求:

- 1、有钱：能消费 3800-6800 元产品的客人，
- 2、有需求：想改善皮肤现状的，
- 3、能快速决策的。严格按以上要求，进行筛选。

2、准备

印制面值 980 元的“面部护理贵宾卡”30 张，要求此卡有效期为 7 天，此卡可尊享抗衰美白项目 3 次(每次用半支产品即可)，连续 3 天每天 1 次。以三八节回馈老客户的名义送给上面筛选出的 3A 级客户。

3、客户体验

客人第一次来体验时，先做半张脸，然后让客人看效果(皮肤细腻、光滑、通透、毛孔缩小)，引导客人确认效果后再做另半张脸，第一次只说效果和作用机理，不做销售；

第二天来做时，边做边引导成交，成交价可定为 3800-4800 元/小套盒(6800-7800 元/大套盒)。可享受：

- a、20 次面部护理(抗衰嫩肤)服务；
- b、一个 36 支(72 支)的套盒。用这套盒给客人做 20 次，剩下产品交给客人带回家用；
- c、送客人一张价值 1380 元的 4 天 3 夜港澳游票(我公司配送)；
- d、赠送两张价值 980 元的面部护理贵宾卡(注意只给两张)，让她送给同样的 3A 级的朋友，获得转介绍的权利和收益！

第二天未成交下来的客户，第三天来做时继续成交，连续三

次让客人看到效果，只要客户有消费能力，一般情况下都能成交。个别嫌贵的客人，可以先成交 7 支 1000 元(可以来店做 7 次，客户带产品回家做 7 次，每次半支)。用完后再补足余款享受以上方案将会很容易。

二、转介绍，实现自动拓客

经部分店家在元旦节实践证明，以上方法的成交率和客户满意度都很好，所以事后的追踪就是督促客人把贵宾卡送给她 2 个朋友，她朋友带卡来做的程序和她开始时一样，如果朋友成交了套盒，给她充值 580 元做为代金券，存到她账上。这样就会形成自动拓展高端客户的良性循环，象雪球般越滚越大。

三、多管齐下，拓展新客源

1、印制宣传单，核心内容是原价 380 元的.“面部护理”，三八节期间仅需 38 元，发给附近效益好的机关事业单位女性及高档小区。吸引客户前来体验(体验流程和上面一样)。

2、和附近的高档女装店、珠宝店等进行异业联盟。印制消费券，作为对方的赠品，顾客在对方店内消费满一定金额，即可免费来美容院享受价值 380 元“皇室面部护理”。实现把对方店里的高端顾客免费输送给你。

注意：体验客户和老客户不一样，必须强力成交(由于信赖感还不够强，成交 7 支的小方案即可，后期再不断提升)，否则客户将一去不返。

美容院活动优惠方案 5

20xx 过得很快时光荏苒已经到了后的一个月，圣诞节、元旦即将到来，近年节日经济所蕴藏的商机引起了众多商家的重视，美容院如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的，是一个非常值得研究的课题，据多年的美容院经验，美容院经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位准确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，特策划此方案以供美容院参考。

一、促销主题

圣诞（新年）欢乐行，金礼大放送

二、促销目的

- 1、用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额（客单价），促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

三、促销时间：20xx.12.1.-20xx.12.31

四、促销形式

换购+抽奖+情感

五、促销内容

- 1、活动期间，新顾客凭未消费完毕的`其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过

该卡一半的次数)，同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）；

2、活动期间，所在老顾客可获赠由美容院赠送的“感恩金礼卡”一张(金额为1月1日至11月30日顾客在本院消费总额的5%~10%，限在活动期间使用)，活动期间凭此卡面值金额在美容院可抵扣相应消费金额；

3、活动期间，凡在美容院消费金额在 xxx 元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，（即转盘里划分 50 元、60 元、70 元、80 元、90 元、100 元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。）

4、活动期间，顾客凡在美容院消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠送精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张。

美容院活动优惠方案 6

活动主题：粽意香浓，情系万家

活动目的：

在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

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/596025044021010111>