

美容店开业方案策划(通用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

美容店开业方案策划篇一

尊敬的各位领导，各位来宾：

大家晚上好！金秋十月，硕果飘香，在这月朗风清的季节里，我们迎来了xxx美容院开业的喜庆节日。没有松风的秋，雁去长空；没有飞雪的冬，乍暖还寒；时光荏苒，斗转星移；在这金秋时节，我们xxx美容院在各位来宾的关心和支持下，终于在今天，跻身于xxx美业前沿行列之中！

美容店开业方案策划篇二

爱美之心人皆有之。爱美，是女人的天性，如何才能变成一个美女？

- 1、现金目标每个店是30万
- 2、希望疗程卡的转会员卡
- 3、吸引一些新的客人加入

美从“心”开始

(一)活动准备阶段

这个阶段就是宣传。目的是为了所有会员与疗程卡员都知道这个庆典活动。通过店外的pop海报来宣传这个店庆活动。活动准备阶段的主要事项安排：

- 1、活动时间的安排
- 2、活动场地的确定
- 3、确定参加的会员名单
- 4、活动所需要的物品

(二)活动实施阶段

下午：2：00-5：00

2、活动地点：普丽缇莎武汉sogo店

3、活动方式：自愿

- 1、主持人开幕
- 2、经理上台演讲
- 3、节目表演
- 4、有关美容知识讲座。

1)什么是美？

2)什么是美容？

3)如何保养？

从心告诉会员们，什么是美。应该从哪些方面去注意去保养。

这样就会让会员们受益匪浅。(美容知识的保养的内容由美容院自己选择，但是这个内容直接决定了以后的营业额)

5、中午的营养午餐

6、中午休息时间会员们可以相互交流美容保养的心得。

7、下午2点开始美容的课程。包括动作，知识，生活方面的美容。

8、会员的福利与优惠的说明

9、感谢词

10、结束

六、经费预算

六、经费的预算

经费的预算包括了资料的打印费，海报、横幅的制作费等等。

打印费：50元

海报制作费：200元

横幅的制作费： $2*80=160$ 元

中餐：1000元

总计：1410元

美容店开业方案策划篇三

利用联谊终端会的方式，加强老顾客对美容院的忠诚程度，

让新顾客感受到美容院的诚意所在；利用联谊会现场的气氛来加强促销的力度。促销的主要内容：在年末召开年底终端会，向美容院的顾客提出邀请，通过促销联谊会，销售美容院的主要产品。

二、免费讲座

年底很多美容院都会邀请当地或别的美容界专家、名人进行专题讲座，以提高顾客们的见识为目的。专家学者一般授课时一定要采取预约的形式，并事先收取现金若干，现场返还，一是显示课的尊贵，二是确保与会人数。课程内容之：化妆品知识、妇女法讲座；还有理财投资、自我形象设计、快速化妆，女人与性，命运、风水、易理、禅、星座、解梦、幸运数字等女人话题。在讲座期间向顾客介绍美容院最新产品等方式进行促销。注意事项：内容应深入浅出，忌名词化，同时注意互动。

三、百分百中奖活动

美容院在年底期间顾客消费满多少元即可参加抽奖活动，当消费者是忠实的顾客时，做美容、参加幸运抽奖的促销手段是很受欢迎的。顾客中奖之后，当场对兑奖品，这样可以增加促销活动的可信程度。促销主要内容：顾客在购买了本店产品之后，可以赠送刮卡一张，顾客需要现场刮奖，刮奖之后中奖率是百分百，根据中奖的结果，让顾客消费其他的产品。当然奖品可以是较为贵重的实用产品、一次旅游的来回机票等。

四、买一送二

顾客在购买美容院的产品之后，可以赠送顾客其他的服务或者产品。买一送二的方式可以让顾客享受到本店的护肤服务。促销主要内容：当顾客在购买了美容院的主打产品之后，美容院向顾客推荐美容院的相关项目，由专业的美容师进行护

理，并且护理完全是免费的。

五、节日超值促销

美容院在年底的圣诞节等都会举办一些超值促销活动，比如美容院在圣诞节举办“浪漫圣诞好礼大放送”礼品促销活动。活动规定：凡在12月25日圣诞节当天，在美容院享受各种服务的分别“加5元、10元、15元，可获得不同种类的礼品”。

美容店开业方案策划篇四

活动目的：

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提升xx美容院在该地区的著名度
活动要求：预备5000元xx货品作活动用(公司送出10套裘服)
活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

一、活动对象：邀宴客人

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

(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xx年对xx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

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到xx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。

(6) 褰服秀

(7)xx协会会长隆重推荐xx产品

(8)xx美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送褰服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

(9) 公布促销时间, 欢迎到xx美容院咨询

(10) 表演舞蹈, 公布晚会结束

美容店开业方案策划篇五

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、如果不考虑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元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果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50、30、10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，如果消费40元，不找零，如果消费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，将卡片全部放如抽奖箱即可。

一、二等奖。

(7) 如果不设大奖，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准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。
（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~1000

4、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

- 2、抽奖箱。
- 3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。
- 4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。
- 5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

- 1、悬挂门前条幅。
- 2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。
- 3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。
- 4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

- 1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。
- 2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。
- 3、专人发放活动宣传单。
- 4、顾客消费完毕，专人负责发放代金券。

二、现场准备

1、8:00~9:30, 布置气球拱门, 检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台(电源及插座)、奖品台、摆放落地产品pop等有关未完成的细节。

2、9:30~10:00, 总指挥组织个部门负责人开会, 主持人, 舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9:30~10:30, 锣鼓适时进行。

6、9:30~10:30, 音响调试, 播放背景音乐。

三、活动开始

1、10:30, 开业表演开始。(流程见附表)

2、活动期间, 主持人现场讲解, 有奖提问(美容院地点、项目、特色、活动有几天等等), 适时介绍第二、三天活动等。

3、活动期间, 咨询同时进行, 现场继续派单。

4、活动期间, 根据实际情况, 及时对活动节目进行灵活调整, 各部门密切配合。

注意事项

一、动期间, 全员要以良好的精神面貌、完美的礼仪和周到的服务接待顾客。

二、活动期间顾客对奖励项目有疑问要及时回答, 对于难缠的顾客, 要强调赠送及奖励的免费性, 美容院已经把很大的利益让给了消费者, 寻求理解。

三、不得与顾客吵架, 要心平气和, 有争议, 最好不要在众人面前解决。

四、有问题，要员工先解决，其次是美容美发组组长、店长，这样可以为经理解决留有充分的余地。难以解决的问题，向经理汇报。

五、经理要最终解决问题。

活动总结

活动结束后，要进行总结。全员参加，作好记录。从可行性、效果、人员组织、准备、实施、调控等各方面进行总结。找出不足之处，积累经验，为下次活动打下良好基础。

其他

该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

一、10：30，锣鼓表演

二、10：40，主持人开场白，美容院简介，活动内容简介。

三、10：45，美容院经理讲话

四、10：50，歌手表演。

五、11：00，观众参与游戏。（绕口令，3~5人，如：“灰化肥化灰”多者胜，参与者发纪念品，胜者多发）

六、11：15，舞蹈表演

七、11：25，歌手表演。

八、11：35，员工表演节目，自我推荐。

九、11：50，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。（6~8人左右，接成语或词，淘汰到最后一名发奖品）

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。