

2023年美容店元活动方案 美容店活动方案 (大全5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

美容店元活动方案篇一

二、了解专业发廊要针对的活动对象；

要了解活动方案要针对什么？是针对美容院的人气，还是高端消费群体、还是火爆营业气氛，都必须要了解清楚，有目的进行策划活动。如需要人气，美容院可以做一系列的户外宣传，来提升专业美容院在当地的知名度；如果是高端消费群体，美容院可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销；如果是火爆气氛，那美容院可以举办一场大型的免费抽奖活动或限时超低价美发优惠活动。

三、活动的目的明确，思路明晰；

活动目的在策划方案中必须清晰，让美容院所有员工能够瞬间了解这个活动的意义，这个活动能够为为发廊以及员工解决什么问题，同时又能为美容院附带些什么样的效益。

四、美容院策划的执行、分工；

美容院活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，所以专业美容院都会以中型活动为主。大型活动：比如与周边的商场共同举办一场顾客狂欢晚会，拉近顾客与专业美容院的距离；中型活动增加美容院的人气营销氛围；小型活动—xx项目体验活动，皮肤护理护理

等等。

但无论是大型活动还是中型活动，都要将活动细节化，操作简单化，分工明细化。方案中特别要详细的提到如何分工执行方案，员工培训谁负责，现场推销协助谁负责、员工激励方案等等，以上又如何执行都要清清楚楚的列出来。

五、美容院活动的投资与回报。

这一点是美容院比较敏感的区域，譬如说，这次活动美容院要投5000元进去，那是否可以给发廊赚回5000元。美容院活动不比商场的活动，不比促销活动，美容院活动是持续性的。美容院5000元投进去了，不一定能马上得到5000元的回报，而是体现在将这5000元转化成了什么效果。

六、时间的选择

活动时间的选择很科学，针对附近人员的工资发放时间来定，或根据节假日来定都非常的讲究，挑选一个适合的时间，是为方案赢取多一份的成功。同时也要切记，专业美容院活动以有节过节，无节造节来进行，需要持续下去才能见的长期的效果。

美容店元活动方案篇二

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合？同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车？可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精

品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

时间□20xx年11月3日-10日；8天。 内容：洗车奖——你来洗车我就送！

该抵用券只限双十一抵用，过期作废。而且只限洗车赠送，其他一概不予赠送。美容抵用券要印制为双十一专用。

02宣传推广；

销售员的主要工作是，告知客户美容抵用券只限双十一当天使用，而且双十一当天只要到店就有礼品赠送。前三天，还要告诉客户门店专门制定针对双十一的特价美容套餐供客户购买。

目的：确保每一个客户都能领到数张美容抵用券，让领到券的客户双十一举办活动那天能到店购买美容套餐。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

001已经明确的双十一特价美容套餐，要制作出dm单，并且在客户休息区进行产品展示，但是只标注出价格的几个位数。比如美容套餐是1088元，则只标注出0088元。就是说不要让客户马上就看出你的价格。 002现场要进行简单的布置，贴双十一的标签，在客户休息区，要播放双十一的页面内容，以达到网上网下同庆的氛围。

目的：就是让客户能够感受到门店双十一庆祝促销活动的氛围。

02点评促销预热——提高单品的关注度；

在五天时间内，我们可以安排销售员每隔2个小时，进行一次双十一特价美容套餐的点评，供休息区的客户了解。这个点评要用扩音喇叭来现场播放。

这里要特别注意单品的关注度，因此，我们必须设置一款价格较为低廉、产品知名度较高、适用性较广的美容套餐，作为主推项目。要极力给予主动曝光，引导客户关注，提升单品的关注度。

点评的内容，主要是美容套餐所包含的产品、使用后的效果，以及此次的回馈力度等等，引起客户的兴趣。

点评的目的，就是为了让客户充分了解我们的套餐内容，足够的吸引力促使客户在双十一当天来店消费。

03销售员推广；

在预热期，销售员要积极向来店的客户和自己手里掌握的客户宣传、讲解门店双十一的活动，利用主推单品来吸引客户，利用美容抵用券来让客户进店消费。

这个阶段，还要注意，留下意向客户的联系方式，用于节前的提醒和节日当天的邀约。 注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

时间□20xx年11月11日； 1天；

经过了8天的准备后，双十一当天要做的，就是如何让来店客户购买门店的美容套餐。来店客户不足时，要加大力度邀约，时间有限，只有一天，过期后，价格回原位、抵用券直接作废。

这里要提醒一点，来店客户必须赠送礼品，礼品就是上面提

到的双十一热销的产品。 购买套餐的客户，也要赠送礼品，同样的也是上面提到的双十一热销的产品。

备注：

1、这样的活动一定要紧紧抓住活动传播和销售落地，一定要和客户保持互动，前期对精准人员的传播必须到位，否则后期就会非常的被动，严重的会导致整个活动失败告终。

2、前期赠送的美容抵用券，如何去使用？8天时间，客户最多来店2次或者3次，能积累2张或3张的100元美容抵用券，该如何抵用？建议是可以按购买产品的次数来抵用，每次限用一张。这个问题，在套餐定价上要充分考虑到位。

3、建议要搞些低价产品，低价的行车记录仪、低价的太阳膜、低价的座垫或者脚垫，量不可以大，要限制数量，比如都是11款，卖完就没有了。这些产品要比双十一上的产品价格还要低，就是所谓的全网最低价！也许会是亏本在卖。

4、双十一特制的产品或者套餐，我无法给大家制定。只能说，你可以根据店内的实际情况来制定，还要看老板愿意拿出多少来搞这样的活动。 5、所有的产品或套餐，都必须限制购买人数，比如都是11套。主推产品，则必须无限制，越多越好。这也是为什么要搞单品关注度的原因。单品卖的多，要么你赚的多，要么你关注度高。

6、这样的活动，如果按部就班全部做到位，我相信一天最少做10万是不成问题的。另外，还是要注意，有些产品是必须赔本吆喝去卖，有些产品是必须要大捞一笔的。

7、双十一的核心是打折促销，千万不要偏离这个核心，否则你的活动必然会失败。

8、回到我们当初制定的促销活动的最终目的，要么是提升知

名度，要么是提升销售额，要么是两者都有。你的最终目的在哪里，你的效果就会体现在哪里。

9、活动的成功与否，最大的关系是人，是团队！一定要做好活动的内部激励、内部培训。不要打无准备的仗，效果会大打折扣。

10、希望20xx年的双十一，你能有效利用上述方案，现在低迷的市场中，让客户眼前一亮！

美容店元活动方案篇三

在“母亲节”这个充满爱的一个节日里，我们可以表达对母亲的那份爱，如今长大的我们风华正茂，岁月却像一把“杀猪刀”皱纹、斑点都慢慢的布满了母亲的面庞，我们美容院可以以此为噱头，通过开展相应的活动来鼓动儿女们将母亲带入美容院重返20岁的精彩，充分体现对母亲的敬意与感恩之情。从内心深处激发消费者参与母亲节活动的欲望、吸引人气，从而达到增加美容院知名度的目的。

母亲节带妈妈去哪儿

时间都去哪儿了，还没好好感受年轻就老了，还没好好看看你眼睛就花了，转眼就只剩下满脸的皱纹了……每逢听到这首歌我们都不由自主的想到自己的母亲，母情节临近，我们能为母亲准备一个什么样的礼物呢？健康与年轻无非就是对中老年人最宝贝最奢侈的礼物了。

感恩母亲节！带妈妈去哪儿！

带妈妈体验艾斯欧迪美容养生项目

20xx年x月x日—x月x日

（一）最爱妈咪健康礼献！

活动期间：

（二）尊贵妈咪庆生礼

活动期间：

凡生日为5月10日（以身份证为准）的女性会员，当日可免费领取生日礼品一份，数量有限，送完为止。

（三）艾斯欧迪感恩美容养生项目

（四）母爱无边与您一起祝福妈咪！

活动期间：

客户可以带着自己的母亲来艾斯欧迪美容院抽取“妈咪祝福卡”一张，客户将自己的心里话写到祝福卡上，并留上母亲的电话，母亲节当天中午14：00抽取20名幸运母亲，抽中者可以获得美容院提供的法国轩尼诗红酒、青花瓷碗具一套等。

（五）把爱带回家转发微信送大礼！

凡扫描艾斯欧迪美容店的官方微信二维码，并转发我店活动的顾客可领取神秘礼品1份。数量有限，早到早得，错过不补。

美容店元活动方案篇四

国庆节也是提高美容店营业额的最佳时机，那么美容店如何设计庆十一的促销活动实施方案呢？下面本站小编给大家介绍关于十一美容店活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

活动时间□20xx年11月11日

活动地点：美容院各大直营店

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。
- 2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券，最好能结合微信营销一起搞。
- 3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

活动内容：

- 1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

3，很多美容院没有二维码，如果有的话结合二维码来推本次活动，效果会最大化。通过微信推送图文，视频的光棍节活动会更加客户的参加。

以上活动仅供参加，希望你有所帮助。

一、活动目的

乘着金九银十拉动下半年的销量，并为本院新服务造势。

二、活动对象

白领及普通消费潜在客户。

三、活动时间：9月29日- 10月3日

四、活动形式

赠送及打折

五、活动内容

1、促销期间，换肤系列产品均八折出售。

2、持有白领宣传单者皆可凭此宣传单八折享受白领肩颈腹护理卡一张，此宣传单仅与超市出口有小票者发放。

3、促销期间在本院消费均可在柜台处获得精美小礼品。

4、活动期间，会员双倍累期积分，并可以免费尝试白领肩颈腹护理一次。

六、活动宣传

1、报纸、当地电视台做一些广告宣传。

2、店内店外布置、展板、条幅要清晰可见。

3、宣传单要分两种，一种是普通的，一种是针对白领新产品的。并根据不同的宣传单要选取正确位置发放。

4、会员要做到dm直投或是电话拜访。

(1)派单促销。

印制一些宣传单，派美容师在美容院商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅区的信箱内。

(2)dm促销。

通过各种方式收集意向顾客名单，以邮寄的方式寄发，并注明可凭dm领用试用包或其他优惠，并对重要顾客进行电话跟进。

(3)活动联谊促销。

活动促销是美容院促销的发展趋势，可以从消费者喜欢听的皮肤保养到女性家庭，加入一些节目，把活动搞得热闹，有

气氛。同时收集参加活动的人员名单等详细资料并整理成册，赠送给每人一份，使参加活动的人成为朋友。

(4) 专家促销。

请专家学者授课时要采取预约的形式，并事先收取现金，现场返还。一是显示专家的尊贵，二是确保与会人数。专家讲课内容应深入浅出，忌名词化，同时注意互动。课程内容如化妆品知识、理财投资、自我形象设计、快速化妆等话题。

(5) 以旧换新促销。

客人可拿旧的化妆品到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封，交换方法由美容院决定，主要是达到轰动效应。

(6) 男人做facial(男美容师)。

一般美容师为女性。但在国外或香港、中国台湾，产品公司或美容师里有男讲师或男美容师，在做某些护理疗程时，男性做出的效果比女性更好，在国内由男性担任美容师的几乎没有，如果用男美容师为顾客服务也会有轰动效应。

(7) 限量促销。

这和某些商家的限量销售的原理一样，可定员促销，显示消费者的身份与地位，或对于某种促销限量，先到先得、做完为止的方式。

(8) 幸运时段免费促销。

可在每天凌晨后做促销，以价格来吸引客人消费，以便很好利用床位。也可利用一些节假日做免费促销。

(9) 年龄促销。

以年龄来确定不同的促销方式。具体来讲就如35岁以上，每大一岁就多打0.1折。或25—35岁之间一种优惠方式，35—45岁之又一种促销方式。

美容店元活动方案篇五

感恩母亲节，温情好礼相送

5月10日——5月15日

xxx美容院

方案：

一、“感恩母亲，回馈母爱”。

在母亲节当天，美容院可以推出特色护理的项目，譬如暖巢的保养，乳腺的疏通以及肩颈按摩等美容美体项目。从生理的角度，关爱女性的健康。

活动规则：

母女同行可以享受双人价值一千六百元的护理套餐，活动当天只收费六百六十元。套餐包括中医养生，美白祛皱，香肩美颈的护理以及内分泌调理等项目。

二、“妈妈也可以年轻美丽”。

在美容护理方面，许多上了年纪的妈妈可能都不太注重，因为她们把大部分的心思，放在了家务、丈夫和孩子的身上，不愿意花钱打扮自己。但是在母亲节的当天，只要是身为母亲的女性，都可以去美容院享受特权，获得不等的优惠或者

折扣。

活动规则：

凡事在母亲节活动期间，在店内消费达到二百元的顾客，都可以获赠母亲节大礼包一份。在店内消费达到五百元的顾客，都可以获得价值一千元的体验券一张。

三、“母亲节送温暖，给妈妈一份惊喜”。

三八节日和母亲节，对于美容市场的业绩有很大的提升，所以许多美容院在节日当天，把美容卡当成送给母亲的最佳礼物。

活动规则：

母亲节是一个感恩的节日，在节日之前，美容院要提前准备好母亲节的好礼。到店的顾客，只要在美容院的心愿墙上写下对母亲的祝福，就可以免费的领取美容卡一张。如果懈怠母亲来参加，还可以获得更多的优惠。

美容院母亲节给顾客的短信：

1□xx美容院连锁加盟店，祝福天下母亲健康、美丽、常乐。

2、并不是只有母亲节，才去关爱母亲。三百六十五天，每一天都是母亲节□xx美容院连锁加盟店祝愿您的母亲身体健康，幸福永远。

3、她不是天上的云朵，不会随风而去。它不是海中的浪花，不会随波逐流□xx美容院连锁加盟店祝愿天下的母亲节日快乐。