

最新妇女节美容院活动策划 妇女节美容院促销活动策划方案(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

妇女节美容院活动策划篇一

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

活动目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提高销量
- 3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容：

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。

丽人月套餐一：价格500

赠送护理

1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

丽人月套餐二：

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元产品。

后期优惠1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

丽人vip套餐：

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）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、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，迅速销售产品。活动预算(略)

活动执行

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、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、产品的培训：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

妇女节美容院活动策划篇二

主题：

美容院迎元旦惊喜大放送

时间：

xx年1月1日至3日

内容：

凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元(每天限3名)

二等奖：现金100元(每天限10名)

叁等奖：现金50元(每天限15名)

四等奖：现金10元(每天限30名)

五等奖：现金5元(每天50名)

妇女节美容院活动策划篇三

与“粽”不同

借助端午节人们小长假的机会，在美发会所门口营造出火爆的`端午节氛围，以带动顾客消费为主要目的。

20xx年6月17日-6月22日

1、凡是有兴趣的顾客均可参与免费包粽子环节，在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况下，少数服从多数，粽子包的最漂亮者获胜，即可获得美发会所免费赠送的美发产品一个和价值200元的优惠券一张。

2、凡是进店消费的顾客，都可凭兴趣参与包粽子环节，消费满666元顾客均可以得到专业包粽子人士帮助。成功完成都可免费获得价值200元优惠券一张。

3、凡是进店消费的会员顾客，在凭兴趣下完成包粽子均可免费获得200积分以及价值200元的优惠券一张。

以上活动内容最终解释权归美发会所所有，个人包的粽子均可免费带回家。

妇女节美容院活动策划篇四

：女性

诱导刺激新老顾客的消费，提升美容院加盟店的销售额;营造温馨喜庆的节日氛围，打造美容院良好形象;趁着女性重要节日，推出新产品和项目，吸引不同层次的顾客群体;美容院加盟店促销活动，可以宣传和推广美容院品牌，提升美容院的知名度。

三八妇女节是女性节日，女性在社会角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，近一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

浪漫女人节，更要爱自己

1) 扮靓女人，节日多多送

3月8日生日或是3月8日结婚的顾客可凭身份证或结婚证可赠送体验卡一张。

省、市级的“三八”红旗手，凭证书和身份证可免费获得一次美容项目。

身份证尾号是38的女性朋友，凭身份证可获得美容院提供价值520元大奖一份。

凡在活动期间消费满388元的顾客，可以获得美容院赠送的价值98元的礼品一份；活动消费满588元的顾客将可以获得价值288元礼品，9次免费美容的机会。

注：具体的活动规则，可以根据美容院具体的产品和项目设立。

2) 爱自己，从护肤开始

寻找肌肤“专属”天使，凡在3月8日在美容院购买任何一款产品，都可以享受买2送1，过了这个“春”就没有这个“惠”，全场3.8折起，满多少送多少，多买多送。

3) 女人爱自己, 爱乳房

1、宣传：正门和店内拉彩旗、气球，并且将广告和店内的微信二维码放在门口明显的位置。

活动之前可以通过发微信、微博还有宣传单进行造势宣传。

2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。

3、店门前悬挂条幅。

妇女节美容院活动策划篇五

活动时间：三月八日——三月十五日

活动目的：诱导刺激新老顾客的消费，提升中小型美容院加盟店的销售额，营造温馨喜庆的节日氛围，打造美容院良好形象；趁着女性重要节日，推出新产品和项目，吸引不同层次的顾客群体；中大型美容院加盟店促销活动，可以宣传和推广美容院品牌，提升美容院的知名度。

活动背景：三月份，万物复苏，大地回春。经过了寒假的洗礼，被压抑的消费欲望，在春节过后，重新的高涨起来。特别是过年期间，很多女性朋友作息紊乱，熬夜、暴饮暴食、嗜酒让皮肤状况不容乐观。而开年上班后，爱美的女性急着去美容院、养生会所做护理，补救下黑眼圈、痘痘和暗黄的肌肤。所以三月份是开发新客源，提升美容院销售额的好季节哦！各大中小型美容院加盟店，一定要把握良机，一战到底！

活动内容：

1、“做精致美丽小女人”——在三月八日当天，凡是到店消费的顾客，都可以八折的超低优惠。另外消费满二百元的顾客，可以获得美容院免费赠送的皮肤美白护理套盒，而消费满伍佰元的顾客，可以获得免费的一次脸部护理机会。

2□“xx美容院关注女性健康”——在三月八号活动当天，美容院可以去社区、商场和写字楼派发关于美容护肤的宣传册子，上面标明美容院正在热销的产品项目。另外，还可以邀请专业讲师，开设美容健康的讲座，让新老顾客齐聚一起，学习美容护肤与健康保养的知识。

3、“女人懂得爱护自己”——凡是在三月八号到本店的顾客，都可以领取节日礼品一份，另外在美容院购买任何一款美容产品，都可以享受低折扣的优惠。

中小型美容院加盟店三八活动短信：

1、三八幸福女人style□xx美容院特推出各项优惠活动，会员持卡就能够领取丰厚礼品哦，详情请到店咨询！

2、因为有你，世界如此美丽□xx美容院祝您三八节日快乐，幸福美满！

3、迎三八妇女节！凡是到xx美容院消费的朋友，均可享受八折超低优惠，咨询电话xxxx□