

最新元旦节美容院活动方案(优秀5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

元旦节美容院活动方案篇一

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

活动时间

20xx年12月28日—20xx年1月7日(国家法定假日时间)

活动地点

雪肌妮丝美容院加盟店

活动形式

- 1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动。
- 2、全场购买送产品或服务活动。
- 3、赠送免费体验卡活动。

活动大体内容

- 1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送xx元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张。

美容师促销话术

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现元旦优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送。

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

元旦节美容院活动方案篇二

20元旦即将来临，各大美容院商家开始根据自身的情况和资源，制定独具一格的促销活动方案来提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源，下面依照元旦节的消费特点，制定了年美容院元旦促销活动方案，供美容院参考！

一、美容院元旦促销主题

元旦欢乐行，好礼大放送！

二、美容院元旦促销目的

- 1、利用优惠促销，拓展新客源；
- 2、刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

三、美容院元旦促销时间

2014年12月25日——2015年1月10日

四、美容院元旦促销形式

积分+抽奖+情感

五、美容院元旦促销内容

积分兑换

- 1、元旦促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积

分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的`元旦节促销礼品，多买多返！

开卡优惠

2、新顾客在元旦节促销活动当天办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品！

幸运大抽奖

)

元旦心愿祝福

六、美容院元旦促销注意事项

1、美容院在元旦促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造一种节日的气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动过程中出现差错。

3、在元旦促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

元旦节美容院活动方案篇三

第一届xx店圣诞(元旦)欢乐美发节,五店联动,让你美个够。

(1)当活动定位为美发节,一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

(2)此活动最好由美发连锁店来实施,这样效果会更好。

(3) 利用商品换购优惠拓展新客源;

(4) 提升顾客消费金额 (客单价) 促进美容院销售业绩:

(5) 加强与顾客之间的情感交流, 巩固客户的忠诚度:

12月23日—20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折: 活动期间, 新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡, 可获赠该护理卡所剩余次数的护理 (注: 不超过该卡一半的次数), 同时享受正常开卡优惠政策: 凭其它品牌护肤品空瓶 (或包装盒) 美容院购买相应的产品, 一个空瓶 (或包装盒) 可获九折优惠, 二个空瓶 (或包装盒) 可获八五折优惠: , 三个空瓶 (或包装盒) 可获七八折优惠 (注: 总数不超过三个):

1.5.5送发型图或大头: 很多客人都想到一些自己没有过的发型, 如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型, 或几个大头贴, 作他们做完头发时送给他们, 或发qq给他们, 客户一定会很高兴。

1.6.1美容院美发店店内须进行适当布置, 营造节日促销氛围, 刺激顾客的购买欲望:

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅 (或x展架) 派发活动单张, 电话告知老顾客等形式进行传播:

1.6.3制定活动销俦目标, 并分解给各美容师 (发型师) 相应任务, 活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

元旦节美容院活动方案篇四

新一年的祝福。

活动主题：迎新贺岁，感恩回馈

活动时间：12月31日——1月5日

活动说明：

1、美容市场分析

2、营销策略

为了打响年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

(1)为了答谢广大顾客的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院的`顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的

会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

c.感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

d.噼里啪啦过新年

礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

元旦节美容院活动方案篇五

筹划部

客服部，市场部，生产部，各连锁店

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，使广阔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，由于商场进展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，并配合节日促销活开工程，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置者专用的抽奖许愿红包假设干，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

经营美容中心的老板们都有一个共识：市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户，引导和储蓄客户需求，从而客户数量快速上升。但是，很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户，元旦促销的手法也仅仅是单一的降价，进而开始了价格战的恶性循环，难以获得初衷的目标。这里，我们有一套元旦促销的程序，针对的是潜在的客户和市场：

1. 市场调查分析

2. 目标决策

美容中心的元旦促销筹划要产生作用，就必须明确以下3个目标。

a.商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的

元旦促销（有专业推荐、宣传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送试做等手段）；销售中的产品或技术（有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等手段）；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

b.以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

c.时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来达到业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

3. 元旦促销定位

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

4. 元旦促销方案

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

a□竞争策略（微笑活动月、员工最正确形象奖）；

b□利益分享策略（买二送一等折扣方式）；

c□活动策略（文艺表演、联欢等）；

d□效劳策略（专车接送等）；

e□文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比方，礼仪气球，媒体广告、路牌灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在筹划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理清楚，每一个进度都能明晰有效，应该仔细一份《元旦促销》。这也同样是一份档案，对日后将进展的元旦促销活动筹划会有很大的比较、帮助作用。

5. 元旦促销培训

开展前期员工发动、教育、培训工作的主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以到达良好效果。但是，这一步骤在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

6. 元旦促销管理

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进展完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监视、调整元旦促销工作；由谁协调与顾客的关系；由谁进展员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦促销筹划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种时机与可能。