

2023年美容院的营业方案(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

美容院的营业方案篇一

随着20xx年春节的临近，人们绷紧了一年的神经得以放松，消费欲望也是日益高涨。所以美容院一定要迎合消费者的需求，为她们提供一个购物和享受的美丽狂欢平台。作为20xx年的第一炮，美容院春节活动必不可少。因此，芳享加盟中心策划了一场美容院春节活动方案，以供美容院老板朋友们借鉴、参考。

美容院春节活动必备品——新年大礼包

活动时间□20xx.1.23—20xx.1.29

活动主题：快乐马年，美丽春节

活动对象：美容院的新老客户以及所有爱美女性

芳享美容院的活动礼品——景德镇瓷器一套

活动方案：

老客——折扣

折扣促销虽然很俗，但却是美容院活动中最实用的一种方式。再加上在春节期间，生活开支增大，而美容院的顾客大都是精打细算的家庭主妇。所以，必要的折扣是打动她们的重要

原因。比如，美容院可以采取“一个护理项目8.5折”、“两个护理项目7折”以及特价项目等不同形式的促销方案。

芳享美容院的活动场景之一

新年大礼包

在有着丰富的送礼文化的中国，在春节送礼是一种独特的风气，也是一种时尚。所以，美容院也要为顾客们精心准备一份“新年礼”。比如，消费满xx元，就能得到美容院的精美春节大礼包。礼包可以根据当地居民的喜好而定，但包装一定要精美、高端大气上档次。这样单单冲着礼品，顾客也会心动。

芳享美容院春节活动海报范例

新客——免费体验

在走亲访友的春节期间，打扮得新鲜亮丽也是女人们的一种乐趣。美容院可以为此制定一个拓客方案——免费体验。为迎接新年，美容院的主流客户——家庭主妇已经忙得晕头转向，而这时美容院为她们提供一次免费美容的体验机会，让她们跳出琐碎的家事，享受到美容院最真挚、最体贴的服务。如果美容院服务好，美容效果高，那这些体验客户很有成为美容院的忠诚客户了。

芳享加盟店会员卡蓝本

新年开卡——开门红

无论是什么行业，都会有月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、vip卡等等一系列卡项，这些都是稳定客源的一种必要方式。也是决定美容院新的一年客户进店率的高低的关键。为了打好美容院新年第一仗，各种美容卡项是必

不可少的，什么卡搭配什么方案，月消费多少等都需要考虑在内。在春节期间，可以推送“预存1000送100”、“预存5000送800”等优惠政策，吸引消费者在春节期间成为美容院的开卡客户，为来年打下夯实的基础。

美容院的营业方案篇二

粽意香浓，情系万家

在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

20xx年6月17日~6月22日

凡是在活动期间进店消费的顾客朋友们，都能够参与包粽子比赛，并且顾客朋友都可以得到由美容院提供的精美礼品。

1. 与“粽”不同

学习包粽子，凡是在活动期间进店消费的顾客，都可以参与此次活动。现场准备好包粽子的原材料，邀请每日会包粽子的顾客参加。时间定在5点30分。不会包粽子的人，现场还有工作人员亲自教学。每一锅出炉的粽子评选出粽子，获得由美容院提供的价值5000块的美容院精品礼盒套装一份。

2. 端午送福献爱心

如何让美容院能够品牌名声能够最短时间有所提高，的方法必然就是举办公益活动。端午节是我国传统的节假日，也有一定的历史典故。而敬老也是我国传统美德，所以美容院在端午节期间，不妨联手一些品牌商家到敬老院中为老人们送福送健康。同时也为他们带去节日的祝福，送上香甜可口的粽子。还要为了突出美容院的优势，可以为敬老院的护理人

员提供免费的按摩护理。

美容院的营业方案篇三

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

二、活动主题

美容院20__感恩答谢会

三、活动时间

20__年1月__日至__日

四、宣传方式：

- 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。

五、活动流程及内容

(一)前期准备工作

- 1、主持词
- 2、美容院老板致词)(可加来宾领导讲话)
- 3、请柬、礼物(100余份)、请柬词活动流程卡。
- 4、美容院宣传片制作

- 5、各类人员的明确。(表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人)
- 6、场地相关事宜。(时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)
- 7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)
- 8、节目准备。(美容院内部可出节目)
- 9、安全排查和安全评估

(二) 签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

(三) 晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

(四) 美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

(五) 文艺表演阶段——。员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

(六)开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

(七)聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

六、年终答谢会顾客邀请函

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的2019周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！

美容院的营业方案篇四

教师这个职业工作很辛苦，不过收入也是不错的是个很有消费能力的群体，因为教师的职业特点，很多老师们都会有一些眼睛、肩劲、腿部的疾病问题，所以做为美容院完全可以在教师节的时候针对教师这一职业开展一些活动，即体现了

我们商家对教师这一职业的尊敬又可以招揽到一部分有消费能力的教师顾客，应该算是名利双收，所以如果您是一位精明的商人怎么可以错过这样的好机会呢？下面就为大家分享一份某美容会所针对于教师这样的潜在的客户群体制度的促销方案。

教师和新客人的优惠方案内容：

1. 价值1000元魅力套餐卡：给教师的优惠价：880元

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

2. 特价会员卡办理：

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，送给最好的朋友。

美容院的活动方案大家不应死套别人的`方案，当然合理的借鉴是必不可少的，但要在借鉴的同时提出适合自己美容院的方案。

美容院的营业方案篇五

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。