

2023年美容院活动方案宣传语 美容院活动方案(大全9篇)

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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容院活动方案宣传语篇一

在教师节当天(9月10日)，顾客凭本人教师资格证，到店可以获得钥匙扣一个，当天护理双倍积分，并享受购买产品8折优惠。

9880元赠送激情欢乐谷门票两张；

6880元赠送蚕丝被一床；

4880元赠全面斜纹印花四件套；

2880元赠全棉睡衣一套；

1680元赠天堂防紫外线一把；

980元赠送浪莎丝袜一双；

活动时间：9月8日---9月16日

在活动期间凡一次性消费达800元以上者，可获得一次扎气球减现金的机会；4000元以上者，可获得两次扎气球减现的机会。

美容院活动方案范文6

(一) 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

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）

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

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(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

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。

八、活动赠送内容:

1省级代理商进货二万元送15000面价产品,按全年的总销售额3%返回现金

美容院活动方案宣传语篇二

1.美容院确定好端午节促销的时间,建议提前两天开始,从5.29号正式开始,到6.2号晚上结束,为什么要提前两天开始呢?因为5.31号是出行的高峰期,提前举办活动,可以满足很多客户的时间需求。

2.既然是美容院端午节促销方案,那么就一定要有一个和端午节相关的促销主题,例如xx美容院端午节大放送、xx美容院浓浓端午情之类的主题,主题一定要鲜明。

3. 确定好主题之后，就要确定促销活动，一般情况下，要根据美容院自身的实际情况来确定，例如，1. 端午节消费大抽奖，凡是端午节来店内消费达到**元以上的顾客，均可以免费抽奖（奖品不落空），同时设定非常有吸引力的一二三等奖；2. 凡是在端午节活动期间，购买产品或者项目，都可以享受x折优惠；3. 端午节期间，原价x元的美容项目，现在只需要x元；4. 端午节期间，带新顾客来店内消费，均可以得到x元的美容产品。活动一定要在美容院承受的能力之内。

4. 活动内容确定好之后，就要选择促销的对象，除了针对店内的老顾客之外，最主要的就是利用活动期间，引进新顾客，例如，美容院附近的小区居民，或者是老顾客身边的亲朋好友。

5. 确定促销目的，对于美容院来说，促销的目的就是为了提高销售业绩，开发新的客源，或者是宣传新产品或者新项目，美容院最好的有明确的数字做为引导，让此次活动朝着一定的数字去前进。

6. 促销方式，促销方式除了在美容院外张贴海报，发宣传单之外，还可以有非常多的促销模式，例如在美容院外举办大型活动，吸引顾客来了解，或者是和附近的商场进行联谊活动，也可以向路人发放一些附加值高的纸巾，更重要的一点就是，美容院的活动宣传负责人一定要懂得利用微信和微博qq群来做宣传。

一个成功的促销活动，一定是要经过精心策划之后，最终取得圆满成功，我们经常看到，很多美容院频繁的举行促销活动，但是一年到头业绩没有增长，新顾客也没有增加多少，活动不在于多少，而在于活动是不是精，是不是吸引人，只有每一个环节都经过精心的策划，在加上整个团队的高度配合，有非常强的凝聚力，这才是活动的关键所在，普丽缇莎也祝愿各大美容院老板们，此次端午节活动能够取得圆满成功。

美容院活动方案宣传语篇三

□20xx年5月1日——5月7日

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

- 1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每天必备的功课就是护理自己的'肌肤，而在美容院加盟店在五一期间特此推出了一些顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护的美容套餐，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。次套餐只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

5月1日“五一劳动餐”经络减肥系列

5月2日“开锣首席餐”补水护理系列

5月3日“玩美心情餐”抗敏护理系列

5月4日“时尚青年餐”营养护理系列

5月5日“青春飞扬餐”美白护理系列

5月6日“开心玩转餐”休闲护理系列

5月7日“归心似箭餐”调理脾胃系列

- 2、开锣时刻、争分夺秒

实质是限时抢购，在每天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分建议每天每时段抢购产品、套装、课程都具有实用性、独特性，能够让消费者产生消费欲望。

3、完美价期、任您挑选

为了提升美容院人气、特在5月6日，也就是长假结束之前，，预热后期促销，在外场专设一场美容单品拍卖会两折起拍。

美容院活动方案宣传语篇四

教师和新客人的优惠方案内容：

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

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，送给的朋友…

【精华】美容院活动方案范文五篇

美容院元旦促销活动方案

【推荐】美容院活动方案范文七篇

国庆节美容院活动方案

美容院五一节活动方案

端午节美容院活动方案

美容院活动方案宣传语篇五

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提升xx美容院在该地区的著名度
活动要求：预备5000元xx货品作活动用(公司送出10套裘服)
活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

一、活动对象：邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

(1)主持人公布晚会开始

(2)美容师表演《感恩的心》

(3)老板代表致感谢词

(4)颁奖

a感谢xx年对xx美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友

特奖大礼一份

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到xx美容院领取)

(5) 顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助。

(6) 褻服秀

(7)xx协会会长隆重推荐xx产品

(8)xx美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送褻服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

(9) 公布促销时间，欢迎到xx美容院咨询

(10) 表演舞蹈，公布晚会结束

美容院活动方案宣传语篇六

20xx年月6日——一月8日

广大女性消费者

1、通过此次活动的举行，吸引更多的顾客进店消费，提高美容院的知名度。

2、给更多爱美女性消费者带优惠，同时也是在为美容院的制造店内火热氛围。

3、回馈老顾客，提升老顾客对美容院的好感度，加深顾客对美容院的印象。

1、活动当天，对进店消费的女性消费者，不管是新老顾客，只要消费了某一个套餐，就可以获得有本店提供的精美礼品一份。

2、在活动期间，美容院店长可以店里面空出一小块地方，装饰成三八妇女节的氛围，给每一位进店的顾客，写下对自己的节日祝福，并免费拍摄一张精美照片，可以当场拿。

3、为了给顾客制造一些噱头，美容院店长可以在活动当期间推出，只要是进店消费的顾客，在离开前均可到前台免费领取一套美容养颜的保养法。

4、活动期间，可以以优惠的体验，护理为主，让顾客在体验身体美容手法中，感受到顾客的美容院专业的服务，手法按摩，同样也是在为美容院做宣传。

5、同样的一场促销活动，想要吸引更多的顾客，怎么能够少了抽奖环节呢。凡是在活动期间消费满一定金额，均可以参与抽奖活动。奖品可以是护理套盒，也可以是护肤品，还可以是优惠券等等。

1、在活动开始前，我们需要做的是前期充分的活动宣传，把该活动宣传给更多的人，想要让更多人知道本店的活动，那么宣传是避免不了的，因此在宣传上也要多花点心思，海报宣传，派单宣传，线上宣传等这些都是有必要的。

2、物料的准备。一个活动的举行，需要前期的筹备，对于给顾客的奖品这些都需要前期进行准备，有详细的数目是最好的。这样也方便后期的统计。还有一些宣传需要的物料最好都提前准备好。

美容院活动方案宣传语篇七

□xx年11月1号至2号

1、美容院布置得有万圣节气氛，工作人员做万圣节装扮为顾客服务；

2、凡活动期间内进店的顾客都可以得到美容院赠送的精美小礼品一份；

3、美容院员工(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店消费的顾客化万圣节妆容；

1、美容院负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；

2、负责活动期间的`安全工作；

3、安排好活动期间的店内广播；负责活动期间接待来店顾客的咨询及活动解释工作；活动期间负责给进店消费顾客化万圣节妆容。

美容院活动方案宣传语篇八

在促销活动中对某个客人提出一些错误的观点和理解，不是当面指出，而是事先准备金囊若干，有美容使用托盘盛金囊交到客人手中，不要马上拆开，同时送小礼物。

二、专家讲课促销

专家学者一般授课时一定要采取预先约定的形式，并事先预收押金，现场全额清还，一是显示讲课内容的珍贵，二是确保参会人数，内容应深入浅出，同时注意互动，课程内容包括化妆品知识，妇女权益法讲座，结合近年新婚姻法，从关

爱女性健康，维护女性权益角度出发来考路，并可由此展开讨论。还可以设现财投资，自我形象设计，快速化装，女性与性，相夫教子等女人话题。

三、买二赠一促销

买二送一，买大送小，购客装赠院装，购客装赠免费疗程，买美白赠面膜等等。

四、返点促销

消费者每做一个疗程可获其特护理为返点，返点最好是百分之十以上才有吸引力。

五、积分促销

为了提高顾客消费总额，而采取的一种方法，先订好一定积分限度，达到一定额后，会获赠其特物品，如产品，礼品，优惠待遇等。

六、命名促销

给美容院开展其特活动，要求客户命名，优胜者以资奖励。

七、标语促销

美容院通过悬挂标语，口号的方式促销，醒目而有渲染力。

八、找缺点促销

又称投诉促销，客户根据美容院实际情况进行服务，产品，管理等提建议，有建设性的以资奖励。

九、开卡促销

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

十、派单促销

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促使顾客登门进行更多的咨询和服务需求。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

美容院活动方案宣传语篇九

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提高**美容院在该地区的知名度

准备5000元**货品作活动用（公司送出10套内衣）

4月20日（促销时间：4月20日——5月1日）

请老顾客带2个以上朋友参加。（4。15—4。19）

□18□30——21□00□

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖a感谢20xx年对**美容院给予的'最大支持、消费最高的忠实朋友_____特奖大礼一份_____；凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品_____（请第二天到**美容院领取）

5) 顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）

6) 内衣秀

7) **协会会长隆重推荐**产品

8) **美容院5。1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有□a找托下定金美容师游说顾客促成9）宣布促销时间，欢迎到**美容院咨询10）表演舞蹈，宣布晚会结束。

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

- 1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）
- 2、租会场□ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象□1□20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200—300元（现场发奖）2）新老顾客送礼物一份价值在5到10元间（会后三天内到美容院发）
- 3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发（或打电视广告）
- 4、老板准备讲话稿（主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子）
- 5、安排一个客人代表讲话（找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场）。
- 6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制（必须19日前做好）。
- 7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。
- 8、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。
- 9、内衣秀表演（找两个人确定下来19日前准备好）

10、确保货物、内衣、气球等物品到位。