

美容院开业活动方案

美容院开业活动方案 1

一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额 10% 的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理 5 张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的 100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人（不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了），你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中，而他们往往对自己关爱或心仪的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心仪的女性的礼品加以推广（当然，必须将此项目适当包装、宣传），这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

三、异业联盟，联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟（离现在的两个美容店不要太远），顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

美容院开业活动方案 2

年底各大美容院也都忙碌了起来，开始策划一年一度的终端答谢会。顾名思义，答谢会的目的是要进一步拉近和顾客之间的关系，为下一年的经营做一个良好的铺垫。为您整理出美容院年终答谢会方案要点，仅供参考。

一、有效邀约顾客

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来

可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

二、做好详细的规划

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

1、目标不明确，不清楚真正要的是什么？

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须

有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。

有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会。

2、过分依赖讲师，终端会不等于讲座。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

3、规划不细致，漏掉细节。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏？邀约顾客是否备档？会议流程是否环环相扣？准备物品是否齐全充分？这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

4、促单时间及力度不够或商业色彩太浓。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。

美容院开业活动方案 3

【前期准备工作】

一、活动日期、期限的确定。(x 月 x 日)

二、开业活动形式、目的：美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：分三轮

1、第一轮抽奖：现场购买 88 元卡，均可参加抽奖奖品如下：

①10%的人抽到免费珠海海泉湾游最终抽奖券②其它 90%的人奖品如下：300 元的护理项目，200 元的护理项目，钢瓷家居套，首饰盒，披肩，不锈钢水杯，睫毛夹或粉扑。

2，第二轮抽奖免费珠海海泉湾一日游抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3，第三轮抽奖免费韩国游抽奖获得韩国游抽奖券的顾客参加第三轮抽奖抽奖的形式有很多种，如刮刮乐、转盘、抽奖箱，这些形式优点是方便举行，但是缺点是不够透明，很多顾客会觉得不公平不公正。

那么一个诚意的活动应当是够隆重且公开公正。

我在自己管理的美容院就很喜欢用摇号机和摇奖机来做活动，顾客消费后可以自己按按钮摇号抽奖，例如有 100 个号码，

1号是一等奖，那么中奖几率就是1%，顾客也清楚知道，这样顾客都会觉得命运掌握在自己手中，都会想去碰碰运气，这样就很容易促进消费了。我采购的摇号机是在广州球轩那里进货的，感兴趣的朋友可以百度搜索看看，价格也不贵。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定

5、美容院员工表演小节目准备(1~2个，手操，合唱等)

七、门前场地确定(一周前)

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：开业大酬宾 88 元卡片

3、宣传单准备：1000 份

4、店名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备 1、销售产品准备 2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备 1、产品展台、台布。2、抽奖箱。3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备 1、悬挂门前条幅。2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传 pop 等。4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

【开业日当天实施细则】

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责抽奖，领奖。

二、现场准备

1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台(电源及插座)、奖品台、摆放落地产品POR等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

3、9：30~10：30，锣鼓醒狮适时进行，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始

1、10：30，开业表演开始。(流程见附表)

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问(美容院地点、项目、特色、活动有几天等等)，适时介绍当天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程一、10：30，锣鼓醒狮表演二、10：40，主持人开场三、10：45，领导剪彩，揭牌

四、10：50，领导讲话广场：

五、11：00，歌手表演，主持人开场

六、11：15，舞蹈，观众互动，发奖品

七、11：25，珠海游抽奖

八、11：35，韩国游抽奖

九、11：45，舞蹈表演。

十、12：00 观众参与游戏。

十一、12：20 歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓醒狮表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。

4

一、美容院举办年终答谢会的目的和意义：

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

1、感恩顾客———年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

2、全客覆盖———一次会议锁定 90%老顾客，让顾客不在流失。

3、业绩倍增———带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。

4、消费升级———30 天 B 客升 A 客，C 客升 B 客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、推陈出新———新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

6、大量纳新——80%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

7、绝对成交——老客户 80%以上成交，新客户 50%以上成交

8、圈定员工——30 天员工创收 3 倍以上，利于团队稳定，通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

9、锁定未来——80%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。

10、盘活沉客——80%的`沉睡顾客被激活产生再次消费

二、美容院年终答谢会的各种举办方式

活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策+充值消费+带动人潮+抽奖+聚餐

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

三、各种美容院年终答谢会的主题

活动主题：感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

四、美容院年终答谢会设计方案

（一）、主要活动目的：确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

（二）、活动目标：制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

（三）、活动内容：根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

（四）、活动宣传方式

1、内部宣传：

（1）、美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客；

（2）、美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

（3）、悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活动方案。

（4）、利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

（5）、美容师给顾客打电话，进行电话营销。

2、外部宣传

(1)、在店外进行促销活动宣传。

(2)、发放宣传单及邀请函宣传。

(3)、进行网络广告宣传。

(4)、广告媒体、报纸、电视台宣传。

(5)、外联联谊会宣传。

(6)、市场宣传人员外部市场宣传。

(五)、会议政策

1、会前营销——确定会议实施前活动优惠政策，事前准备事项及目标业绩。

2、会中营销——制定会议活动方案，活动细节，活动优惠活动内容。

3、会后营销——会议结束后针对未成交顾客的优惠政策及实施办法。

(六)、活动参与对象

活动主要参与人员分别有如下角色：举办方（美容院）、参会方（顾客）、实施方（美容院、设备方、音响提供方、演出者）、宣传方（广告、电台、记者、）、支持方（厂家、专家、合作商）。

(七)、活动支持者

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/988017131013006057>