

# 开美容院方案有哪些(大全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，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 开美容院的方案有哪些篇一

医院设备注重使用的完整性和技术的先进性，是北京市引进国际最新一代顶尖屈光手术设备——飞秒激光的单位。医院拥有优越用人机制和条件吸引了国内众多著名的眼科教授、主任医师和中青年眼科博士前来我院为患者提供全方位高质量的服务。

未来在医学界有一个发展的必然趋势：那就是用光、电代替传统的手术刀，用安全的新型微创手术代替创伤和风险较大的传统手术，用精密的电脑手术代替稳定性较差的.手工手术。

用飞秒激光制作角膜瓣，仅需要按照医师设置参数进行激光扫描即可完成，这样就完全避免了操作机械角膜刀制作角膜瓣可能出现的各种瓣的异常，降低了医源性像差、交叉感染等并发症，安全性得到最大程度的提高。为了还您一双美丽的眼睛，为了感谢广大消费者的支持，我院在暑期推出民众眼科暑期个性化飞秒激光大优惠二选一活动：

凡活动期间预约并到民众眼科医院做个性化飞秒激光近视治疗手术的学生和老师：1、如不选择学生教师优惠，将获赠价值近4000元的ipad2平板电脑一部；2、如选择学生教师优惠，将享受学生教师优惠价，同时获赠：价值700元的“惊喜大礼包”！包括a]高档太阳镜一个b]电子秤一个c]小推车一个。活动期间民众眼科医院副院长肖月影将为您主刀！肖院长已

成功开展飞秒激光手术近8000例，曾为“神五”、“神六”“神七”航天科技功臣手术。我院拥有国际领先的设备，是北京飞秒治近视第一品牌！8000例飞秒手术为证，确保安全、高效！

注：1、学生和教师需凭学生证或教师证参加本次活动。2、民众眼科会员参与二选一活动，不能同时享受会员优惠。

## 开美容院的方案有哪些篇二

二、活动背景：

浓情五月，感恩母亲，我们在一起！

三、活动目的

1、推进亲子关系，促进家庭和谐！ 2、让学生学会感恩！ 3、让家长感受到孩子的成长！

四、活动时间：

4月25日—5月11日

五、参加人员：

1、本机构学员； 2、本机构学员家长； 3、本机构学员亲友；

六、活动目的

1、提高本机构的知名度，并最大范围地进行有效传播。

2、现场咨询，达到直接或间接报名。

3、通过活动，服务老生，从而促进暑假招生。

4、老生带新生，通过这个活动，让老生为我们的学校做转介绍，促进现场报名和活动后报名。

## 七、活动地点：

1、学校场地面积比较大的情况下，就选择在本机构；

2、场地受限的机构，可选择在离你的机构不远的小区广场或者公园。

## 八、活动内容

### （1）美丽妈妈摄影展：

通过这场活动，可以让我们的学员亲身体验摄影的乐趣，也营造了和谐快乐的家庭氛围，更加重要的是，让我们的学员重新定义美丽的意义；让学员更加懂得母亲的辛勤付出，让学员真正懂得如何去感恩母亲。

### （2）鲜花送母亲：

优秀学员，为他们的母亲送上鲜花，感谢妈妈的辛勤培育。

### （3）母亲生日，我送礼：

说明：在本机构的学员以及本机构学员所推荐的同学中，寻找38位出生于5月份的母亲，接受本机构送出的特殊礼品（生日蛋糕或别的礼品，具体看异业联盟）一份，并受邀参加本机构主办的“红5月，爱心献母亲”大型晚会。

### （4）母亲心愿，我来圆：

### （5）：惊喜大抽奖：

说明：母亲节当天（周日），所有参加活动的学员母亲及亲

友，都可参加惊喜抽奖。

## 九、异业联盟

2、花店，免费提供布置场地和送给母亲的鲜花；

3、蛋糕店；

4、女性服装店；

5、美容美发机构；

6、超市；

7、足浴城。

## 十、场地布置：

（1）本机构员工，条件允许的话，最好穿统一的工作服；

（2）做好宣传展板、及横幅，在现场设立咨询点，安排宣传咨询老师。

（3）提前估算出来参加活动的人数，备好礼品，保证每个参加的人都能得到礼品，包括家长以及非本校学生。

（4）提前准备好背景音乐，比如：《鲁冰花》、《妈妈的吻》等等。

（5）场地与物品准备：舞台部分做主要的装饰，突出节日气氛；晚会前一小时所需舞台设备（灯光、扩音设备、话筒），所有节目所需道具全部到位。灯光、音响等器械布置由专人负责（待定，熟悉灯光音响控制），在活动开始前将器械布置并调试好，整个活动期间还负责灯光音响的调控以及保护，活动结束后负责将器械运回原位。

## (6) 家长接待

### 十一、物资配备及人员安排

### 十二、母亲节活动结束后的跟单工作

此活动最终是要完成一个老带新的招生工作，教师对每个学生的情况掌握很重要，随后可依据实际情况邀请小朋友试听其喜欢的课程，逐渐使其了解学校，喜欢老师，进而报读。切忌要做好前期的沟通工作，不可目的性太强，起到一个春风化雨，润物无声的作用。

## 开美容院的方案有哪些篇三

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

### 美容院20xx年感恩答谢会

20xx年1月xx日至xx日

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客。
- 2、宣传单张及邀请函制作。

#### (一) 前期准备工作

- 1、主持词
- 2、美容院老板致词) (可加来宾领导讲话)

3、请柬、礼物（100余份）、请柬词活动流程卡。

4、美容院宣传片制作

5、各类人员的明确。（表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人）

6、场地相关事宜。（时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位）

7、时间衔接。（签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护）

8、节目准备。（美容院内部可出节目）

9、安全排查和安全评估

## （二）签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。（音乐根据来宾进场情况高低切换）

## （三）晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

## （四）美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束语，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

#### （五）文艺表演阶段——。员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

#### （六）开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

#### （七）聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的20xx周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！

## 开美容院的方案有哪些篇四

粽意香浓，情系万家

在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

20xx年6月17日~6月22日

凡是在活动期间进店消费的顾客朋友们，都能够参与包粽子比赛，并且顾客朋友都可以得到由美容院提供的精美礼品。

### 1. 与“粽”不同

学习包粽子，凡是在活动期间进店消费的顾客，都可以参与此次活动。现场准备好包粽子的原材料，邀请每日会包粽子的顾客参加。时间定在5点30分。不会包粽子的人，现场还有工作人员亲自教学。每一锅出炉的粽子评选出粽子，获得由美容院提供的价值5000块的美容院精品礼盒套装一份。

### 2. 端午送福献爱心

如何让美容院能够品牌名声能够最短时间有所提高，的方法必然就是举办公益活动。端午节是我国传统的节假日，也有一定的历史典故。而敬老也是我国传统美德，所以美容院在端午节期间，不妨联手一些品牌商家到敬老院中为老人们送福送健康。同时也为他们带去节日的祝福，送上香甜可口的粽子。还要为了突出美容院的优势，可以为敬老院的护理人员提供免费的按摩护理。

## 开美容院的方案有哪些篇五

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

## 二、活动主题

美容院20\_\_感恩答谢会

## 三、活动时间

20\_\_年1月\_\_日至\_\_日

## 四、宣传方式：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客。
- 2、宣传单张及邀请函制作。

## 五、活动流程及内容

### (一)前期准备工作

- 1、主持词
- 2、美容院老板致词)(可加来宾领导讲话)
- 3、请柬、礼物(100余份)、请柬词活动流程卡。
- 4、美容院宣传片制作
- 5、各类人员的明确。(表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人)
- 6、场地相关事宜。(时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)
- 7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)

8、节目准备。(美容院内部可出节目)

9、安全排查和安全评估

## (二) 签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

## (三) 晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

## (四) 美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

## (五) 文艺表演阶段——员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

## (六) 开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

### (七) 聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

## 六、年终答谢会顾客邀请函

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的2019周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！