

美容院活动方案策划(优质6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？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容院活动方案策划篇一

__年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是至关重要的。小编提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

一、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客户，在客户护理期间，为客户办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且客户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。

二、折扣促销

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激客户的消费欲，带动其它商品的销售，

或某一新项目推出时，让客户进行尝试可进行折扣的促销手段。

三、免费试做促销

免费试做促销是美容院为了吸引新的客户群体，或在新项目开发上推出的，让客户先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的客户集中起来，在即定的时间为客户免费试用，让客户首先体验效果在培养客户成为主客户。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

四、消费积分赠品促销

消费积分是美容院为客户回馈老客户而采取的一种方法，让老客户在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进客户继续消费，带给客户一种心灵上的慰寄。

五、“手机短信”温情促销

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。