

美容院中秋活动方案(优质5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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

美容院中秋活动方案篇一

活动时间□20xx年5月1日——5月7日

活动资料：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、完美价期、任您挑选

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

- 1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每一天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店在五一期间特此推出了一些顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护的美容套餐，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。次套餐只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

5月1日“五一劳动餐”经络减肥系列

5月2日“开锣首席餐”补水护理系列

5月3日“玩美情绪餐”抗敏护理系列

5月4日“时尚青年餐”营养护理系列

5月5日“青春飞扬餐”美白护理系列

5月6日“开心玩转餐”休闲护理系列

5月7日“归心似箭餐”调理脾胃系列

2、开锣时刻、争分夺秒

实质是限时抢购，在每一天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分推荐每一天每时段抢购产品、套装、课程都具有实用性、独特性，能够让消费者产生消费欲望。

3、完美价期、任您挑选

为了提升美容院的人气、特在5月6日，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场美容单品拍卖会两折起拍。

美容院中秋活动方案篇二

七夕情人节欢乐行，重金礼品大回馈！

二、促销目的

- 1、利用节日促销，刺激顾客消费，增加美容院年末销售业绩。
- 2、通过促销活动，维护老顾客，拓展新顾客。
- 3、进一步增进与顾客之间的感情，从而提高客户的忠诚度。
- 4、提高美容院的实力品牌。

三、促销时间

20xx年__月__日—__月__日

四、促销对象

美容院新老顾客

五、促销形式

换购+抽奖+情感

六、促销内容

1、“感恩黄金卡”促销

在七夕情人节活动期间，老会员顾客均可获得美容院的“感恩黄金卡”一张，该卡可以享受8.8%的优惠。此外，在活动期间凭此卡面值金额在美容院可换购相应的消费金额。

2、空瓶折扣优惠促销

相信很多老顾客在美容院购买了一些产品，对于那些使用后的空瓶，美容院推出空瓶回收利用的优惠活动，比如，一个空瓶可以获九折优惠。两个空瓶可获八五折优惠，这样以此类推的换购促销。

七、促销注意事项

1、美容院在活动促销前，可以在店外悬挂横幅，请美容师派发活动单张，或者打电话预告老顾客等形式进行推广促销。

2、给各个美容师制定销售目标，并安排好相应任务，活动结束后按照达标率给予相应的奖金。

美容院中秋活动方案篇三

爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女?北京美容院在开业2周年之际，特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

二、活动目标

- 1、现金目标每个店是30万
- 2、希望疗程卡的转会员卡
- 3、吸引一些新的客人加入

三、活动主题

美从“心”开始

四、活动时间安排

(一)活动准备阶段

这个阶段就是宣传。目的是为了所有会员与疗程卡员都知道这个庆典活动。通过店外的pop海报来宣传这个店庆活动。活动准备阶段的主要事项安排：

- 1、活动时间的安排
- 2、活动场地的确定
- 3、确定参加的会员名单
- 4、活动所需要的物品

(二)活动实施阶段

下午：2：00-5：00

2、活动地点：普丽缇莎武汉sogo店

3、活动方式：自愿

五. 活动程序：

1、主持人开幕

2、经理上台演讲

3、节目表演

4、有关美容知识讲座。

1)什么是美？

2)什么是美容？

3)如何保养？

从心告诉会员们，什么是美。应该从哪些方面去注意去保养。这样就会让会员们受益匪浅。(美容知识的保养的内容由美容院自己选择，但是这个内容直接决定了以后的营业额)

5、中午的营养午餐

6、中午休息时间会员们可以相互交流美容保养的心得。

7、下午2点开始美容的课程。包括动作，知识，生活方面的美容。

8、会员的福利与优惠的说明

9、感谢词

10、结束

六、经费的预算

经费的预算包括了资料的打印费，海报、横幅的制作费等等。

打印费：50元

海报制作费：200元

横幅的制作费： $2*80=160$ 元

中餐：1000元

总计：1410元

美容院中秋活动方案篇四

活动的目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提升销量
- 3、提升美容院外在形象。

活动的主题：

共同迎接新的一天

活动的内容：

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）。

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。

活动的预算

(略)

活动的执行

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

美容院中秋活动方案篇五

这种促销方法通常是由美容院连锁机构推出。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。

b.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，这就很有宣传效用了。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.

c.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，因此对促销活动内容记忆深刻.而且建议在美容院管理软件里发，这样，既方便，也实惠，更加增添了美容院的档次.

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](#)