

# 美容店的促销方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

## 美容店的促销方案篇一

活动目的：

1稳定老顾客2发展新顾客3提高\_美容院在该地区的知名度

活动要求：

打算5000元\_货品作活动用(公司送出10套内衣)

活动时间：

4月20日(促销时间：4月20日dd5月1日)

活动流程：

一邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

二会议流程[(18[30dd21[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20\_\_年对\_美容院赋予的支持消费的忠实朋友\_\_\_\_  
特奖大礼一份\_\_\_\_;凡是\_美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_\_\_(请第二天到\_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爱的美容师自己在美容院得到的欢乐帮助)

6) 内衣秀

7) \_协会会长隆重推举\_产品

8) \_美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9) 公布促销时间, 欢迎到\_美容院咨询10) 表演舞蹈, 公布晚会结束。

三促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案, 促成消费

四美容院须做的工作

1准确统计顾客人数印发邀请函确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 1617日白天再发邀请, 并告知公司)

2租会场(ok厅饭厅均可, 可以割据实际人数定)布置会场(音响座位盘果横幅气球等)水果糕点及奖品的打算附: 奖品送出对象: 1) 20\_\_年消费支持的两个朋友价值200-300元(现场发奖)2) 新老顾客送礼物一份价值在5dd10元间(会后三天内到美容院发)

3印刷5.1活动方案, 现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4老板打算讲话稿(主要是感谢词可以举列子比如和那些客人

建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前打算好，要熟悉稿子)

5安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好\_产品效果好老板好喜爱的美容师自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前打算好，确保到会场)。

6美容院排练好[感恩的心]，给客人发邀请函，介绍会员制(必须19日前做好)。

7会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。

9内衣秀表演(找两个人确定下来19日前打算好)

10确保货物内衣气球等物品到位。

## 美容店的促销方案篇二

活动时间：20\_\_年元月1日~元月3日

活动方案一：最专业的美容老师

1. 聘请专家做促销。利用专家做促销是最容易打动顾客的一种销售模式。元旦三天假日将聘请专家授课，并且采取饥饿营销的模式，只能预约不能临时报名。这也是为了显示专家的尊贵，另外也是保证参加会议的人数。专家授课内容，为大家接受美容化妆的知识，包括中医养生、形象设计、化妆造型等。

2. 健身塑形活动。冬天是最容易长膘和藏肉的季节，自然面对即将要见亲朋好友。自己如果体型走样了又怎么能够说得过去，所以在美容院中策划健身塑形活动是再好不过的项目了。同样也是聘请专业的塑形按摩培训师，现场讲授和教学冬季如何健身素塑形。

### 活动方案二：真情回馈消费者

1. 凡是在元旦期间前100名进店消费的顾客，就可以直接获得由美容院派送的美容院元旦感恩大礼包。高档美容护理产品，市场价值20\_\_元。

2. 元旦三天乐，这三天进店消费的会员，只要凭借着会员卡，消费买单在前台可以领取一份精美小礼品。

3. 活动促销期间，只要持有普丽缇莎会员vip卡，就可以享受美容院五折特价项目、产品的优惠活动方案。

### 活动方案三：元旦促销送好礼

只要在美容院内累计消费满1000元，即可获赠美容院20\_\_年vip会员卡一张。并且当日消费，可以享受双倍积分，并且赠送美容院100元现金券一张，随意够买店内心仪美容院产品。

### 促销方案美容店促销实用方案大全

## 美容店的促销方案篇三

### 利用开业优惠吸引客户

开发新客户对于新开的汽车美容店尤为重要，应充分利用开业的大好时机，采取各种优惠措施吸引客户。根据不同服务对象，其公关策略是：

(1)对于各级政府机关、团体及各种企事业单位的公务车，汽车美容店可以直接与公务车较多的单位联系，向他们发出参加开业酬宾的邀请函和临时贵宾卡，并规定凡在试营业期间和开业当天到美容店进行汽车美容养护和客人可以获得特别的优惠，并可获得有效期为1年以上的贵宾卡，邀请函中应注明开业以后不再发放同等优惠和更优惠的消费卡，为了信守承诺，开业以后再次发放优惠卡时，优惠幅度应低于开业前发出的优惠卡，若优惠幅度高于开业前发出的优惠卡，应作出特别说明。

(2)对于私家车一般通过直接向车主发放优惠卡和邀请函的方式，比如直接到居民住宅小区向居民投放优惠卡、邀请函，或到小区停车场将优惠卡、邀请函置于车上。也可以通过私家车拥有率较高的单位向车主发放优惠卡、邀请函。

(3)美容店还可以委托附近的加油站以发放小礼品的方式还将夹带优惠卡、邀请函，或派专人到繁华地段的商业区向过往行人散发优惠卡、邀请函。

## 利用汽车销售商争取新客户

抓信客源的关键是在消费者购习汽车时就使之成为本汽车美容店的客户。具体的策略是：美容店与当地主要的汽车销售商建立战略合作关系，汽车销售商每卖出了一辆汽车就送一张会员卡，并且可以在不定一定期限内享受一次免费或特别的优惠服务，从而最大限度地吸引新增汽车用户。

## 转移其他汽车美容店客户

将其他汽车美容店客户转到自己店，难度要大过吸引新增汽车用户。促使其他汽车美容店的客户转移到自己店需要做很多工作，付出的代价也很大。首先，应对当地其他汽车美容的服务情况、客户等有所了解，然后分析这些汽车美容店的不足及其客户的真实需求。同时加强自己店的服务和管理，

保证其他汽车美容店的客户在自己店能够获得满意的服务。然后通过优惠活动、市场调查等与其他汽车美容店的客户进行接触，承诺只要这些客户用户其他汽车美容店发给的会员卡或优惠卡，就可以换取一张自己店的会员卡或优惠卡，并给予他们比原来常去的汽车美容店更多的优惠。

## 美容店的促销方案篇四

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假如不考虑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元假如购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，假如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503010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，假如消费40元，不找零，假如消费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，将卡片全部放入抽奖箱即可。

(6) 抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱，比如400张

卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一二等奖。

(7)假如不设大奖，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打算(1~2个，手操，合唱等)

## 美容店的促销方案篇五

活动主题：

喜迎元旦，好礼大派送

活动时间：

20xx年12月28日—20xx年1月5日



活动目的：

- 1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；
- 2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；
- 3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

活动内容：

### 一、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

### 二、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出“100元大变样”的促销活动，帮你打造一个最时尚的发型；该“100元大变样”项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

### 三、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

## 四、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

活动注意事项：

### (1) 信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

### (2) 活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

1. 小学生喜迎元旦活动方案
2. 元旦联欢晚会活动策划书
3. 元旦家电促销方案
4. 理发店元旦促销活动策划方案
5. 高中元旦晚会活动策划书
6. 企业元旦晚会策划书

7. 校园元旦晚会策划书

8. 2017大学生元旦晚会策划书