# 最新美容院促销活动策划方案(汇总8篇)

作者：路过岁月 更新时间：2024-03-28

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。美容院促销*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**美容院促销活动策划方案篇一**

低价风暴，全民疯抢(亲，你买了吗?)

20xx年xx月9日—20xx年xx月xx日

活动一：全场\_折，终极狂欢(20xx年xx月xx日)

20xx年xx日xx日10时起，全场\_折销售，低价风暴，席卷全城!

(注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。)

活动二：购物有礼，幸运随行(20xx年xx月9日—xx月xx日)

凡活动期间在xx\_购物的顾客，单张水单金额满xx元，均可参加抽奖活动。

一等奖\_名品牌智能手机一台价值xxxx元

二等奖\_名xx超市购物卡一张价值xx1元

三等奖\_名真空保温杯一个价值60元

四等奖\_名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

(注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。)

活动三一个人的节日双倍的.甜蜜(20xx年xx月xx日)

购物满xx元+1元赠2个棒棒糖(2元/个，200份)

购物满xx1元+xx元赠2盒巧克力(25元/盒，40份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

四、活动费用预计：

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

(注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。)

五、活动宣传：

1、广告投放，采用报纸提前3—5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的活动氛围。

**美容院促销活动策划方案篇二**

浪漫相约，情定七夕

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

(2)活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度;

(3)增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

(1)活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满xx元，则可以免费得到美容院赠送的价值xx元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2)举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期间从中抽出\_对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3)联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满xx元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传;当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的’宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1)促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等;

(2)美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等;

(3)联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。

**美容院促销活动策划方案篇三**

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意火爆”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

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。

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宜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宜的女性的最佳礼品加以推广(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。

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(最好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。

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。

**美容院促销活动策划方案篇四**

美容院做活动是为了提升整体的营业额，那美容院促销

活动方案

怎么写呢?下面小编就和大家分享美容院促销活动方案，来欣赏一下吧。

活动主题：我在鹊桥等你来相会

活动时间：20xx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。比如说利用本站平面媒体、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、夫妻照、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。

一、促销主题的确定

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。在主题的确定上，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，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，近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 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系件，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 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)

一、背景分析：

二、活动核心主题：美不是天生的，美需要行动;美不是空话，美需要见证。

三、目的及意义：

通过促销活动重塑美容业形象，扩大商家的影响力与信誉度，提高美容院的外在形象。

商家在活动中使自己的产品得到宣传，得到潜在的消费群，扩大其知名度。

参与性与趣味性相统一，展现美丽人生。

学习美容技巧和美容常识，对自己所需要的美容一个清晰的了解和认识。

普及美容知识，使美容深入人心。

消除美容误区，由取悦于人转为善待自己。

倡导一种雅致生活，使上美容院成为一种时尚，提高女性生活品味。

推广新服务项目，提高销售。

四、活动时间：提前一个月开始筹划准备。

五、服务范围：服务对象为16岁以上的女性人群。

六、广告策略

品牌建设与市场推广相结合，力度相当。

将各种资源进行整合，形成一股整合的力量。

品牌建设与市场想呼应，形成一个强大的系统工程。

要有针对性的投放广告，防止力量分散。

广告内容要突现出“差异化”，即突出美容院在某一领域具有专业领先性，又要和其他的美容院分开来。

广告风格要大气又不缺乏浪漫，具有震撼力。

七、媒介选择

报纸软文、硬性广告

电视宣传片

户外广告(包括户外广告牌、灯箱、临时户外广告)

美容院前门招贴

社区推广

网络

八、推广方案

品牌建设

报纸广告：

户外广告：在市中心推出大型广告招牌，以及公交车站台广告。户外广告能迅速树立起美容院的品牌形象。

美容院招贴：美容院门前做形象招贴广告，如拱桥，花柱。

电梯广告：高档商务大厦办公楼里上班族一般都属于中高档收入阶层，在大楼电梯里面做电梯广告(力求文字简约，做工精美，画面有冲击力，要能第一时间吸引乘电梯者的眼球，并能长时间留下深刻印象)

行业刊物广告：如美容杂志。

利用网络推广，网站，论坛，邮件……….

市场推广活动要做到与品牌形象建设同步进行。市场推广活动首要锁定的目标群是广大的女性，年龄在16岁以上，达到让沈阳所有的市民都知道，做美容，到雪雅。

九、活动方式

美容院十一活动方案的制定中，折扣、折让、特价、礼品促销、会员促销、免费试用等促销手段日益普及。对于美容院十一促销来说，选择一个合适自己美容院的促销方式至关重要。

美容院的促销方式大致有三大类：

一种价格折扣与折让，这种方式通常在体现在会员制美容院上，不少美容院通过积分制来实行价格折让。

二是赠送护理和礼品，这种赠送往往和节假日促销联系在一起的，比如十一国庆节期间，不少美容院就会赠送一些小礼品。

三是主题促销，一些高档的美容院就会举行一些沙龙，开一些美容课程等，这种促销一般来说较适合规模较大的美容院。

那么美容院可以如何选择促销方式呢?以下是收集而来的各种促销方式，现已美容院十一活动为例仅供经营者们参考：

美容院十一活动：消费积分赠品促销

消费积分是美容院为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寄。

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。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院十一活动：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。

特别提示：这个促销方式的难点在于，如何选择既有吸引力又成本不高的奖品。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院十一活动：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，即可被赠于会员卡，获得会员资格。

场合对接：会员卡一般适用于具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。

美容院十一活动：“手机短信”温情促销

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。据了解，人们对短信促销还是比较认可，特别是看到非常正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销活动的文字，感觉自然不错。加上短信促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销活动的内容记忆深刻。

运用方法：美容院自己将促销信息编写成短信内容，通过短信发送给老顾客。当然，别忘记十一国庆节日的祝福。

特别提示：短信内容一定要把握好，简洁明了，重点突出。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院十一活动：曲线促销“推广套装”

这种促销方式通常由连锁美容机构推出。总店先整合出“推广套装”，通常包括洁面乳、按摩膏、面膜、爽肤水、面霜等这些美容院基本护理必需的产品，单品规格一般在100克左右，整套价格也比较便宜。然后总店向其它连锁网络派出大量营销人员，通过联系女性职工较多的公司等渠道，向没有使用过该品牌的潜在顾客宣传，包括公司及品牌简介，产品及技术服务特色，推广套装卖点，当地加盟店情况等。由于推广套装一般比日化线同类产品价格便宜，而且还能享受到专业的美容服务，这其实是一种曲线促销方式，最终目的当然是实现成功吸引顾客提升销售业绩。

运用方法：十一国庆期间不少企业单位都会发放员工福利，可以通过跟这些企业接触达成合作的目的。不管是产品或者服务券都可以，现在的人越来越注重面子了，这个做法会比发放一些民生物资显得更有新意，而且也更时尚健康。

特别提示：在接触之前最好能了解清楚企业公司的员工年龄结构以及性别等状况，然后根据实际情况制定促销内容。

场合对接：具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。

美容院十一活动：“餐巾纸袋”促销美容

将品牌信息印在餐巾纸袋上进行宣传，这种方法被许多行业尤其是餐饮业普遍采用，已不算新鲜。但如果在上面印上促销活动，代替美容院常发的传统宣传卡，这就很有宣传效用了。餐巾纸袋制作简单，成本低，没有想象的那么复杂，即使中小型美容院也可以操作。据一些采用过这种促销方法的美容院透露，“餐巾纸袋”宣传的回卡率很好。

运用方法：主要工作就是联系印刷公司印刷外包装，至于印刷内容可以根据自己美容院的需要制订就可以了。

特别提示：对纸质的选择不可以随便，符合自身美容院的定位。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院促销的目的是为了提升营业额，因此对于美容院而言，只要是能促进营业额的手段就是好的促销手段。因此，促销并不局限某一种形式，美容院商家们也可以通过组合促销方式来进行。比如一些美容院通常在进行折扣促销的同时，还有礼品赠送，并且举行相关主题活动。

十一国庆节作为美容院促销的良机，要想做好美容院十一活动促销，美容院要根据自己的实际情况，确定合适的赠送礼品和服务。消费者选择美容院项目是具有针对性的，因此赠送的美容项目也应该有所针对性，否则，促销就会失去意义。

十、预算(略)

十一、整体活动前的注意事项：

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

十二、整体活动中的注意事项：

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

-->[\_TAG\_h3]美容院促销活动策划方案篇五

美容院感恩节促销活动一：感恩宣言大胆释放!

1、致--顾客一封感恩信，通过内部宣传手段表达美容院感恩节感谢顾客、感谢社会及借感恩节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情，打响美容院感恩活动的第一枪!

2、感恩主题的广告物料配合宣传。美容院感恩主题一定要主题鲜明，具有很强的吸引力，搭配易拉宝展架、地贴、空飘、户外展示等广告宣传，就能吸引到人，进行深度拓客!

3、11月24日感恩节当天，美容院门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。

4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、美容院做“感恩节快乐“的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。

5、11月24日感恩节当天，美容院内部播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲;迎宾词以感恩概念为主。

美容院感恩节促销活动二：感恩有你倾情钜惠!

在感恩节里，不少人向自己的父母、同事、领导表达了一下感恩之情，比如请父母吃饭，请同事看场电影等等。但是美容院感恩节要怎么表达对顾客的回馈呢?不妨来个折扣优惠吧!

在感恩节当天，美容院可以推出众多优惠套餐和产品供顾客选择，此外一些季度性美容项目可以根据顾客的需求合理优惠;一些单卖美容产品可以配合套餐项目一起做捆绑打折促销，不仅减轻了库存积压量，还提高了营业额。

美容院感恩节促销活动三：爱在11月感恩父母!

感恩节最要感谢的人就是我们的父母，父母不仅赐予我们的生命，还不辞辛劳的抚养我们。在感恩节如何犒劳我们的父母呢?自然是送他们一套高档的美容护肤品，赠他们一个养生保健、美容美体的好课程!

想要在感恩节为父母做以上三件事的话，不妨来美容院消费满888元即可获得。该美容院将为老年人提供护甲、护理等多项贴心的项目;其次，专业的技术，一流的服务将百分百让顾客满意，同时也能略表达我们对父母的感恩。

美容院感恩节促销活动四：感恩有礼真情摇奖!

为了能够和顾客加强互动，让美容院聚集更高人气进行拓客活动，美容院可以在感恩节活动当天推出一些回馈活动。

例如，进店前20的顾客即可获得免费抽奖活动;或是消费满1000元的顾客均有免费抽奖一次。该奖项设置5个，分别是100元、200元、300元、400元、500元，更有iphone6抽奖大活动!这样，既能聚人气，又能销产品，拓客户!

美容院感恩节促销活动五：浓情感恩转发有惊喜!

为了迎接感恩节，美容院可发起微博转发送礼品的促销活动，打响感恩节促销的第一炮。活动内容是凡在感恩节活动期间，只有你转发该美容院的相关微博并@5个好友，即可有机会获得该美容院提供的精美礼品一份，届时活动结束后的第二天该美容院会将获奖名单在微博上公布。

美容院在选择给顾客的精美礼品时，一定要站在顾客的立场出发，认真挑选符合顾客需求的礼物，切记促销礼品预算不能超出美容院开支范围，确保整个促销活动井然有序的进行。

**美容院促销活动策划方案篇六**

一、活动时间

20xx年x月x日—20xx年x月x日

二、活动主题

欢乐x年，美丽春节

三、活动对象

美容院的新老客户以及所有爱美女性

xx美容院的活动礼品——xx瓷器一套

四、活动方案

老客——折扣

折扣促销虽然很俗，但却是美容院活动中最实用的一种方式。再加上在春节期间，生活开支增大，而美容院的顾客大都是精打细算的家庭主妇。所以，必要的折扣是打动她们的重要原因。比如，美容院能够采取“一个护理项目85折”、“两个护理项目7折”以及特价项目等不一样形式的促销方案。

新年大礼包

在有着丰富的送礼文化的中国，在春节送礼是一种独特的风气，也是一种时尚。所以，美容院也要为顾客们精心准备一份“新年礼”。比如，消费满xxx元，就能得到美容院的精美春节大礼包。礼包能够根据当地居民的喜好而定，但包装必须要精美、高端大气上档次。这样单单冲着礼品，顾客也会心动。

芳享美容院春节活动海报范例

新客——免费体验

在走亲访友的春节期间，打扮得新鲜亮丽也是女人们的一种乐趣。美容院能够为此制定一个拓客方案——免费体验。为迎接新年，美容院的主流客户——家庭主妇已经忙得晕头转向，而这时美容院为她们供给一次免费美容的体验机会，让她们跳出琐碎的家事，享受到美容院最真挚、最体贴的服务。如果美容院服务好，美容效果高，那这些体验客户很有成为美容院的忠诚客户了。

芳享加盟店会员卡蓝本

新年开卡——开门红

无论是什么行业，都会有月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、vip卡等等一系列卡项，这些都是稳定客源的一种必要方式。也是决定美容院新的一年客户进店率的高低的关键。为了打好美容院新年第一仗，各种美容卡项是必不可少的，什么卡搭配什么方案，月消费多少等都需要研究在内。在春节期间，能够推送“预存1000送100”、“预存5000送800”等优惠政策，吸引消费者在春节期间成为美容院的开卡客户，为来年打下夯实的基础。

**美容院促销活动策划方案篇七**

一、确定主题

活动主题：xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点：xx美容院连锁店

活动时间：20年8月3日到8月9日

活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客;

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券;

5、可联合花店、\*院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

三、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。

这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、\*促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“\*”在一起，向其推销。

例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。

该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。

另外上午9点——晚上\*，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

4、情人节爱情大片

不少人选择去\*院观看\*，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得\*票2张。

5、七夕闺蜜价

四、活动注意

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，是一到三个月之内，过了期限则无效。(为了及时耗卡)

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

-->[\_TAG\_h3]美容院促销活动策划方案篇八

时间：xx年1月1日至5日

内容：1.只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2.凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3.活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com