

最新针对美容院身体套盒的活动 美容院的促销活动方案(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

针对美容院身体套盒的活动篇一

美容院是为人们提供美容护理、皮肤保健、水疗等内容的美容服务场所。下面是有美容院的促销活动方案，欢迎参阅。

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。喜欢就请关注吧(点击右上角“关注”)。

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：快乐猪年，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。

1. 活动日期：20xx年12月1日至20xx年2月13日

2. 活动宗旨：

(1) 在圣诞，元旦旺季前，为回馈长久支持本店的顾客。

(2) 借此活动促成销售增长时间让顾客认同本店专业技术和服务；创造平均客单

消费高价战略。

(3) 通过本次活动促使全体员工同心协力，团结互助的精神得到凝聚和发挥。

(4) 创造达成个人和团队最好的业绩目标。

(5) 脱离竞争压力，稳定客群，拉开与竞争对手的距离。

(6) 立体造势，大量吸引人。

(7) 帮助员工认识到只有在贵宾卡的保护下，才会有真正的指定客回馈。只有大

量吸引顾客，才能稳定个人及店面的业绩基础。

(8) 帮助员工创造烫发，染发，护发，稳定客群，更好控制顾客消费周期。

(9) 激励团队以团队利益为出发点，营造!“比，学，赶，帮”气氛。

(10) 争当“服务天使”“技术能手”，“进步员工”的先进荣誉福利并举。

3. 活动内容:

(1) 对外以3或2折来吸引客群，以韩国健康磁疗烫大酬宾，创造大客群。

(2) 内部设定烫发套餐，剪发卡销售责任目标数。创造高单价高额业绩。

(3) 规定员工贵宾卡销售责任数，奖罚并举。

(4) 凡活动期间来店烫发一律可享受全能浪漫无损3或2折。

(5) 凡活动期间来店进行消费的顾客，都可以免费使用本发型设计软件进行设计

大头贴设计或免费进行发型设计6个发型。

其实很多顾客都想看看自己设计为其它发型如何?如免费给顾客设计发型，也是一个很好的方法，这样也是其它美发店没有的。

(6) 凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

a 套韩国健康磁疗烫原价ss元 靚点染发原价xx元。姜疗倒膜原价xxx元套餐优惠。

b 套韩国健康磁疗烫原价x x元 姜疗护发原价x x元套餐优惠膜一次。凡在当日购买贵宾客人，可购买靓点青春染发，只需花x x元一(不含洗 剪吹，有效期限截止年月 日)

4. 活动前的准备

(1) 进行活动前人员动员:告诉活动内容，做到人人皆知。

(2) 准备好活动需要的各种产品，不要到时顾客来多了，却没有产品。

(3) 最为重要的一招就是活动前造势，造势将会对活动的成功起决定作用，具体

看看如何造势：

a 拉条幅：看起来简单，但一定要做。

b 店内树立节目的氛围，让顾客一进来就有过节的感觉。

c 员工着装：员工着装一定要给顾客喜庆欢乐的感觉，不要还是老一套服装。

(4) 最利害一招：就是短信群告诉你的老顾客或直接打电话给顾客，告诉活动内容，时间等。本人认为短信更好些，因为短信不管如何，一旦发到顾客手上，他一定会看，而电话就不同了，可接可不接，而且短信便宜。

5. 顾客利益

(1) 提供顾客正确烫发观念认识天然植物完美无损烫发概念(都有客人)

(2) 让顾客感受到高品质，高质量，低消费的现实。（物美价廉）

(3) 让顾客得到信任，安心，满意的服务。（热情，主动，舒适）

4) 享受超低价格，超值服务。

6. 员工利益

(1) 吸引更多客源，提高客均销售价。

(2) 提高员工服务，销售技巧与口才更好发挥。

(3) 促使员工更多接触，服务于客人，并能将所学知识发挥出来。提高自信心，增加指定客。

(4) 提高本店整体工作效率，促进团结，消化矛盾，共创未来。

(5) 借广告发放宣传之机，锻炼员工胆识，认识创造新客群是不易，则应珍惜客源；更应做好服务。

(6) 提高员工收入。

6. 活动前布置执行要点：

(1) 对员工推销“全能浪漫无损烫”及烫后护理的完美无损烫发观念，并提前做好技术服务教育。

(2) 检查落实广告的布置及技术质量，服务语术，沟通训练是否到位。

(3) 员工照片及业绩展示牌(每日战报用)二天工作期(月 日完成)。

(4) 顾客资料整理. 电话通知客人, 三天工作期(月 日完成)

(5) 广告发放(店内)期前三天展开(月 日完成)

(6) 发型师可控客人由四天前通知。

(7) 圣诞树及圣诞画在活动前一天布置完毕。

(8) a□店内销售语术形成文字。

(一) 剪发怎样说成“韩国健康磁疗烫”。

(二) 烫发顾客怎样说成“完美烫染”。

(三) 染发顾客如何元加一个挑染色。

(四) 如何让顾客购买“剪发卡”。

(五) 如何让顾客购买产品：

b□广告发放语术训练。

c□冷烫技术训练。

d□染发技术训练c

e□护发技术训练。

f□统一问候客人语术。

g□20xx年最新发型发表(布置店堂的挂画下, 喷写圣诞快乐)

(9) 店外广告(写真, 喷绘)发布 月 日完成

7. 美丽卡发放 月 日完成

8. 纸巾发放 月 日完成

9. 海报贴 月 日完成

10. 每日早会检查前一天状况，布置当日工作

11. 奖罚方法：

(1) 此活动以业绩达成数的结果为比赛基础。

a□发型师套餐达成及业绩目标达成数

b□助理贵宾卡，护发达成数及业绩目标完美数

第一周比赛周冠军(奖现金)

第二周比赛周冠军与员工互相挑战(奖剪刀)

第三周比赛周冠军与挑战数竞争(输者请客)

第四周比赛周冠军十月冠军(奖现金)

c□活动前三天：宣传并开始比赛

例：发型师本月售套任务是每人100套，完成后另奖200元□
1号发型师本月实际完成200套。完成数除以目标数等于完成率□
1号发型师本月应得奖金400元。中小工同上只是降低讲法奖
罚数，未达到目标按奖金比率罚款。

12□活动总结

(1) 活动反馈

多美发店把活动进行完后，就完了，其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：很多美发店同行都给我们的顾客办有储值会员卡，当客人消费完后，如果再有一条消费短信告诉他，人家会觉得这个店消费透明，公正，会加大下次消费。

c□电话联系：电话联系虽然麻烦，但如何是你的重要顾客，一定采用电话联系，因为电话联系更加亲近。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。

b□每个员工写活动总结：现在人越来越不习惯写字，写总结有利于思维训练。

活动主题：“五一，让您的美丽充分展示”

活动日期：4.29-5.5，一周的时间（注：活动一般不要做的太长）

活动目的：

c.让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假七天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满 178 送面值为18元的代金券 ， 消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元” = “88 元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加 51 元可购买原价88元的产品。

美容院

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元(一个仅限一次)

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

活动的宣传：

a.最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用的短信功能. 所以，还没开通短信功能的朋友请迅速开通，量大从优哟。

b.宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少. 打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

活动结束：

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉满意后必须转卡。

限时限量来体现机会。

针对美容院身体套盒的活动篇二

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

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。

更多相关热门文章推荐阅读：

1. 机关单位八一建军节活动方案
2. 最新酒吧七夕情人节活动方案
3. 旅游景区七夕活动策划方案
4. 20喜迎杭州g20峰会工作方案
5. 学校暑假读书活动策划方案
6. 学校八一建军节活动方案
7. 街道全民健身日活动方案
8. 八一建军节战友聚会活动方案
9. 社区街道八一建军节活动方案

针对美容院身体套盒的活动篇三

随着市场经济的发展及人民生活和消费水平的提高，超市已经成为社会上不可缺少的一个行业，与人民大众的生活关系也越发的密切。大大小小的超市也争先恐后的出现在市场上，因而增加了各大超市间的竞争。

为感谢广大消费者一直以来对家乐超市的支持，家乐超市在国庆七天进行优惠活动。活动期间部分商品打折出售，还有买多赠送的活动。

本次活动本着以“欢度国庆 感恩回馈 真情放送”为原则，让广大消费者在超市购物买的放心，用的放心。

促销活动内容

活动一：商品优惠

(1)活动期间超市部分商品优惠出售，同时部分商品采取买三赠一，买五赠一的优惠。例：凡一次性购买五袋方便面者，即可获得火腿肠或者榨菜，让消费者的伙食不再单调。

(2)与生产厂家协商，采取买一赠一的销售方式，对部分商品进行促销(例如买洗发水送护发素等)，这样生产厂家既可以增加知名度，超市也可以在促销中吸引消费者，增加消费者对超市的认可度和关注。

(3)快乐竞答：凡购买参加活动的顾客，可有机会参加有奖竞猜活动。活动主办方在活动前准备好问题，内容涉及娱乐、时政等多方面。参加竞猜的顾客在题库中任意挑选一道题目，答对者有机会得到精美小礼物一份。

(4)有福同享：在上一环节答对题目的顾客可选择另一名顾客同时进行下一环节，如能再次获胜，两人同时得到一份精美礼品。

(5)活动意义：此次促销活动主要通过丰富多彩的活动组织，从而吸引顾客与顾客间建立信任度，消费者将更倾向于去家乐超市购买商品。

活动二：推行会员制

(1)活动目的：由于家乐超市之前已经推出会员卡制度，所以对于已经拥有会员卡的消费者的优惠幅度将会更大。同时推出一项新业务，消费者可以预存消费金额，通过消费者预存

消费额赠送一定金额的方法吸引顾客，让顾客感受的“加”的温暖与实惠，从而提升超市的顾客回头率，提高超市收入。

(2)对于没有办理会员卡的顾客，在活动期间可以优惠办理。

一次性消费300元，可办理会员卡一张，每人限办一张。持会员卡在超市购物，可享受店内某些商品购物折扣优惠，并获得相应积点，优惠幅度详见店内各品牌明示(特价、特卖商品除外)。积点可反礼、不定期满额赠礼。

使用须知

1. 本卡是您尊贵身份的象征；
2. 本卡可充值消费；
3. 凭此卡在家乐超市消费可享受会员价优惠；
4. 结转前请出示此卡，享受专属会员价；
5. 持卡可享受超市为会员准备的一切会员礼遇；
6. 此卡只限本超市使用；
7. 此卡不挂失、不兑现、请妥善保管；8本超市保留此卡在法律允许范围内的一切解释权！

预期效果分析

通过这次以“欢度国庆，真情放送”为主题的营销活动，主要塑造家乐品牌，使本地的消费者认同家乐，并且喜欢家乐，提高家乐的美誉度与信任度，从而建立北辰市场稳固基础。同时此次活动采用不同形式使参与活动的消费者享受到活动的多样化与丰富化，有利于家乐超市稳固好客源，进一步保持营业额的稳步提升。促销活动从实际活动中对消费者进行

心理干预，使得其提高对家乐的赞誉。最后活动将会员制度作为家乐超市以后长期经营的份额手段，以求长远发展。不仅赢得较高的美誉度，同时也拉住了客源，做到了一举两得。同时，此次活动以“欢度国庆，真情放送”为主题，从各个超市的销售市场来看，能够抢占先机，进而提高家乐在北辰的市场份额。

安全预案：

1. 活动安全组在活动前安排好安检人员，活动中要有专人不定时安检，对活动中存在的安全隐患要立即排除，对于不能排除的安全隐患要迅速向组委会报告，宣布活动暂停。
2. 活动安全组要组织好工作人员不断地对电路进行维护与管理，一旦发现电路上出现安全隐患有权停止一切活动。

支出与收入预计

活动所需物品：5000

优惠让利支出：小于10000元 活动纯收入：大于100000元

针对美容院身体套盒的活动篇四

以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝七夕情人节的到来，本店推出“美丽情人节”活动，七夕当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！

折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以七夕美容院活动以折扣为主是最容易且最快被消费者接受的。

二、卡式促销

以“你在我心中是最美!”为美容院七夕情人节主题展开，凡在七夕情人节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。

卡式促销法美容院屡试不爽，而在七夕情人节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在七夕情人节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

三、消费即送

以“xxx美容院陪你一起过情人节!”为主题展开，规定凡是七夕当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份!

这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是七夕当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇(如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等)。

四、七夕主题大赛

以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在七夕情人节当日，情侣免费报名参加xx美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份!(套餐内容可根据美容院的实际情况拟定)

这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在七夕情人节期间挖掘不少潜在客户。

五、积分促销

凡是美容院老客户在七夕情人节当日到店消费满10元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在七夕情人节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。

美容院在七夕情人节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠xx礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

以上五大七夕美容院活动方案仅供美容院参考，赶紧抓住七夕情人节商机，好好的抓住顾客的心吧！

更多

针对美容院身体套盒的活动篇五

20xx年美容院七夕情人节促销活动方案活动目的.：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：

20xx年x月xx日~xx日。

活动地点：

美甲店。

活动对象：

20~50岁的时尚女性消费者。

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。最好能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘范文九九网等等(附图片)。

或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售

技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势。