

2023年美容院做活动方案文字版(汇总10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

美容院做活动方案文字版篇一

一、活动日期、期限的确定。（月日~日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

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，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化装包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

（1）设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

（2）设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

（3）设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

（4）纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

（5）抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放如抽奖箱即可。

一、二等奖。

(7) 如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

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，可由舞蹈演员或乐队人员担任。

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。
（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~1000

4、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责发放代金券。

二、现场准备

1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品pop等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9：30~10：30，锣鼓适时进行。

6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始

1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

- 2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍第二、三天活动等。
- 3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。
- 4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。

注意事项

一、活动期间，全员要以良好的精神面貌、完美的礼仪和周到的服务接待顾客。

二、活动期间顾客对奖励项目有疑问要及时回答，对于难缠的顾客，要强调赠送及奖励的免费性，美容院已经把很大的利益让给了消费者，寻求理解。

三、不得与顾客吵架，要心平气和，有争议，最好不要在众人面前解决。

四、有问题，要员工先解决，其次是美容美发组组长、店长，这样可以为经理解决留有充分的余地。难以解决的问题，向经理汇报。

五、经理要最终解决问题。

活动总结

活动结束后，要进行总结。全员参加，作好记录。从可行性、效果、人员组织、准备、实施、调控等各方面进行总结。找出不足之处，积累经验，为下次活动打下良好基础。

其他

该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

- 一、10：30，锣鼓表演
- 二、10：40，主持人开场白，美容院简介，活动内容简介。
- 三、10：45，美容院经理讲话
- 四、10：50，歌手表演。
- 五、11：00，观众参与游戏。（绕口令，3~5人，如：“灰化肥化灰”多者胜，参与者发纪念品，胜者多发）
- 六、11：15，舞蹈表演
- 七、11：25，歌手表演。
- 八、11：35，员工表演节目，自我推荐。
- 九、11：50，舞蹈表演。
- 十、12：00观众参与游戏。（6~8人左右，接成语或词，淘汰到最后一名发奖品）
- 十一、12：20歌手表演。
- 十二、12：30，活动结束，锣鼓表演

注意事项：

- 一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。
- 二、根据现场情况，对节目进行调整。

美容院做活动方案文字版篇二

情意无价，爱在七夕

二、活动时间

20__年x月x日-x月x日

三、活动对象

美容院加盟店的新老顾客及男朋友(丈夫)

四、活动目的

- 1、借势七夕情人节为美容院增加客源。
- 2、通过七夕活动的宣传，加深周边的消费者们对自己美容院的印象，以此达到品牌宣传的作用。
- 3、通过七夕活动回馈老顾客，达到留客的目的。

五、活动宣传

- 1、宣传时间：活动前5天；

六、活动内容

在20__年x月x日至x月x日下午16：00期间，所有女性均可领取最佳情话评选券一张，只要自己的男友、丈夫在活动期间写下对自己的情话誓言，并将这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，即可获赠美容院送出的价值299元体验券及199元代金券一张，还可以参与抽奖，获取精美礼品。

x月x日下午17：00时揭晓评选结果，评比“最动人情话奖”，

“最创意情话奖”，“最幽默情话奖”等3个奖项，获奖者可获赠免费情侣电影套票及任何美容项目七折。

七、活动注意事项

1、七夕宣传单，宣传语要有感染力和煽动力

所以在设计宣传语的时候七夕是属于情侣的节日，在主题上务必做到最合理，最浪漫，最体贴，以此先打动女性，再通过女性的感召力带动男性的积极参与。在设计宣传单、宣传语时可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

2、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家“伺机而动”。一般来说，节日前一个星期，美容院最好不要做太大的促销活动，以免让七夕活动的流量提前消耗。

3、活动宣传方式要全面

互联网时代，不仅传统的宣传方式要做，自媒体平台，微信公众号等推广资源一定要加以利用，你一篇高质量的七夕活动推文就能代替高额的广告费。

美容院做活动方案文字版篇三

1、推广新服务项目

2、提升销量

3、提升美容院外在形象。

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、丽人月套餐活动一：

价 格500

赠送护理 1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元护肤品。

后期优惠 1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐活动二：

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元护肤品。

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套餐活动：

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）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行护肤品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售护肤品和月卡、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，迅速销售护肤品。

(略)

事前准备：

- 1、店内：护肤品展示台、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、护肤品的培训：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

美容院做活动方案文字版篇四

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意火爆”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用,因为那是“借”,这是“送”,在人际关系中差别大了),你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数,对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用,象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加,而老会员也会带来新消费。

一个不可否认的事实是,当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中,而他们往往对自己关爱或心宜的女士是很舍得付出的,尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心宜的女性的最佳礼品加以推广(当然,必须将此项目适当包装、宣传),这样一来扩大了顾客群与现金流,而且你会发现,只要推销的人员和方法合适,这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来,选取其中每个行业中合适的.一家组成一个商业同盟(最好离现在的两个美容店不要太远),顾客只要成为其中一家成员的会员,就是整个联盟商家所有成员的会员,享有联盟成员所提供的各项优惠等,类似于各种银行信用卡的作用,但不同于银行信用卡的泛泛而成,更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源,扩大准顾客群,长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇,但在多个城市及行业运作结果看却很有效,而且不同的人运作的特色会各不同。

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动,开始发动老会员带领亲人、朋友参加,慢慢扩大范围,形成口碑传播,在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念,这样可以扩大新客户群,增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

美容院做活动方案文字版篇五

浪漫相约，情定七夕

20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

(2) 活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度；

(3) 增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

(1) 活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满xx元，则可以免费得到美容院赠送的价值xx元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2) 举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期间从中抽出_对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3) 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xx元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传；当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的’宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1) 促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等；

(2) 美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等；

(3) 联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。

美容院做活动方案文字版篇六

提起美容院开业策划方案这个话题时，相信会让不少经营者感到头痛吧。一家美容院从选址到装修可谓是做足了准备工作，那么开业策划更是最重要的一点。只要在开业之期打响美容院知名度，那么后期才能吸引更多的客源，提高美容院的营业额。但是对于一些缺少经验的创业者来说，应该如何做好美容院开业策划方案呢？下面小编为大家整理出以下几点，希望能给各位带来一定的帮助。

第一：既然是开业那么一定要营造出喜庆的气氛，让整个场面看上去非常的隆重。美容院开业策划首先离不开的就是现场的布置，比如庆典上的搭配，整体会场的设备摆放让顾客走过美容院都能被眼前的色彩给诱惑住，让美容院开业现场显得更加隆重、大气。

第二：要想让美容院在开业当天拥有更多的顾客，就要在前期做足准备工作。在美容院开业的前几天，可以招聘一些美容师在周边进行广告单页的发放，在显眼的地方贴上一些广告图，提高美容院的曝光率。只有让更多的人知道美容院的存在，才能赢得更多顾客。

第三：美容院开业一定要做好策划方案，让进店的顾客都能感受到美容院开业有优惠这处，同时也要保证美容院盈利。

以下就是伊姿贝尔开业策划方案：

1、开业当天美容院进行锣鼓表演，在店面门口摆满热气球，让现场的气氛更加充足一些。那么开业的主题可以用“开业庆典，优惠多多”，然后用上横幅方式挂在店面门口。

2、开业活动：凡事进店消费满多少金额的顾客即可免费活动会员卡一张，享受88折的会员价。

3、凡事今天到店消费的顾客都有机会获得精美的礼品一份，礼品可以送补水美白面膜附加一张美容院的代金券，这样能够促进顾客下次再来消费。

第四：美容院开业策划是一项非常重要的工作，如果在没有充分准备的情况下，不可随意开业。一场开业策划如果没有做好，很有可能影响到美容院后期的业绩，让美容院的知名度大幅度的降低。当开业结束后美容院需要做的，就是对会员进行售后服务工作。对登记会员的客户，进行定期的电话回访，拉近彼此之间的关系，让她们能够成为美容院的第一批忠实顾客。后期有新项目以及产品更新时，及时的对顾客进行通知。让美容院的牌能够得到顾客的信赖，让美容院开业策划做的更完美。

美容院做活动方案文字版篇七

一年一度牛郎织女相会的日子就要来临，在这样温馨浪漫的节日中。又是美容院促销活动开展的大好日子，不少女性消费者在七夕情人节来临之际，都会选择做一些自己喜欢做的事情。所以根据消费者这样的心理，美容院加盟店不妨推出以“媲美织女”为主题的促销活动。

你比织女更美丽&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xx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。

4. 联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能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xx月xx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1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选情话评选券一张，选出自己认为最动

人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

1. 在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动结束后并给与响应的奖惩。

2. 对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。

3. 美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同胞们。

美容院做活动方案文字版篇八

活动时间：5月1日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：既然劳动节小长假，在美容院内不妨举办一个“劳动节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好想大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者

准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

5月1日劳动节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将劳动节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容院做活动方案文字版篇九

篇一

活动主题：

11.11美容院打折狂欢节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动目的：

- 1、美容院希望通过“双11”能够创造更多的消费，提高营业额。
- 2、更大程度拉近顾客对美容院的信任，来促进双方之间的感情交流。
- 3、巩固老顾客，拓展新客源。
- 4、提升美容院的服务、产品、员工的形象。

活动主要内容：

活动一：要爱要爱，请大声说出来。

要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不妨通过美容院“红娘”来帮你搭线吧。

美容院在“双11”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双11”活动当天在美容院消费满212元的顾客，就可以获得美容院红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：美容卡充500，送500。

不妨在双11活动中，美容院可以为顾客推出“美容卡充500，送500”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充美容卡的使用率。

想要在11月11日获得美容卡充500送500的好福利，不妨早点来美容院。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

篇二

活动主题：

美容院与你共度光棍节

活动时间：

20xx年11月08日-11日

活动对象：

所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

活动内容：

- 1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。
- 2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以

直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

活动注意事项：

- 1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。
- 2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

美容院做活动方案文字版篇十

你的青春，我的快乐

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源
- 2、巩固美容院老顾客
- 3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年x月x—20xx年x月x日

所有女性顾客

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。
- 3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。
- 4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。

5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。

6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

1、活动宣传时间□20xx年x月x日——x月x日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

备注：此方案仅供参考，由普丽缇莎编辑整理，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。