

# 最新美容院的活动方案(汇总5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 美容院的活动方案篇一

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。

## 美容院的活动方案篇二

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。

## 美容院的活动方案篇三

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。

## 美容院的活动方案篇四

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

1、感恩顾客———年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

2、全客覆盖———一次会议锁定90%老顾客，让顾客不在流失。

3、业绩倍增———带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。

4、消费升级———30天b客升a客，c客升b客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、推陈出新———新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

6、大量纳新———80%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

7、绝对成交———老客户80%以上成交，新客户50%以上成交。

8、圈定员工———30天员工创收3倍以上，利于团队稳定，通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

9、锁定未来———80%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。

10、盘活沉客———80%的沉睡顾客被激活产生再次消费。

活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策+充值消费+带动人潮+

## 抽奖+聚餐

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。

活动主题：感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

（一）、主要活动目的：确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

（二）、活动目标：制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

（三）、活动内容：根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

### （四）活动宣传方式

#### 1、内部宣传：

（1）、美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客。

（2）、美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

（3）、悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活动方案。

（4）、利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

（5）、美容师给顾客打电话，进行电话营销。

#### 2、外部宣传

- (1)、在店外进行促销活动宣传。
- (2)、发放宣传单及邀请函宣传。
- (3)、进行网络广告宣传。
- (4)、广告媒体、报纸、电视台宣传。
- (5)、外联联谊会宣传。
- (6)、市场宣传人员外部市场宣传。

#### (五)、会议政策

- 1、会前营销——确定会议实施前活动优惠政策，事前准备事项及目标业绩。
- 2、会中营销——制定会议活动方案，活动细节，活动优惠活动内容。
- 3、会后营销——会议结束后针对未成交顾客的优惠政策及实施办法。

#### (六)、活动参与对象

活动主要参与人员分别有如下角色：举办方（美容院）、参会方（顾客）、实施方（美容院、设备方、音响提供方、演出者）、宣传方（广告、电台、记者、小编）、支持方（厂家、专家、合作商）。

#### (七)、活动支持者

活动支持者主要指美容院产品供应商，以及一些联谊方。一次好的会议，必须有厂家的大力支持，对顾客的吸引力才具有较大的优势。

## （八）、活动举办时间

美容院年终答谢会一般会安排在年度结束时，也就是12月末，很多人也会安排在下一年度元旦，或者春节前后，但是对于各行各业都要举办各种顾客活动，特别是一些商超，提前进行促销活动，为了让顾客的钱在进行其他消费时，提前在自己美容院消费，所以时间最好安排在12月份及1月份为最佳。

## 美容院的活动方案篇五

期限的确定。

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老，增加营业额。

开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

分三轮

其它90%的人奖品如下：300元的护理项目，200元的护理项目，钢瓷家居套，首饰盒，披肩，不锈钢水杯，睫毛夹或粉扑。

2、第二轮抽奖免费珠海海泉湾一日游抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3、第三轮抽奖免费韩国游抽奖获得韩国游抽奖券的顾客参加第三轮抽奖

派单、电话通知老

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老。

- 1、提前联系锣鼓队。
- 2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。
- 3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。
- 4、主持人确定
- 5、美容院员工表演小节目准备(1~2个，手操，合唱等)

(一周前)

- 1、门前布置彩色气球拱门
- 2、美容院条幅：开业大酬宾88元卡片
- 3、宣传单准备：1000份
- 4、店名片准备
- 5、代金券准备
- 6、活动期间消费、奖励、资料登记
- 7、产品海报、产品手册、表等。