

# 小型美容店加盟产品 小型美容院情人节 活动方案(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 小型美容店加盟产品篇一

- 2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

### 二、活动主题

爱我，就勇敢说出来活动

### 三、活动内容

在1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“新春美丽心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

### 四、活动备注事项

- 3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

## 小型美容店加盟产品篇二

1、打折促销：这是美容院活动常用的一种促销方式，不过在母亲节期间，打折促销可以稍微的进行调整，针对性可以设置的强一点，用以区别对待，让身为母亲的人真实感受这是为她们量身定制的活动，感受到节日的快乐。当然对于其他的消费者也可以进行打折促销，活动力度设置的要略低于母亲身份的顾客，这样能够很好的吸引顾客进店。

2、情感促销：母亲节相对于其它节日来说，有着不同的意义，这是专属于母亲的节日，美容院可以打出亲情牌，以感恩为主题，在策划活动时，将重点放在情感层面，为母亲送上一份带有温情的礼物，让拥有母亲身份的消费者感受到这份真情。

3、抽奖促销：在美容院，抽奖活动也是比较常见的方式，在母亲节当天，美容院可以根据实际情况设定一些奖品，奖品的配备尽量以体现关爱为主，当然也可以是代金券或产品，另外，美容院可以在活动前采购一批康乃馨，为进店的母亲身份顾客送上一支，这样会温暖顾客的心。

### 美容院母亲节促销活动方案

4、健康促销：针对有特色的美容院，所开展的特色健康项目，可以为母亲身份顾客开辟绿色通道，进行优惠项目体验，以关爱女性健康为主题开展活动。

5、感恩促销：这类促销主要针对的是子女，当然了，消费的主体是母亲，活动促销主要是如果是子女带母亲来美容院做美容项目会有更大的优惠，也可以让子女免费享受一次护理项目，同时也可以进行健康养生知识手册，起到更好的宣传作用。

6、惊喜促销：这类促销活动与感恩促销类似，可以设定专门

的节日卡，让富有感情的子女将这类卡作为礼物赠送给母亲，让母亲获得惊喜。

美容院母亲节活动的主题主要体现的是“对妈妈的爱”，美容院可以抓住两个群体来进行开展，一个是母亲，一个是子女。在进行促销活动设计的时候，一定要根据实际情况来定，促销活动的方式有多种，选择最适合自身美容院情况的促销活动来进行。

## 小型美容店加盟产品篇三

在这个节日里，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如化妆品等等)，所以就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使××珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

活动目的：

1. 通过此次活动增加圣诞节期间美容院人气；
2. 提高在当地知名度，抢占市场份额；
3. 进一步提高品牌美誉度，以利于长期推广销售。

活动内容：

1. 造势活动：

(2) 在当地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、美容院地址及电话的详细广告。

## 2. 产品线促销:

凡节日期间买满1000元护肤品即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在圣诞节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同美容护肤品一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

## 3. 新款上市:

同时将有一系列的打动人们深层情感的新款美白保湿护肤品同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

活动宣传与推广

[美容院情人节活动方案]

## 小型美容店加盟产品篇四

二、促销目的：通过情人节的促销活动，全面提高连锁店的销售，同时树立店铺品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店。

三、促销时间：2月1日-202月15日

四、促销形式：购物有大礼，产品特惠

五、促销内容：

回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，

均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

## 小型美容店加盟产品篇五

20xx年1月21日是我酒店开业庆典五周年纪念，在我酒店开业五年来，在我们共同努力积极开拓下，所有员工团结奋进，业绩与日俱增，博得了许多市县领导的好评，让锰都大酒店成为了秀山一颗璀璨的明珠！

热烈祝贺锰都大酒店开业五周年店庆、圣诞、元旦三重喜庆，魅力锰都、精彩无限，感恩回馈，宾主联谊。

在我酒店开业五周年庆典之即及12月24日圣诞节和1月1日元旦节的来临，借助五周年庆典与圣诞、元旦三重喜庆交集扩大酒店的知名度，对外树立酒店形象，加强与商务客户，兄弟行业之间的感情联系，进一步提升锰都大酒店在秀山地区的影响力，稳定和巩固老客户，进行情感营销，培养客户忠诚度。

2、密切结合店庆，圣诞节，元旦节三重喜庆布置酒店、会场。

1、邀请兄弟集团嘉宾及酒店大客户，老客户、合作单位等一同参加此次周年庆典活动。

2、营销部美工负责全程照相，营销客户、新老客户、各兄弟集团嘉宾、各赞助单位。

3、酒店内外环境的布置。

4、酒店五周年庆典联谊会在酒店多功能厅举行。

5、酒店各部门自己组织节目(营销部4个、人力资源部1个、财务部1个、领导组2个、工程部1个、前厅部2个、餐饮部3个、房务部2个)，兄弟联谊单位联谊节目，宾主互动联谊节目，内穿插店庆感恩回馈抽奖活动、现场评判嘉奖活动。

6、酒店文艺节目汇演。

7、酒店领导、部门经理为现场评委(人力资源部指定具体人员)。

8、现场颁奖嘉宾(酒店领导)。

9、有奖征文演讲(我是锰都人)、评三个等级奖、一等奖(奖金现金300元、二等奖现金200元，三等奖现金100元)。

10、文艺汇演节目评特等奖1名(奖现金600元)一等奖1名(奖现金400元)二等奖2名(奖现金各200元)三等奖3名(奖现金各100元)。

11、凡参加有奖征文演讲的各奖参与奖50元(限报名前10名)。

12、嘉宾现场抽奖活动(奖品可为餐饮代金卷、客房代金卷、康乐部代金卷、圣诞店庆吉祥物礼品等，设特等奖1名，奖免费标间一晚，一等奖1名，奖餐饮代金卷200元，二等奖2名，各奖康乐代金卷98元三等奖3名，各奖店庆新年礼品一份)。

xx酒店评出优秀部门班组、优秀员工，优秀管理人员，可在店庆活动上由锰都领导现场颁奖(具体奖品按酒店奖金制度发放)，此项也可以在年底总结会上进行，由领导定夺。

电子显示屏内容：

1、热烈祝贺锰都大酒店开业五周年!店庆，圣诞，元旦三重喜庆!

2、“锰都五年感谢有您”倾情促销月序幕启动，敬请光临!

3、锰都大酒店诚挚感谢各界朋友的支持与厚爱!

1、如果是在圣诞节举行店庆，酒店大厅摆圣诞树、各种圣诞气息的贴图、彩带。

2、多功能厅门口放气球彩门。

1、12月24日18：00—18：30庆典启动仪式。(领导讲话，嘉宾代表讲话)

2、18：30—22：00文艺汇演、现场颁奖等。(具体流程见详细节目单)

3、22：00联谊会结束后所有管理人员送嘉宾离店。

1、策划内现有的现金奖励2800元。

2、酒店优秀管理人员，优秀员工，优秀团队奖励。(按酒店奖励制度发放，此项可以在年底工作总结会上进行)

3、各种小礼品、圣诞店庆吉祥物等礼品500元。

4、嘉宾现场抽奖。(免费标间一晚228元、代金券550元、店庆礼品三份)

5、店内、会场布置500元。

总计费用约6000元左右。

- 1、制定简单的宣传单。(内部制定)
- 2、营销部发放邀请函。(忠诚客户、赞助商、联谊单位等)
- 3、大厅放欢迎水牌。
- 4□led显示。