

# 十一美容院活动方案(实用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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 十一美容院活动方案篇一

美容院是一个很吸引女性的地方，双十一就要来了，下面小编整理了美容院双十一活动方案，欢迎阅读！

要抓住时机，结合特色节日，或联系当时气候，推出诱人的促销方案，就是顾客盼望已久得到的服务项目的超值套餐。要把握促销的科学性，就是要为顾客考虑很实惠的东西。

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，有些美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

光棍节，我们让你不孤单

xx年11月1日~11月11日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官方网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

- 2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

- 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。

又逢一年双十一，各大商家都将目光的投向了大市场，尤其是在淘宝大力推广双十一秒杀活动以后，不少电商迅速把握商机，为自己挣得了不少的财富。到了双十一，美容院自然也是少不了劲爆的促销活动方案。接下来我们就一起来看看2019年双十一，要怎么开展美容院促销活动。

“双十一”又名“光棍节”，发展至今已经成为广大青年消费者的购物狂欢节，就是一些已经有家室的人，听到“双十一”马上想到的就是“要赶紧购物了”，她们甚至会将自己的购物计划一再推迟，就为了在双十一活动期间能够享受到消费的快感。当越来越多的消费者满怀期待盼望着双十一的来到，美容院要赶紧推出相应的促销活动了。

临近双十一活动，天气变得越来越干燥，早晚温差比较大，人群中出现了一些对气候产生不良反应的现象。因此，美容院在推出双十一活动的时候，要结合环境因素进行考虑，除了要考虑顾客需要的补水和保湿的项目以外，还要为顾客准备防晒修复的促销活动。利用双十一这个消费者狂欢购物的契机，为美容院拓客做充足准备的同时，短时间内提升美容院的销售业绩。

### 美容院新老顾客(主要针对单身女性消费者)

通过美容院推出的双十一促销活动，让女性消费者感受到来自美容院真诚的关怀，并享受到美容院提供的体验优惠。通过为女性消费者制定的保养措施，帮助女性消费者在这个十一月，尽显女性魅力和风采。在满足顾客消费需求的同时，提升顾客到店消费的成功率。

在前期宣传的时候，将这个劲爆的消息通过各种渠道散布出去，表示在双十一活动当天，进店现金消费的顾客，她们手中的百元人民币的编号上若带有数字1，那么这张人民币将当作110元的面值来试用。当顾客听到这个消息的时候，想到100能够在消费的时候变成110，顾客会去和自己的好友换人民币，甚至是去银行柜台换，这样一来就在无形之中为美容院进行宣传。

在活动期间，进店消费的顾客在消费金额达到某个特定数值的时候，如果顾客愿意在消费金额的基础上加一元钱，就能享受指定的美容院产品或者美容院项目的超低折扣。比方说顾客在美容院消费了全套脸部项目，在结算时，顾客可以在此基础上加一元就能以半价拿到面部保湿护理面膜一套。这对顾客来说是一个很不错的选择哦！

## 十一美容院活动方案篇二

20xx.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？

如果20xx是世界末日□20xx.11.11是上苍额外送给你的一个光棍节你打算怎么过？相信每个“光光”者都有共同的.心愿，就是——“脱光”计划，我要告别单身啦！

- 1、借“世纪光棍节”为营销事件，最大限度的瓜分市场的占有率，提升整体的销售业绩。
- 2、采用“脱光计划”让新、老顾客积极参，形成良好的互动体系。
- 3、提升美容院在业内的口碑和在消费者心中的品牌高度及影响力，从而提升知名度、美誉度。

口号：世界末日，我们在一起吧！

20xx年11月11日

xx美容院

- 1、脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由盛世名媛美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必

须同行到美容院才能领取礼品。

2、脱光计划二：光光pk情敌，以一敌众，告别单身！

产品□xx会员卡原价xx元秒杀价xx元/张

3、脱光计划三：用xx元俘获芳心

活动期间在盛世名媛美容院消费了xx元以上的消费者，即可享受玫瑰花一束，赶紧送给ta吧！

4、脱光计划四：两个人的幸福一生一世的守护！

女人想要人陪，而男人则渴望理解。其实-----两个人的幸福，需要一生一世的守护。我们倾心打造了这一系列光棍美容套餐，让光棍们享受华丽的爱情！

现场布置□20xx年11.10下午5点前布置好。

准备工作□20xx年11.10按照“脱光计划”准备好道具，理清环节。

现场目的□20xx年11.11，9：00开始，以品牌明确、刺激消费者购买欲望为中心进行活动(对象：所有消费者)

项目用途数量单价(元)总额(元)备注

美容院准备奖品数量□xx/(单价)

玫瑰花□xx/(单价)束

计划188会员卡□xx/(单价)张

宣传单□xx/((单价)张

合计□xx(元)

## 十一美容院活动方案篇三

- 1、借“世纪光棍节”为营销事件，最大限度的瓜分市场的占有率，提升整体的销售业绩。
- 2、采用“脱光计划”让新、老顾客积极参，形成良好的互动体系。
- 3、提升美容院在业内的口碑和在消费者心中的品牌高度及影响力，从而提升知名度、美誉度。

口号：世界末日，我们在一起吧！

20xx年11月11日

xx美容院

### 1、脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由盛世名媛美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

### 2、脱光计划二：光光pk情敌，以一敌众，告别单身！

产品□xx会员卡原价xx元秒杀价xx元/张

### 3、脱光计划三：用xx元俘获芳心

活动期间在盛世名媛美容院消费了xx元以上的消费者，即可享受玫瑰花一束，赶紧送给ta吧！

### 4、脱光计划四：两个人的幸福一生一世的守护！

女人想要人陪，而男人则渴望理解。其实——两个人的幸福，需要一生一世的守护。我们倾心打造了这一系列光棍美容套餐，让光棍们享受华丽的爱情！

现场布置□20xx年11.10下午5点前布置好。

准备工作□20xx年11.10按照“脱光计划”准备好道具，理清环节。

现场目的□20xx年11.11，9：00开始，以品牌明确、刺激消费者购买欲望为中心进行活动(对象：所有消费者)

项目用途数量单价(元)总额(元)备注

美容院准备奖品数量□xx/(单价)

玫瑰花□xx/(单价)束

计划188会员卡□xx/(单价)张

宣传单□xx/((单价)张

合计□xx(元)

## 十一美容院活动方案篇四

20xx年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有脱光计划，告别单身。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

大声告诉你心仪ta

20xx年11月11日

年龄在18-40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个光棍节联谊，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。

活动方案一：好像大声说喜欢你

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



在20xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。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。

将光棍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。

## 十一美容院活动方案篇五

11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？相信每个光光者都有共同的心愿，就是脱光计划，我要告别单身啦！

1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的光棍节联谊活动中寻找到自己心仪的对象。

2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。

3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩

4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

光棍节大声说出你心仪的他/她！

xx年11月11日

xxx美容院

单身男女朋友（年龄在18-45岁）、美容院顾客

脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加脱光表白环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由xxx美容院提供的价值xx元的xx□产品或项目套餐或饰品），抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

脱光计划二：百分百有奖促销

在xx年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖；同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。