

# 2023年美容院方案(优秀10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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容院方案篇一

感激大家一向以来对普丽缇莎的支持与厚爱，在这活力浪漫的圣诞元旦，普丽缇莎为大家准备了重重惊喜，让您圣诞在普丽缇莎乐翻天：

一、活动期间，可享受买一送一活动：

- 1、购买《液态瞬间无创整形套盒》5880元送价值2980元宫廷蜡膜一个半疗程
- 2、购买《美胸秀挺梳理套盒》2980元送价值1980元通经活络能量膜一疗程
- 3、购买《五行经络养生套盒》2580元送价值1680元温灸散寒一疗程
- 4、购买《海洋强效补水套盒》1680元送价值680元香薰眼膜
- 5、购买普丽缇莎产品980元送价值380元香薰眼膜

二、活动期间推出998元特价年卡(每一天限5个名额)

三、幸运抽气球，圣诞抽不停！圣诞节活动期间，凡在美容院消费金额满800元的顾客均可获得一次“幸运抽气球”的机会，该气球里有一、二、三、四等奖，所抽奖项现场兑奖，

百分百中奖率，永不落空，让你圣诞赚不停。

四、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在美容院购买相应的产品，一个空瓶可获九折优惠，二个空瓶可获八五折优惠，三个空瓶可获七八折优惠(注：总数不超过三个)

活动时间：12月20日——15年1月8日

活动准备：在店内摆棵圣诞树，店内挂满气球(内写现金卷金额)，准备心愿卡。提前给员工培训促销资料和要注意的事项。

一等奖：蚕丝被一床

二等奖：保暖收腹提臀护膝女士羊绒羊毛裤

三等奖：半导体碳基电暖鞋

四等奖：时尚围巾

## 美容院方案篇二

美容院十一活动方案的制定中，折扣、折让、特价、礼品促销、会员促销、免费试用等促销手段日益普及。对于美容院十一促销来说，选择一个合适自己美容院的促销方式至关重要。

美容院的促销方式大致有三大类：

一种价格折扣与折让，这种方式通常在体现在会员制美容院所，不少美容院通过积分制来实行价格折让。

二是赠送护理和礼品，这种赠送往往和节假日促销联系在一起的，比如十一国庆节期间，不少美容院就会赠送一些小礼品。

三是主题促销，一些高档的美容院就会举行一些沙龙，开一些美容课程等，这种促销一般来说较适合规模较大的美容院。

那么美容院可以如何选择促销方式呢？以下是138job收集而来的各种促销方式，供经营者们参考：

### 美容院十一活动：消费积分赠品促销

消费积分是美容院为回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

运用方法：美容院先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到美容院赠送的产品、礼物、疗程等，还可以参加其他的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接：各种美容院均适用。

### 美容院十一活动：有奖促销

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的一种激励顾客消费的促销手段。

运用方法：美容院可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，通过摸奖的形式来激励消费。

特别提示：这个促销方式的难点在于，如何选择既有吸引力又成本不高的奖品。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院十一活动：会员促销

会员制促销是一种以俱乐部的形式吸引、培育忠诚的消费群体，逐步建立顾客数据库，从而为美容院带来长期、稳定收益的营销模式。

运用方法：会员制有两种形式：一种是销售会员卡，顾客交若干会费后即可成为美容院的长期会员，全面的享受各种会员优惠和服务；另一种是赠送会员卡，顾客在一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠于会员卡，获得会员资格。

场合对接：会员卡一般适用于具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。

美容院十一活动：“手机短信”温情促销

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。据了解，人们对短信促销还是比较认可，特别是看到非常正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销活动的文字，感觉自然不错。加上短信促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销活动的内容记忆深刻。

运用方法：美容院自己将促销信息编写成短信内容，通过短信发送给老顾客。当然，别忘记十一国庆节日的祝福。

特别提示：短信内容一定要把握好，简洁明了，重点突出。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院十一活动：曲线促销“推广套装”

这种促销方式通常由连锁美容机构推出。总店先整合出“推广套装”，通常包括洁面乳、按摩膏、面膜、爽肤水、面霜等这些美容院基本护理必需的产品，单品规格一般在100克左右，整套价格也比较便宜。然后总店向其它连锁网络派出大量营销人员，通过联系女性职工较多的公司等渠道，向没有使用过该品牌的潜在顾客宣传，包括公司及品牌简介，产品及技术服务特色，推广套装卖点，当地加盟店情况等。由于推广套装一般比日化线同类产品价格便宜，而且还能享受到专业的美容服务，这其实是一种曲线促销方式，最终目的当然是实现成功吸引顾客提升销售业绩。

运用方法：十一国庆期间不少企业单位都会发放员工福利，可以通过跟这些企业接触达成合作的目的。不管是产品或者服务券都可以，现在的人越来越注重面子了，这个做法会比发放一些民生物资显得更有新意，而且也更时尚健康。

特别提示：在接触之前最好能了解清楚企业公司的员工年龄结构以及性别等状况，然后根据实际情况制定促销内容。

场合对接：具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。

美容院十一活动：“餐巾纸袋”促销美容

将品牌信息印在餐巾纸袋上进行宣传，这种方法被许多行业尤其是餐饮业普遍采用，已不算新鲜。但如果在上面印上促销活动，代替美容院常发的传统宣传卡，这就很有宣传效用。餐巾纸袋制作简单，成本低，没有想象的那么复杂，即

使中小型美容院也可以操作。据一些采用过这种促销方法的美容院透露，“餐巾纸袋”宣传的回卡率很好。

运用方法：主要工作就是联系印刷公司印刷外包装，至于印刷内容可以根据自己美容院的需要制订就可以了。

特别提示：对纸质的选择不可以随便，符合自身美容院的定位。

场合对接：各种美容院均适用。

美容院促销的目的是为了提升营业额，因此对于美容院而言，只要是能促进营业额的手段就是好的促销手段。因此，促销并不局限某一种形式，美容院商家们也可以通过组合促销方式来进行。比如一些美容院通常在进行折扣促销的同时，还有礼品赠送，并且举行相关主题活动。

十一国庆节作为美容院促销的良机，要想做好美容院十一活动促销，美容院要根据自己的实际情况，确定合适的赠送礼品和服务。消费者选择美容院项目是具有针对性的，因此赠送的美容项目也应该有所针对性，否则，促销就会失去意义。

## 【热门】美容院活动方案四篇

美容院活动方案

美容院活动策划方案

美容院年底活动方案

小型美容院的活动方案

## 【推荐】美容院活动方案八篇

美容院母亲节活动方案

美容院促销活动的策划方案

国庆节美容院活动方案

美容院五一节活动方案

## 美容院方案篇三

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升x美容院在该地区的`著名度

预备5000元x货品作活动用（公司送出10套裘服）

（促销时间：9月29日——10月5日）

邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30—21：00）

- （1）主持人公布晚会开始
- （2）美容师表演《感恩的心》
- （3）老板代表致感谢词
- （4）颁奖

a感谢x年对x美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份

**b**凡是x美容院新老顾客均有一份精美礼品（请第二天到x美容院领取）

（5）顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助。

（6）褰服秀

□7□x协会会长隆重推荐x产品

□8□x美容院5、1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送褰服优先享有）

**a**找托下定金

**b**美容师游说顾客促成

（9）公布促销时间，欢迎到x美容院咨询

（10）表演舞蹈，公布晚会结束

## 美容院方案篇四

活动主题：

粽意香浓，情系万家

活动目的：

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。

活动时间：



20xx年6月17日~6月22日

活动内容：

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。

### 3. 品味出“粽”

美容院在端午节期间，将每一款美容院产品、项目和不通过口味的粽子相匹配。只要在活动期间在本店参与试吃粽子的活动，或者只要在美容院有过消费的顾客都可以得到相应的端午祝福卡，刮开后会得到相应的粽子搭配美容免费体验卡美容产品推荐。

活动准备：

美容端午节院促销活动在开展前期，么容易必须要动员全体员工，对美容师们进行教育和培训工作，这主要的目的是为了强化员工对美容院促销方案的认同，和提高促销能力及服务说破。为了让端午促销活动达到良好效果，老板们可千万不要忘记培训和动员！

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

## 美容院方案篇五

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

- 1、推广新服务项目
- 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

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、丽人月套餐一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

#### 2、丽人月套餐二：

价格1500元

赠送护理1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠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；
- 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）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

### 活动执行

#### 事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合

事后工作：

活动情况，表扬先进个人

美容院活动策划方案

**【精品】**美容院活动方案范文八篇

**【精华】**美容院活动方案范文六篇

小型美容院的活动方案

## 美容院方案篇六

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升xx美容院在该地区的'著名度

预备5000元xx货品作活动用(公司送出10套裘服)

9月29日——10月5日

邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

(1)主持人公布晚会开始

(2)美容师表演《感恩的心》

(3)老板代表致感谢词

(4)颁奖

a感谢xx年对xx美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到xx美容院领取)

(5)顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助。

(6)裘服秀

(7)xx协会会长隆重推荐xx产品

(8)xx美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送裘服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

(9) 公布促销时间，欢迎到xx美容院咨询

(10) 表演舞蹈，公布晚会结束

## 美容院方案篇七

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的'重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望可以为大家带来一些促销思路。

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

某美容院促销活动方案

活动目的：

1、推广新服务项目

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、丽人月套餐一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐二：

价格1500元

赠送护理1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠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）。

## 二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

1、怎么安排（参加人员的分工）

2、美容师要求（参照美容院管理规定）

3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人

4、进入状态，人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人。

## 美容院方案篇八

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：七夕情人，真爱无限

活动(二)主题：爱我，就勇敢说出来

活动(三)主题：情意无价，爱我有奖

2：活动时间

20xx年8月9日至8月11日

### 3: 活动对象

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性。

### 4: 活动内容

“七夕情人，真爱无限”特惠活动

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；

5、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

6、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

### 5: 活动备注事项

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，

提升活动的影响力。

美容院活动方案

美容院年底活动方案

美容院活动策划方案

小型美容院的活动方案

美容院活动方案范文汇编九篇

实用的美容院活动方案范文五篇

精选美容院活动方案范文九篇

## 美容院方案篇九

策划部

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，使广大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，通过分析总结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

## 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，由于商场进行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，并配合节日促销活动项目，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买者专用的抽奖许愿红包若干，奖品可以为现金1-300元左右的礼品。

进货二万元送15000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额1%返回现金

## 美容院方案篇十

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。

xx年12月28日—xx年1月7日（国家法定假日时间）

雪肌妮丝美容院加盟店

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

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（带朋友过来体验）

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！