

最新美容产品促销方案 美容院活动方案(优秀10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容产品促销方案篇一

纵观美容行业的诸多美容院，都存在两个方面的问题。

28days加盟店的销售，实现了完全的标准化和统一化，我们提倡的是通过视觉、听觉、味觉、触觉、感觉的全面引导和冲击，从而达到整店营销，而不是依赖某个人的能力进行销售。避免因加盟店销售人员能力的强弱而造成业绩的差别。

美容院拓展新客源四大招数

招数1：美容院要经营受顾客欢迎和喜爱的美容院

招数2：美容院经常以独具特色的'营销活动拓展客源

现代社会，人们获取资讯的渠道十分广泛，因此“酒好还要卖吆喝”。

美容院经常开展特色营销活动，以赢得顾客良好的口碑，这也是现代美容院拓展客源的一个必要途径。

招数3：美容院对顾客群的实行组织化、团体化管理

现在大多数美容院都是以区域内的顾客为主要对象进行经营，所以确保顾客来店的稳定性很重要。美容院为了确保固定客

源的长期保持，实行顾客会员制度，以谋求固定的组织化。美容院老板组织顾客的方法有：一般会员制度；入场券会员制度；友情卡会员制度；美容讲座会员制度等。

招数4：美容院采用免费体验卡或友情卡拓展客源

美容院拓展客源的另一种有效方法，就是充分利用免费体验卡或友情卡，它的主要好处就是美容院可以采取积极、主动的方式拓展新客源。其具体操作方式为：将事先制作好的免费体验卡派发给目标消费群，让顾客通过对美容院服务、技术、产品的体验，加深对美容院的了解和认识，使她们从一次消费的客人逐渐成为忠实消费者。

美容院除了派送免费体验卡，还会可根据自己的实际情况，制作友情卡，把友情卡散发给来店做美容的所有顾客，并向顾客承诺，如果她为美容院介绍了5名以上的客人，她就能从美容院得到一定数额的美容疗程奖励或一套价值不菲的名牌护肤保养品。

美容产品促销方案篇二

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□3021□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)

附：奖品送出对象：

2) 新老顾客送礼物一份价值在510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、可以举例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。

美容院活动策划方案

美容院年底活动方案

【精品】美容院活动方案范文八篇

【推荐】美容院活动方案范文九篇

关于美容院活动方案范文六篇

小型美容院的活动方案

美容院双十一活动策划方案

美容产品促销方案篇三

以美容院周年庆为契机回馈老顾客，吸引新顾客，营造出节日喜庆气氛，并在抽奖当天引起轰动，提高美容院店面宣传。

xx美容周年庆典超值惊喜等着您

美容院周年庆期间，全场购物满500元送100元礼金；满300元送50元礼金。满300元还可以参加一次抽奖活动，满600元抽两次，以此类推。抽奖奖品可以是美容护肤品，或者冬季的一些保暖用品。

1、老顾客填写一张(需消费层次较高)抽奖卷。老顾客约谈魅力投资计划；即储值1000元，赠送价值880元礼品一份。

2、新顾客消费满1000填写一张(若客人较多可适当提高消费额发放抽奖卷)，

3、新老顾客转发xx卡储值1000元以上可再填写一张，需全款付清取走。

4□xx倾城卡成功收回5张赠送发卡人抽奖卷一张。

5、储值越多□xx发放越多(升级储值1000以上者)，抽奖机会越多，中奖几率越大。

6、店内小抽奖：1、小礼品。(消费能力一般的客户)2□“xx倾城卡(消费能力强的顾客)。

7□xx卡片持有人到店缴纳300元预约后可领取价值198元；紫砂煲一个及360元12个月的自由消费卡一张，并参加店内抽奖一次。

美容产品促销方案篇四

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提高xx美容院在该地区的..知名度

准备5000元xx货品作活动用

20xx年xx月xx日（促销时间：11月11日——11月12日）活动流程：

一、邀请客人：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

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、帮助可举列子）

6□xx协会会长隆重推荐xx产品

7□xx美容院11.11促销活动公布（凡当场下定金300元者，即可送价值（）

8□a找托下定金b美容师游说顾客促成

9) 宣布促销时间，欢迎到xx美容院咨询

10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推活动，促成消费

四、美容院须做的工作

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）

2、租会场□ok厅饭厅均可，可以根据实际人数定），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。

美容产品促销方案篇五

购物送礼，产品特惠

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。

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

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(x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。

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

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

2. 市级代理商

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

3. 盟店. 形象店

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额1%返回现金

美容产品促销方案篇六

1、推广新服务项目

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

：共同迎接新的一天

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐一：价格500

赠送护理：

a□划卡消费8折；

b□送4次经典护理或200元产品。

后期优惠：

a□续卡送积分58分；

b□送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐二：价格1500元

赠送护理：

a□划卡消费7折；

b□送7次经典护理或360元产品。

后期优惠：

a□续卡送积分100分；

b□送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐：价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

a□全年面部、肩、颈部经典护理；

c□自选计50次，限一年内使用。

后期优惠：

- a□赠送精油全身10次（价值1500元）；
- b□赠手、足护理20次（价值800元）；
- c□赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- d□全年光波浴；
- e□送亲情卡一张（价值380元）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

活动预算□xx

活动执行□xx

事前准备：

- 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

活动过程：

- 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

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

美容产品促销方案篇七

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了么？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

20xx年11月11日10时起，全场x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。）

凡活动期间在xxx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x名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖x名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖x名真空保温杯一个价值60元

四等奖x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。）

购物满11元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满111元+11元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

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。）

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。

美容产品促销方案篇八

活动时间□xx年11月1日~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，发放宣传单及优惠卷等。

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。

美容产品促销方案篇九

□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。

美容产品促销方案篇十

春节high翻天，惊喜大放送

对于春节美容院促销活动方案，最好是以实用价值高的方案为主，给顾客最大的优惠，让顾客能够感受到美容院的真诚。毕竟在年末，不论是家庭还是工作都非常的繁忙，那些“花里胡哨”的活动方案，项目套餐反而不容易让消费者心动。

折扣促销是美容院中最最常见的促销活动，而在春节期间，生活开销会突然增多，美容院的大户主们都是精打细算的家庭主妇。如果促销活动以折扣促销为主，反而更能够打动到消费者们。因此在春节到来之际，美容院可以采取一个护理项目8.5折、两个护理项目7折以及特价项目促销方案。

春节是我国最大、最受重视的节假日，出门在外的人们都回到了家里团圆。如果美容院是开在小区内，那么美容院可以在小区内进行礼品促销。消费达到多少钱，就能够获得美容

院曾送的春节大礼包。礼包的包装一定要精美、高端大气上档次，这样单单冲着礼品，也一定会有很多人前来光顾。

趁着春节前夕，向周边的消费者提供真情回馈的活动，让周围的顾客能够有时间到美容院内进行免费促销或殴打你那个。到美容院内亲身感受到美容院最真挚，最体贴的服务。特别是在春节前夕，家中为了迎接新年，太太们里里外外忙得头晕脑胀，这时美容院的免费体验简直可以说是太太们的福音。如果效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。