

2023年开美容院策划方案(优质6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

开美容院策划方案篇一

活动时间□20xx年11月1号至2号

活动内容：

- 1、美容院布置得有万圣节气氛，工作人员做万圣节装扮为顾客服务；
- 2、凡活动期间内进店的顾客都可以得到美容院赠送的精美小礼品一份；
- 3、美容院员工(着万圣节装扮)并帮活动期间内进店消费的顾客化万圣节妆容；

活动事项：

- 1、美容院负责活动的组织、宣传并进行店堂陈列的设计与摆设；
- 2、负责活动期间的工作；
- 3、安排好活动期间的店内广播；负责活动期间接待来店顾客的咨询及活动解释工作；活动期间负责给进店消费顾客化万圣节妆容。

开美容院策划方案篇二

感恩有您——祝最美的老师节日快乐!

宣传感恩理念，提高美容院的亲和力

主要针对女性教师

1、赠送活动

针对对象：

各大中小学校的老师

具体内容：

9月10日，凭教师证即可在xx美容院领取一份礼物，每张教师证限领一份；

执行方式：

每位教师凭教师证到xx美容院登记后，即可领取一份礼物。

2、优惠活动

针对对象：各大中小学校的老师

具体内容：9月10日，凭教师证在xx美容院消费x元即可享受xx美容项目(或免费赠送价值xxx元的美容卡一张)。

执行方式：每位教师凭教师证到xx美容院消费x元后，即可享有以上优惠。

3、有奖问答

针对对象：所有消费者

具体内容：美容院可对所有消费者进行与教师节相关的有奖问答活动，使现场顾客积极参与到美容院“尊师重教”的宣传活动中，也使现场教师的感受消费者的感恩之情。

宣传方式：

- 1、海报宣传；
- 2、宣传单宣传；
- 3、发短信宣传；
- 4、赠送礼品宣传；
- 5、电视媒体宣传。

宣传时间：教师节前一个星期就可开始为活动造势……

开美容院策划方案篇三

教师，是辛勤的园丁，燃尽青春的耕耘者。转眼又到九月份，一年一度的教师节也即将来临。辛辛苦苦又是一年工作，老师常年批改着作业、伏案工作，眼睛、腿部、咽喉、肩颈都会有一些劳损疾病。而这个季节恰好又是回报、感恩自己老师最好的时节。

感恩金秋，关怀教师

20xx9.9~9.10

全体教育工作者活动目的

美容院可以将教师们当作是潜在顾客群体，合理利用此次活

动资源为美容院做好宣传工作，提高老师们对健康、美的新认识。在此次传统的活动中，可以进入学校内部，表达对全体教育工作者的感恩之情，让老师们在美容院中体验爱的感恩。同时对于长期坚守在教育岗位的教师们，享受美容院最大折扣的优惠和让利。让教师们在活动当日，感受由内而外的舒适。

1、在活动期间，老师们凭借着教师资格证，到店即可获赠面膜护理项目一次。当天消费护理可享受双倍积分，并且享受够产品5折优惠。同时教师在活动期间购买588元，即可赠送欢乐谷门票两张；消费888元可赠送天然蚕丝被一床；1288元床上斜纹印花四件套。老师当日消费还可以享受抽奖活动，更有机会获得20xx年年卡一张。

2、教师可在活动期间带自己朋友享受特价优惠活动。一次向消费1488元，可享受双人玫瑰补水美白护理一次、专业眼部护理一次、全身舒缓指压一次、全身特效美白嫩肤一次、木桶浴一次、面部抗衰老仪一次、300元产品代金券以及生日护理一次。

3、凡是在活动期间进店消费的顾客，消费达到500元可以获得扎气球减现金的机会，消费超过1000元可获得两次扎气球的机会，1500元可获得三次，以此类推多买多减。

1. 美容院需要提前一个礼拜在周边学校附近做好宣传，贴好广告或者海报。对内认真协调好各个部门的工作，前台负责派送好礼，并对当日消费得顾客们做好登记。

2. 凡是进店消费的教师，只要出示教师资格证，均可以免费领取一份价值200元的礼品。美容院负责人也要对领取人做好登记，以免出现现场秩序混乱的情况。

开美容院策划方案篇四

每逢节假日来临，美容院也迎来了促销的最佳时机。下面小编就和大家分享美容院的活动方案，来欣赏一下吧。

活动主题

五一，让您的美丽充分展示

活动时间

4月30日—5月6日

活动目的

- 2、扩大目标消费群体，推广美容院新产品和好项目，从而整体提高美容院销售业绩；
- 3、适当的引导顾客向消费附加值高的项目，提升美容院的客单价；
- 4、唤醒老客户的消费欲望，冲刺年中业绩，提升美容院品牌形象；

活动内容

惊喜一：惊喜天天有

惊喜二：低碳环保护肤

只要拿出美容院旧的产品盒到店就可以获得52元项目抵用券(限满100使用)，可以享受店内专业的美容师娴熟的手法，摆脱工作的压力，生活的烦恼，回归自然纯真的好时光。

活动注意事项

1、提前宣传，并利用各种网络媒体进行造势；

活动主题：爱在七夕，美丽相约；

活动时间：8月16日——8月21日；

活动目的：为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

七夕情人节促销活动准备：

1、将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2、在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3、活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

七夕情人节促销活动内容：

1、大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我

们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在8月17日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2、联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3、许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

七夕情人节促销活动注意事项：

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

活动主题：七夕相遇，让美丽与浪漫同在！

活动目的：在浪漫的七夕佳节，女朋友肯定都希望美美地去约会，所以可能会去做个美容。男朋友通常会送礼物给自己的女朋友，而化妆品、护肤品就是很好的选择。美容院可以借此机会大力推销自己的美容项目和美容产品。总而言之，此次活动的目的就是要提升美容院的知名度和经营业绩。

活动时间：8月25日—8月31日

活动内容：

- 1、凡是有男士进店给自己的伴侣购买美容产品，或者陪伴侣来美容院做美容的，都可以在店内免费领取情人节特别礼物(玫瑰花、爱情明信片、巧克力、电影票等)。
- 2、凡在活动期间，单个人进美容院消费的，均可享受八折优惠，会员折上折，满1000元，赠送七夕礼品。
- 3、七夕当天，在美容院门口举办情侣互动游戏，比如kiss计时、连连跑等等，游戏获胜者可以获得奖品。

开美容院策划方案篇五

时尚芭芭特集合多年的美容美发店经验，美容院美发店经营现状及圣诞节(元旦)的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，特策划此方案以供美容院美发店参考。

圣诞(元旦)欢乐行，现金礼品大放送

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

12月23日—1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

- 3、抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在、元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，(即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就

可以往她会员卡里充多少钱。)

5、送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，给他们设计几个发型，或几个大头贴，在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、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；

3、制定活动销售目标，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。

4、采用《收银软件》给顾客建立好档案。

这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。

开美容院策划方案篇六

七生七世情不断，七夕来约惠！

1. 通过七夕活动为自己的美容院增加客源。

2. 通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的'效果。

3. 通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年xx月xx日-xx月xx日

所有xxx美容院的新老顾客

1. 沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。
2. 手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。
3. 提前一周在微信等官方平台进行宣传。

活动方案一“真爱无限”：

在活动当日只要在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。

长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：

此项活动仅在8月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。

只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1888元的面部项目套餐。