

最新美容院感恩活动方案策划(汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

美容院感恩活动方案策划篇一

2018年感恩节就要来了，不知道各大美容会所是否想好了促销活动方案。通常节假日的美容院促销活动，都是在节假日之前很长一段时间就开始准备了。下面是本站小编精心为大家整理的感恩节美容院活动方案，欢迎阅读。更多感恩节美容院活动方案相关内容请关注本站策划书栏目！

感恩节美容院活动方案【一】

活动主题：2018感恩有你，真情回馈

围绕着感恩节开展的促销活动，主题一定要明确。既然是要感恩，那么可以是美容院感谢一直以来新老顾客对于美容院发展的支持，也可以是为新老顾客提供感谢的机会。一年一次的感恩回馈活动，作为活动的主办方，美容院一定要体现这次活动的优惠力度，要让顾客真正享受到美容院促销活动的实在益处。

活动一：

活动当天，美容院可以为进店顾客的前面20位提供一次免费抽奖的机会。凡是参与抽奖活动的顾客，保证中奖率100%。考虑到这样的优惠活动可能会造成顾客之间的骚动，在活动当天，进店消费满一定数额的顾客同样可以享有一次抽奖的

机会。一般来说，顾客在抽奖的过程中若是抽到抵用券之类的奖项，心情都是没有手上拿着现金时的好。因此，在对抽奖活动的奖项进行设置时，不妨考虑当场返现，只是现金的面值不同。

活动意义

当美容院抽奖活动的消息发布出去以后，顾客的注意力就会聚集到美容院的感恩节的活动上了。如果活动当天顾客在前20个进入到美容院中，那么她们在美容院消费的可能性会很大。该活动一方面体现了美容院感恩活动的主题。另一方面，让美容院感恩节促销活动得到了很好的宣传。

活动二：

活动当天，凡是将自己想要感谢的亲友带进美容院消费的顾客，其亲友能够免费体验一次局部护理项目，而该顾客的消费也将以低折扣进行折算。同时，如果活动当天顾客能够在美容院消费满多少钱，美容院的美容师帮顾客实现几个小小的愿望。比方说为顾客的亲友打造一个崭新的造型，或者提供给顾客的亲友一次免费体验的机会。

活动意义

感恩活动要想变得有意义，并且促进顾客的消费，就应该让顾客觉得美容院感恩节促销活动的感恩的价值得到体现。不仅让顾客享受到美容院提供的优惠活动，而且让顾客的亲友体会到美容院贴心的服务。这也是给美容院一个面向更大的消费人群的机会，只有让更多的顾客认可美容院的服务，那么美容院的发展才有了更大的空间。

活动注意：

为了保障美容院2018年感恩节促销活动的顺利开展，关于活

动的每一个环节，美容院都应该注意到并且提前做好相应的准备。让大家享受美容院带来的感恩回馈活动吧！

感恩节美容院活动方案【二】

美容院感恩节促销活动一：感恩宣言大胆释放！

- 1、致xx顾客一封感恩信，通过内部宣传手段表达美容院感恩节感谢顾客、感谢社会及借感恩节表达人与人之间亲情、友情、爱情的感恩真情，打响美容院感恩活动的第一枪！
- 2、感恩主题的广告物料配合宣传。美容院感恩主题一定要主题鲜明，具有很强的吸引力，搭配易拉宝展架、地贴、空飘、户外展示等广告宣传，就能吸引到人，进行深度拓客！
- 3、11月24日感恩节当天，美容院门外举办感恩签名大行动，顾客可在百米长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，此长卷在楼外长廊上展出。
- 4、通过员工配戴特制感恩节小胸牌、美容院做“感恩节快乐”的心型汽球、顾客购物赠送特制感恩卡等氛围的营造、渲染感恩的浓烈氛围。
- 5、11月24日感恩节当天，美容院内部播放《感恩的心》等各种关于感恩、感谢为主题的歌曲；迎宾词以感恩概念为主。

美容院感恩节促销活动二：感恩有你倾情钜惠！

在感恩节里，不少人向自己的父母、同事、领导表达了一下感恩之情，比如请父母吃饭，请同事看场电影等等。但是美容院感恩节要怎么表达对顾客的回馈呢？不妨来个折扣优惠吧！

在感恩节当天，美容院可以推出众多优惠套餐和产品供顾客

选择，此外一些季度性美容项目可以根据顾客的需求合理优惠；一些单卖美容产品可以配合套餐项目一起做捆绑打折促销，不仅减轻了库存积压量，还提高了营业额。

美容院感恩节促销活动三：爱在11月感恩父母！

感恩节最要感谢的人就是我们的父母，父母不仅赐予我们的生命，还不辞辛劳的抚养我们。在感恩节如何犒劳我们的父母呢？自然是送他们一套高档的美容护肤品，赠他们一个养生保健、美容美体的好课程！

想要在2018感恩节为父母做以上三件事的话，不妨来美容院消费满888元即可获得。该美容院将为老年人提供护甲、护理等多项贴心的项目；其次，专业的技术，一流的服务将百分百让顾客满意，同时也能略表达我们对父母的感恩。

美容院感恩节促销活动四：感恩有礼真情摇奖！

为了能够和顾客加强互动，让美容院聚集更高人气进行拓客活动，美容院可以在感恩节活动当天推出一些回馈活动。

例如，进店前20的顾客即可获得免费抽奖活动；或是消费满1000元的顾客均有免费抽奖一次。该奖项设置5个，分别是100元、200元、300元、400元、500元，更有iphone6抽奖大活动！这样，既能聚人气，又能销产品，拓客户！

美容院感恩节促销活动五：浓情感恩转发有惊喜！

为了迎接2018年感恩节，美容院可发起微博转发送礼品的促销活动，打响感恩节促销的第一炮。活动内容是凡在感恩节活动期间，只有你转发该美容院的相关微博并@5个好友，即可有机会获得该美容院提供的精美礼品一份，届时活动结束后的第二天该美容院会将获奖名单在微博上公布。

美容院在选择给顾客的精美礼品时，一定要站在顾客的立场出发，认真挑选符合顾客需求的礼物，切记促销礼品预算不能超出美容院开支范围，确保整个促销活动井然有序的进行。

感恩节活动策划方案

感恩节晚会活动策划

ktv感恩节活动策划方案

感恩节商场促销活动策划

西餐厅感恩节营销策划书

幼儿园感恩节活动策划方案

美容院感恩活动方案策划篇二

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

一、新服务项目针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐

2：价格500赠送护理

3、划卡消费8折；

4、送4次经典护理或200元产品。

前期优惠

- 1、续卡送积分58分；
- 2、送亲情卡一张（价值200元）。
- 3、丽人月套餐
- 4价格1500元赠送护理
- 5、划卡消费7折；
- 6、送7次经典护理或360元产品。

中期优惠

- 1、续卡送积分100分；
- 2、送亲情卡一张（价值380元）。
- 3、丽人vip套餐：价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

- 1、全年面部、肩、颈部经典护理；
- 2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；
- 3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

美容院感恩活动方案策划篇三

如今的宣传从现实转到网络上，美容院要想借助促销活动拓宽自己的影响力，就一定要好好利用这样的平台。在20xx年感恩节即将来临之日，美容院不妨开展这样一个“转发有礼”的感恩活动。

如果在感恩节活动期间，美容院将感恩节活动相关的微博和微信进行转发，只要截止到活动结束时间，转发数量达到了5个，在感恩节当天这些顾客将可以获得由美容院提供的精美礼品一份，而这份名单将在感恩节活动前进行公布。

“转发有礼”的感恩节促销活动，一方面能够将美容院的促销活动宣传消息很好地散布出去，借助美容院新老顾客的朋友圈让更多的消费者知道这个消息。另一方面，出于对精美礼品的期待，很多顾客会乐意为美容院做活动宣传。

由于转发难度并不大，因此精美的礼品最好不要有太高的消费，这只是作为顾客帮助美容院宣传的小小奖励，真正的优惠应该是进店消费的顾客享受到的，因此要充分考虑促销活动的成本。

美容院感恩活动方案策划篇四

围绕着感恩节开展的促销活动，主题一定要明确。既然是要感恩，那么可以是美容院感谢一直以来新老顾客对于美容院

发展的支持，也可以是为新老顾客提供感谢的机会。一年一次的感恩回馈活动，作为活动的主办方，美容院一定要体现这次活动的优惠力度，要让顾客真正享受到美容院促销活动的实在益处。

活动当天，美容院可以为进店顾客的前面20位提供一次免费抽奖的机会。凡是参与抽奖活动的顾客，保证中奖率100%。考虑到这样的优惠活动可能会造成顾客之间的骚动，在活动当天，进店消费满一定数额的顾客同样可以享有一次抽奖的机会。一般来说，顾客在抽奖的过程中若是抽到抵用券之类的奖项，心情都是没有手上拿着现金时的好。因此，在对抽奖活动的奖项进行设置时，不妨考虑当场返现，只是现金的面值不同。

当美容院抽奖活动的消息发布出去以后，顾客的注意力就会聚集到美容院的感恩节的活动上了。如果活动当天顾客在前20个进入到美容院中，那么她们在美容院消费的可能性会很大。该活动一方面体现了美容院感恩活动的主题。另一方面，让美容院感恩节促销活动得到了很好的宣传。

活动当天，凡是将自己想要感谢的亲友带进美容院消费的顾客，其亲友能够免费体验一次局部护理项目，而该顾客的消费也将以低折扣进行折算。同时，如果活动当天顾客能够在美容院消费满多少钱，美容院的美容师帮顾客实现几个小小的愿望。比方说为顾客的亲友打造一个崭新的造型，或者提供给顾客的亲友一次免费体验的机会。

感恩活动要想变得有意义，并且促进顾客的消费，就应该让顾客觉得美容院感恩节促销活动的感恩的价值得到体现。不仅让顾客享受到美容院提供的优惠活动，而且让顾客的亲友体会到美容院贴心的服务。这也是给美容院一个面向更大的消费人群的机会，只有让更多的顾客认可美容院的服务，那么美容院的发展才有了更大的空间。

为了保障美容院20xx年感恩节促销活动的顺利开展，关于活动的每一个环节，美容院都应该注意到并且提前做好相应的准备。让大家享受美容院带来的感恩回馈活动吧！

美容院感恩活动方案策划篇五

增加美容院的知名度，吸引更多的消费者。

温暖、感恩！

xx年11月24日至27日

会员优惠、附赠促销。

美容院所有会员顾客和消费满200元的顾客。

活动一：金秋感恩价---感恩篇11月24至27日，为美容院“尊贵感恩会员节”，在感恩节那一天上午10时开始，美容院在其门口举办“xx年尊贵感恩会员节回馈”，可参加抽取、产品大派送、迎接感恩会员免费试用等等。

活动二：真情感恩礼---礼包篇感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：感恩宣言---祝福篇感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的`祝福，表达我们感恩的心。

活动四：非会员消费满200元者，均可享受9折优惠，并免费赠送会员卡一张和精美礼品一份。