

美容院店内活动 美容院活动方案(实用6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

美容院店内活动篇一

随着网络狂欢购物节“双11”愈演愈烈，有不少美容院也想从中分得一杯羹，下面138小编专门为美容院准备了一份“美容院双11活动方案”，希望对美容院策划“双11”促销活动能起到参考作用。

一说到“双11”，首先大家更多的是想到网络，“双11”还没来临，各大电商早已打出各式各样的“双11促销活动”，纷纷以“全场商品五折优惠”或“全场1元抢购”等低价的名义来吸引消费者。从去年淘宝天猫实现巨额的销售数据中可以看出促销效果立竿见影。美容院也不妨模仿各大电商的促销模式，搞好团购促销，说不定也能从中赚个金盆钵满。

团购促销是很多美容院近几年来常用的一种拓客模式，也是一种与时俱进的拓客模式。在“双11”来临之际，美容院不妨抓住时机，借势引客，通过大面积的网络宣传推广来吸引消费者。当然，一般美容院设计的团购价格要低于市场价，才能更易消费者，否则团购效果不尽人意。另外，需要提醒的是，“双11”当日全网几乎是最低价，美容院的团购促销要想从中脱颖而出的话，就一定要奋力打好这场价格战，才能从中脱颖而出。价格由美容院自定，一般以套餐的方式进行，但一定要突出特惠。

在线下举办“双11促销活动”对于美容院来说相信必不是难

事，其实也就是跟美容院平时举办的一些主题活动一样，只不过这一次的主题是“双11”罢了。但是，既然要做线下活动的话，那就要做出效果、做出成效才不会枉费心机。

美容院先要确定好促销主题，“双11”顾名思义主要针对单身青年，所以，美容院不妨以单身女性作为主导对象，特别针对单身女性定制优惠套餐或特特惠产品，当然，千万也别错过“双11”全场优惠的造势风波来吸引广泛群众。另外，要提醒的是，无论是线上活动，还是线下活动，美容院都要掌握好促销时间，一般建议线上活动立即执行，线下活动可在“双11”前一个星期开始造势。

美容院店内活动篇二

目前美容以进入旺季时期，现在季节正处于春夏相恋空间，正是做活动的旺季。

社区中心、物业、商场

18周岁以上所有女士。

5月1日—5月5日

使美容院加盟店快速进入产品销售市场，即在深度和广度上得到明显的提升。更好地为美容院加盟店快速的吸纳新客源，同时为美容院加盟店提升店面的营业额。

现在宣传的渠道也很多，单一的'宣传渠道是完全不能够在这个信息爆炸的时代产生作用的。所以必须多种宣传渠道，宣传方式同时进行。比如说网络渠道，网络渠道效果很好，因为现在几乎人人上网，让自己美容会所试营业的信息在网络上铺陈开来，利用网络的开放性，和传播性起到四两拨千斤的作用。比如说团购、微博、微信等都是目前非常流行的网络推广模式。传统的媒体渠道也有自己的优势，比如电视媒

体直观、报刊、杂志覆盖面广等，缺点是传统宣传渠道价格一般都比较贵，推广成本比较高，适合有实力的商家来做。

1、顾客一次性消费300元/就可以免费得到一款防晒产品1个价值/188或是198元。

2、顾客购买任意一款防晒产品如188或198均可以获得300元的疗程服务项目的护理1—3次。

3、顾客如一次性消费500元/可获得价值100元的香薰饰品一个，另有一款防晒产品一个，特色疗程服务项目一次如价值/500元。

1、消费者持有军官证或者是军人家属、学生证等相关证件可以到面部护理单支或者面膜。

2、来都送，凡是在五一进店的贵客都免费赠送价值188的会员卡一张。可免费做面部护理四次。

3、凡是在五一进店的贵客所有产品全部一律7.8折销售。

4、试用装顾客可以免费试用。

美容院店内活动篇三

一、折扣促销。

折扣是美容院最常见的促销方式，据统计，有35.7%的消费者接触这类方式。在元旦到来之际，美容院可以进行一件商品9折，两件8折，特价商品等折扣促销。

二、买赠促销。

元旦是法定节假日，很多人都回到了家里，如果小区的美容

院进行买赠促销，一定会有很多人前来光顾。进行买一送小样，买二送一的买赠促销是不错的选择。

三、免费体验促销。

趁元旦，周围的顾客有时间可以做做免费体验，亲身感受的印象是最深的。顾客觉得效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

五、最新项目促销。

美容院为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在元旦，将引进的项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

美容院店内活动篇四

1、美容市场分析

20--年1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响20--年的第一炮，xx美容院直营店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到xx直营店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1) 为了答谢广大顾客20--年对xx直营店的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到xx美容院直营店的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2) 同时在活动期间，凡是持有xx美容院直营店的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有xx美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

美容院店内活动篇五

七夕情人，真爱无限

1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源，巩固美容院老顾客

2、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年xx月xx日—xx月xx日

所有女性顾客

1、美容院促销活动期间，凡是男士进店给自己女朋友买产品的或者是陪女朋友来美容院做项目的，都可以在美容院免费领取情人节特别的玫瑰花和巧克力。

2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折。

3、凡是在美容院购买“真爱无限活动”消费达到899元，只要是证明是送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意的，美容院会为你的爱而证明，可以让自己的妻子或者是女朋友在美容院免费做面部护理三次。

4、凡是消费满1099元、可以获得获免费赠送玫瑰花鲜花一束（9朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。（附带贺卡、可写上你要写的内容）

1、活动宣传时间□20xx年xx月xx日—xx月xx日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的

易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

美容院店内活动篇六

说起互联网相信大家都不陌生，二十一世纪最好的拓客方案就是利好网络。一般进美容院的女性年龄都在22至55岁左右，而且具备一定消费能力的顾客，都是白领级别或者是家庭主妇，她们空闲时间较多，每天面对的就是电脑，自然会寻找一些美白护肤的信息，而美容院需要做的就是网络上多推广自己的品牌和产品，让顾客能够更精准的看到你的信息，并且与顾客在网络进行互动，增强美容院的知名度。

第二：微信拓客

相信每个手上的手机都有微信这个软件，其主要功能就是交

友聊天。其实微信还有一个功能就是拓客，能给美容院带来更多的客源。在微信中有一个很好的工具就是用户群，只要是爱美容的人关注了这个用户群，就会接收到你发出去的信息，美容院只需要每天发一条美容护肤的小知识，或者新的产品介绍即可。只要能够吸引顾客自然能给美容院带来很好的利润。并且微信中还有一个查找附近的人功能，能够让方圆几公里的消费者看到你美容院的信息。

第三：进店享受最大优惠

美容院在做拓客时千万不要带免费的字眼，早在前几年就有很多美容院使用这样的拓客方案，最后弄的顾客都不敢踏进美容院了，给美容院带来了严重的负面影响。对于现代的拓客方案，我们主要以优惠这样的字眼，可能更容易让顾客产生信任一些。比如新顾客进店消费满一定的金额时，可享受9.5折并且免费办理会员卡一张。相信这样的优惠力度能够吸引消费者的目光。拓客仅仅是让顾客走进美容院，要想真正的留住顾客，还是需要依靠良好的服务以及产品的功效。

相信很多经营者通过网络寻找拓客方案，而这些方案早已经在市场上对顾客使用千万遍了。已经不能够满足如今的顾客了，要想整理最新的拓客方案，必须让顾客觉得你的美容院具备新鲜感，而且能够在拓客中发现新的经营技巧，并且留住进店的'每一位顾客。