

2023年美容院促销活动方案(实用5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。

美容院促销活动方案篇一

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。

美容院促销活动方案篇二

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。

美容院促销活动方案篇三

一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

- 1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。
- 2、制造美发店在当地的知名度。
- 3、带动销售，提高美发店业绩。
- 4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美发的观念。
- 5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 6、通过督导老师的影响，加强美发师的销售意识，提高销售能力。
- 7、新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
- 8、在愉快的气氛中培养顾客与美发店的感情，促使顾客和员工成为朋友。

联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

s专业女子美发店s年暨s周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和喜迎s新年结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

s年s月s日，地点：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客；
- 2、宣传单张及邀请函制作。

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

- 1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。
- 2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。
- 3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美发师主演增添表现力和亲和力。
- 4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。
- 5、永远记住：用心比创新更重要。

将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

在终端答谢会举行之前，要将美发店全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

美容院促销活动方案篇四

xx美容院与你共度光棍节

20xx年11月08日-11日

所有的新老单身顾客

光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，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，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

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。

美容院促销活动方案篇五

活动主题：“五一，让您的美丽充分展示”

活动日期：4.29-5.5，一周的时间(注：活动一般不要做的太长)

活动目的：

c.让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假七天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满 178 送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加 51 元可购买原价88元的产品。

美容院

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元(一个仅限一次)

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

活动的宣传：

a.最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用的短信功能.所以，还没开通短信功能的朋友请迅速开通，量大从优哟。

b.宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少. 打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

活动结束：

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉满意后必须转卡。

限时限量来体现机会。