

# 美容院活动方案文案(大全5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 美容院活动方案文案篇一

迎新贺岁，感恩回馈

20xx年12月31日——20xx年1月5日

### 1、美容市场分析

20xx年1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

### 2、营销策略

为了打响20xx年的第一炮，美容院直营店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a□疯狂的美容院

只要在1月1日到直营店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

## b□会员有礼

(1) 为了答谢广大顾客20xx年对直营店的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到美容院直营店的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2) 同时在活动期间，凡是持有美容院直营店的vip会员卡的’会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

## c□感恩会员

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等。

## d□噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。

## 美容院活动方案文案篇二

赞助单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司

借助本院十二周年庆典之际，围绕以不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”为正题展开活动宣传。因为此项活动充分满足了泛博女子巴望本身掌握一门专业使容貌美丽技能的生理，必然吸引多的新客户，到达提高本院知名度、增加新客户不变老客户、扩展产品销量的目的。

本次活动三阶段，从活动前期宣传、活动期间教授女子部落自我使容貌美丽秘籍到活动后典型女子较着成效的持续报导立体全方位展开，力争本次活动使本院在本地方针人群中形成最佳形象与首选品牌。

同贺单位：联邦·纯美湾打扮用品亚太（神州）公司，并供给价值10000元一至三等奖的全数礼品支持。

- 1、提高本院在本地的资深、专业知名度；
- 2、增加新客户、不变老客户；
- 3、提高产品销量；
- 4、收罗可范性画面、造就成效典型名人用于后期持续宣传；

1、25—45岁间高收入或者拥有大量资金的女子：本身创业或者高薪事情的女子、夫婿创业或者有高收入的女子。

2、生理描述：爱漂亮、省钱、贪占小自制、很想本身掌握专业使容貌美丽技能、对能使本身斑斓的方法有极高的兴趣。

3、方针人群细分与生活描述：

a□有车一族：（创业型）有房，白天在外奔波，时常驱车与收支高级商业上的事务楼，时常在高级会所或者咖啡厅应酬，晚上回家，比力委顿，生活没有纪律，内心的脆弱引起其喜欢看有情感的电视持续剧，看电视多于看报纸。生理倾向：

但愿本身的形象如同如日方升的事业一样风景。

b□有房一族：（倚赖型）多以夫婿挣钱为主，本身在家休息或者赐顾帮衬孩子，有大量空暇时间。生理倾向：有担心本身衰老的生理，愿意在使容貌美丽上花消耗时间与金钱，大量时间用在看电视、购物上，也喜欢看现代购物杂志和陆美满容刊物。

c□商业上的事务高管：（高级管理型）多收支于商业上的事务楼、咖啡厅，时常看报纸。生理倾向：存在攀比、跟风生理。

d□构造一族：（官员型）银行、税务、工商、政府人员、私人设立的学校，在构造时常看报，在家里晚上看电视。生理倾向：遍及拥有女能人的个性，但愿本身的形象更光彩色照片人、和本身的生业形象一致更有权威性。

e□只身贵族与金丝鸟：多收支于大型购物中心、咖啡厅、麦当劳肯德基快餐厅、品牌衣服打扮用品专卖店、喜欢看电视与购物使容貌美丽杂志。生理倾向：当时的风尚、前卫、另类，有本身独立的领会艺术品的美不雅点。

1、车族女子：交通广播电台、电视电视台、商业上的事务楼电梯违投、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

2、休闲女子：购物生活杂志、电视电视台、大型商超派送dm□店内外终端宣传□dm□

3、商业上的事务高管：报纸、商业上的事务楼电梯违投、电视电视台、商业上的事务大厅设置dm宣传专架、咖啡厅设置dm宣传专架。

4、构造女子：报纸dm随报投送、电视电视台、现金券派送。

五、金丝鸟与只身贵族：购物使容貌美丽杂志、大型商超派送dm咖啡厅设置dm宣传专架。

（注：终端预设样稿见附表、电视台投放计划附后）

主要以好处点输出来吸引新客户、不变老客户，到达增加产品销量的目的。

1、不收费教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”；

2、各类优惠政策与奖项的设立。

1、活动前期电视台宣传（详见电视台投放计划）

2、活动前筹办

a□软终端建设：公司全体人员庆典活动内容培养训练；技师“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”培养训练；优惠政策及奖项设立阐述；公司全体员工健康操操练。（培养训练内容详见附表）

b□硬终端现场氛围营造：

• 场外：大型活动宣传展板1块；七色气球200只dm10000份（部门用于活动现场，部门用于前期对外派送dm宣传专架40个（用于商业上的事务大厅与咖啡厅设置x展架三个（场外二个，店内一个）；知识抽奖问卷20xx张；奖品（价值1486元的联邦纯美湾玫瑰经典系列客装2套；价值168元的联邦纯美湾皇家spa防晒霜20盒；价值96元的联邦纯美湾玫瑰spa清洁凝胶20盒；价值96元的联邦纯美湾雨林风情洁面锗喱20盒，以上奖品部门用于场外。具体分配见附表）、眉夹

剪刀指甲剪套装100盒。

- 店内：吊挂式店庆pop若干、店庆招贴数张x展架一个。

### 3、活动期间各项摆设

#### a□店外庆典sp流程（庆典当天前晌）

序号人员活动内容时间

1音响师动感音乐活动前

2班主开场白：公司12周年庆典、12年来取患上的成绩9：00—9：05

3模特人员模特表演9：05—9：20

5公司全体人员播放《健康歌》、公司全体员工做健康操9：30—9：45

6班主/不雅众知识问答互动、现场不雅众上台即兴表演9：45—10：00

7班主输出活动期间公司供给的各项好处及店内活动时间10：00—10：10

8模特人员模特表演10：10—10：25

9班主公司办事项目，特色办事项目再次巩固记忆10：25—10：45

10才艺人员歌曲才艺表演10：45—11：05

注：活动全部路程场外取景师收罗可塑镜头与画面。

## b□店内活动流程（时间为一个月）

### 序号 人员 解说内容 办事内容

- 1、礼仪您好，12周年店庆欢迎您！引导入店
- 3、技师巩固活动期间优惠政策与各项好处使容貌美丽美体护理
- 4、技师解说本身学会一套专业使容貌美丽技能的好处教授“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”

注：本表仅做参考，按照实况本流程可自行订定。

## c□活动后持续报导

- 1、活动期间做好新老客户具体资料包括护理前的状况登记；
- 2、对新老客户按期电话回拜，对成效显著有代表性的客户举行重点造就，用于后期宣传，主要以报媒举行持续报导。  
（具体详见电视台投放计划）

### 1、报媒

- 活动前期宣传：本地市主流报媒与购物使容貌美丽刊物。庆典前一周开始投放

### 时间 刊物 版面 规格 标题 费用

- 活动后期宣传：本地市购物使容貌美丽刊物

### 时间 规格 标题 费用

周三 11□5×13cm 待定 20xx元

周五11□5×13cm待定20xx元

时间789101112131415161718192021

7□30·10□30·13□30·16□30·19□30·

4、乐队其它费用20xx元。

合计费用60000元。

附

- 1、公司全体人员庆典活动内容培养训练；
- 2、技师“联邦·纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”培养训练；
- 3、优惠政策及奖项设立阐述；
- 4、公司全体员工健康操操练。

1、报媒广告文案、预设稿

标题：无师自通，专业使容貌美丽你也可以本身做！

——xx使容貌美丽院12周年店庆不收费教授“联邦纯美湾女子部落自我使容貌美丽秘籍”

标题：致力使容貌美丽12年，让您如同您的事业一样精彩

2、电视飞播字幕

3、电台广播稿

4、电梯违投广告脚本



## 6□x展架文案、预设稿

公关原则：以互惠互利的原则到达绑缚发卖的目的。

1、对各大商业上的事务楼公关：内容：路程经过过程派送定量代金券，力争不收费设置pop宣传专架。

2、对政府构造公关：内容：

3、对咖啡厅公关：内容：路程经过过程派送定量代金券换取不收费在此消费，并力争不收费设置pop宣传专架举行绑缚。

4、对麦当劳肯、德基快餐厅公关内容：路程经过过程派送定量代金券换取不收费在此消费的权力举行绑缚。

1、对本月内所有成婚的新娘子不收费做使容貌美丽护理的信息并力争在影楼前设置终端宣传品；2、派送定量代金券与在此消费的方针人群举行绑缚。

6、对电视台公关内容：路程经过过程派送代金券到达电视台费用的优惠或者抵押部门电视台费用的目的。

## 美容院活动方案文案篇三

迎新贺岁元旦真情回馈

xx年1月1日至5日

1. 只要在1月1日到美容院消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值xx元的豪华大礼包。

2. 凡是1月1日—1月5日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

3. 活动期间，凡是持有美容院的'vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

## 美容院活动方案文案篇四

你的青春，我的快乐

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源
- 2、巩固美容院老顾客
- 3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年7月28—20xx年8月5日

所有女性顾客

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。
- 3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。
- 4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。
- 5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。
- 6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

1、活动宣传时间□20xx年7月20日——8月5日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的`布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

## 美容院活动方案文案篇五

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

准备5000元\*\*货品作活动用（公司送出10套内衣）

4月20日（促销时间：4月20日——5月1日）

请老顾客带2个以上朋友参加。（4。15—4。19）

□18□30——21□00□

1) 主持人宣布晚会开始

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20xx年对\*\*美容院给予的'最大支持、消费最高的忠实朋友\_\_\_\_\_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、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子）

6) 内衣秀

7) \*\*协会会长隆重推荐\*\*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）宣布促销时间，欢迎到\*\*美容院咨询10）表演舞蹈，宣布晚会结束。

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

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，16、17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、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象□1□20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200—300元（现场发奖）2）新老顾客送礼物一份价值在5到10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、老板准备讲话稿（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日前准备好，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、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，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日前准备好）

10、确保货物、内衣、气球等物品到位。