

美容院护肤活动方案 美容护肤沙龙活动方案(精选5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美容院护肤活动方案篇一

- 2、建立化妆品店的品牌形象和知名度
- 3、推动市场，增加销售额，增加新客户
- 4、提高化妆品店和消费者的忠诚度

中秋风暴，完美体验；创造一个迷人的女人

9月15日至9月17日

xx化妆品店

促销前准备：

1、培训：活动前对化妆品店员工进行专业指导和培训，包括产品方面、专业技术（体验期间初步了解）、促销方法和技巧、订单分发方法、员工安排以及整个活动过程的细节。

2、选择当地专业和有影响力的媒体，在促销前一周发布与促销活动相关的广告。广告材料包括：

a.推广时间b.推广目的；

b.参与者获得的好处;

c.推广站点、微信公众号、电话、联系人等

3、订单分发：根据实际情况打印有吸引力的传单。活动前一周在化妆品店附近交通繁忙的区域下单（可附上小礼品）

4、电话邀请：提前一周与化妆品店老客户电话预约，并简要说明活动优惠政策。

5、鼓励老客户带来新客户，多渠道接待客户，突出“中秋国庆风暴，完美体验，打造魅力女性”主题，吸引客户。

活动项目的准备：

a□产品展示

b□横幅、，“魅力之星”名单，空白pop

c□皮肤测试仪，条件允许时显示

d□如有抽奖，准备抽奖箱、彩票

e□会员卡等优惠卡

f□客户资料档案、产品项目推广书、各类宣传资料

g□畅销产品

h□相关礼品材料。

a.店内主要宣传点及相关促销品pop□

b.旗帜活动主题在化妆品店门口，店内设有“每日魅力之

星”荣誉榜；

美容院护肤活动方案篇二

刺激和诱导顾客消费，回升消费热情，提高总体的销售额。吸引目标顾客，尤其是女性顾客的目光，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度。同时，结合消费者权益保护日这一节日，穿插公益活动，营造本商场注重消费者权益的良好公众形象；同时塑造和提高商场的品牌形象，提升商场的知名度和美誉度。以目前的影视娱乐新闻来刺激消费者，尤其是目标顾客群，以达到与顾客联络情感，培养忠诚度的目的。

20xx-3-8

家庭好“煮”意

活动期间，商场向广大顾客收集家庭好“煮”意，无论是你学来的，还是你亲身体会的；不管是炸、炒、滚，还是煮、焖、蒸，题材不限，你都可以把你的好“煮”意写下来，并投到商场家庭好“煮”意征集箱内，凡参加活动的顾客均可领取小礼品一份(店内库存赠品)，每天限xx份，送完为止。商场将于3月8日邀请店内专业厨师从中评选出创意大奖xx名，“煮”意奖xx名和优秀“煮”意奖xx名。

商场将于xx月xx日将评比结果公布于正门宣传板上，并附上好“煮”意的菜谱，中奖的顾客于xx月xx日前凭有效证件到商场服务中心领取奖品，逾期作废。

“煮”意奖：奖价值xx元的商品(xx名)

优秀“煮”意奖：奖价值xx斤大米xx袋(xx名)

备注：评奖结果如有一人获多个奖项时，只赠送顾客一份奖品。

美容院护肤活动方案篇三

为了引导消费，激发节日冲动性消费，迎接三八妇女节的到来，进一步扩大销售，并带动春装、化妆品、内衣、饰品等女性用品热卖，拟于从3月5日起推出“靓丽女人，我的节日我做主”节主题系列活动，活动方案如下：

： 3月4日(周六)—8日(周三)共5天

：“靓丽女人，我的节日我做主”节主题系列活动

： ××商城及八一店、××购物广场及北园店(外地店参考执行)

(一)关注女性，呵护健康

活动内容：

3月7日在商城1号扶梯促销场地推出女性健康知识讲座，为光顾××商城的女性朋友提供健康资讯。本次活动旨在引导广大女性朋友关注女性身心健康，提倡由内而外的健康和自信的美丽。

(二)xx靓丽女人彩妆秀

活动内容：

3月8日商城1号扶梯促销场地举行“彩妆流行时尚”春季彩妆知识讲座，凡购买化妆、护肤品类商品满388元，凭当日购物发票可免费获得由××专业化妆师提供的春季彩妆一次。

(三) 关爱女性，美丽永驻

活动内容：

2、凡购买女士新款春装、女士内衣、女鞋、女士箱包等女性用品当天累计：

满380元以上可获得××美容中心提供的价值100元美容贵宾券一张；

满680元以上可获得××美容中心提供的价值200元美容贵宾卡一张；

满1380元以上可获得××美容中心提供的价值300元美容贵宾卡一张；

1、美容卡由商城统一提供；

2、要求以上品类厂商全部参加赠礼活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。

(1) 5000大奖重谢消费者：凡是来我店购物的女性顾客，一次性购物金额满38元以上者，可到活动处丢色子一次，满76元丢2次，114元丢3次，152元丢4次，190元丢5次，单张小票最高只能丢5次。小票当日有效，过期作废，小票金额不可累计。小票盖章后失效，不能参加活动。

(2) 奖项设置：

(a) 特等奖：500元贵宾卡10张=5000元(理论上抽中概率为零)，中6个6点。

(b) 一等奖[5]食用油一桶*20件*4桶=80*50=4000元，中5个6点。

(c)二等奖：10粒装卷纸一提(300*)，中1、2、3、4、5、6顺花。

(d)三等奖：联华抽纸一包1000*元，中2、4、6点。

(e)四等奖：酱油醋一包6000*元，中1、3、5点。

(f)奖品当场发放，不得兑换成现金。

美容院护肤活动方案篇四

1、彻底卸妆是美白的第一步。残留在脸部的彩妆污垢颠末太阳照射后会孕育发生化学反响，容易形成黑斑。

2、智慧的女人最美丽，聪明的女人有魅力，健康的女人有活力。在激烈竞争和生存环境中，智慧的女人会利用所有得到的机会加强学习，以免有朝一日被淘汰出局。

3、不要经常使用美白的产品，美白的产品相对保湿的来说化学成分高，定期给自己做做面膜。

4、勿忘这是个看脸的世界，好皮肤是女人最大的财富，而选择专业。安全的美容项目及美容产品就能胜过整容！

5、皮肤保养好了，你会法相你的整个世界都变了，并且在美的同时你的身心也是愉悦的，这是每个女人都愿意美的一个原因。

6、护肤品是每个女人的最低消费品，女人可以不化妆，但护肤还是必须要做的，什么水啊。乳啊。霜啊。膜啊哪个女人不是一大堆。

7、不要再问为什么一直做美容？这跟为什么每天都吃饭的道理是一样的，身体和皮肤都需要能量的补充，你有多爱它，

它就有多爱你，好皮肤。好气色一定是保养出来的。

8、有很多人说，头发乱了，可以整理，衣服旧了可以买套新的，皮肤不好可以换吗？

9、较干的皮肤不宜用粉饼。散粉，而应该在上过粉底之后用含有玫瑰花精华或其他舒缓保湿成分的喷雾喷在皮肤上，令粉底更帖服，不会出现细纹。

10、女人年轻时，人长得再不好看光靠“青春活力”都不会太难看。年少无丑妇，大家18岁的脸放在一起拼一拼。除去白黑胖瘦之外，肤质还能靠天生来撑一撑。

11、女人不注意保养皮肤很易老的，特别是双手，流泪禁不起秋天干燥气候摧残，秋天护手霜一定不能少！

12、洗脸后请敏捷涂抹护肤品。洗脸后不立刻涂抹护肤品，皮肤会更干燥，微湿的皮肤，更有利于产物的吸取。

13、柔滑的皮肤，每个人都想要的，相反，干燥的皮肤谁看也不爽。而一些压力，一些痛苦，一些内心的挣扎，也会让你的皮肤变得很糟糕，护肤对每个女人来说都是保养的头等大事。

14、这天变得也忒快了，加绒睡衣穿起来，准备敷面膜睡觉，女人也太难了，大冬天也不能忘记护肤，还要保持身材。

15、选择得当本身肤质的美白品。差别肌肤范例的调养步伐也差别，某些产物的身分例要是酸，敏感肌肤要慎用。

16、做一个女人要做得像一副画，不要做一件衣裳，被男人试完了又试，却没人买，试残了旧了，五折抛售还有困难。

17、皮肤好是女人美丽的基础，虽然皮肤好不一定就漂亮，

但要是皮肤不好，再漂亮也只是远距离的。

18、没有丑女人，只有懒女人。想要漂亮，从护肤开始，还要健身！

19、护肤品和早餐一样不是你用一次就能解决一辈子，顶多就是一阵子；早餐要天天吃，护肤品要天天用才能达到保养的效果。

20、好皮肤在直观上给人好感，俗话说一白遮三丑！其次如果你是从事美容化妆品销售之类的工作，好皮肤能给你工作增添自信！

21、女人谨记：一定要吃好玩好睡好喝好；一但累死了；就别的女人花咱的钱，住咱的房，睡咱的老公，泡咱的男朋友，还打咱的娃。

22、出门前，记得照镜子，检查一下着装是否协调。如果时间太紧，建议睡觉前就选好第二天要穿的衣服。

23、女人保养是葡萄，不保养是葡萄干。

24、正确相识美白产物身分。用往复除角质的果酸产物最好是在晚间利用，制止在白昼因紫外线而造成的刺激。

25、潘虹在一本书上这样说：男人都是属“蜜蜂”，蜜蜂的天性是采花，如果家里这朵花不鲜艳了，枯了，蜜蜂就会往外跑了，专注去采野花。

26、面对困难，微笑含着勇敢；面对挫折，微笑带着自信；面对误解，微笑露出宽容；面对冷漠，微笑洋溢热情；面对爱情，微笑代表真心。愿你微笑面对人生。

27、精致的女明星是需要呵护和保养的，否则她如花的容颜

将枯萎断落；精致的女人是需要疼爱和娇宠的，否则她如玉般的身躯将痕迹斑斑。

28、坚持对的事情！生命很脆弱！出门在外一定要注意安全养生，有讲究！女人护肤很重要！

美容院护肤活动方案篇五

xxx连锁店

x月x——x日（3天）

张贴告示、产品堆头、奖品摆放

本店员+贴柜美导

x万x千

- 1、完成个人销售目标的销售人员奖励现金xx元。
- 2、销售业绩最为突出的一位销售人员奖励xxx元。

超值赠送、神奇抽奖、互动游戏

1、店面布置

最直观的店门口宣传

提前做门柱玫瑰花或彩带或气球装饰大门口

拉起横幅（红底黄字）

在开放区或产品陈列柜上使用小pop告示

在卖场内上方做吊旗体现为活动优惠的宣传

提前3天在产品展示柜上张贴活动具体资料的告示

全场由内到外、由上到下溢满着“缤纷好礼，超值优惠”的字样，到达视觉上的冲击效果！

2、派发产品dm单页

dm单页由各店店长活动期间安排人员轮流到店门口或附近派发。

3、电话、信息通知邀约

采用电话告知、信息邀约的方式通知会员。

最近已购买产品顾客暂不通知。

每个店员负责发50条信息或者电话给自我的老顾客，并登记在册。

4、人员告知

正式活动前请销售人员在接待顾客销售产品时，将本店x月x号将举行“缤纷好礼，超值优惠”的消息告知顾客，注意宣传方式，不要伤害到活动前期的消费顾客。

5、信息平台群发信息

正式活动前两天，各店把会员信息（会员电话号码，必须有效）整理出来，平台群发！

6□qq群里发布公告和信息

会员积分礼品

此次会员积分礼品的兑换是我们引顾客来店的一个饵，顾客来店兑换礼品时我们再经过现场的氛围和人员的引导达成销售的目的。

会员积分礼品在兑换过程中，要注意现场跟踪到位，避免出现积分礼品送完，致使顾客等待的现象。

活动赠品

赠品摆放必须醒目，夸张。

活动开始前2日将活动赠品分类整理，使现场显得较为整齐，并且方便现场的销售。

抽奖奖品及互动游戏奖品。

保障奖品的充足。

注意在活动中顾客要求追加或调配赠品的现象。

顾客要求追加或调配赠品是无法避免的，因些会前针对这样的情景要加强沟通与强调，避免中样的赠送量过多。过多赠送中样弊端是很大的，这样就延长了顾客二次返店的时间，对日后的销售是不利的。所以在活动中，应尽量避免产品的过多赠送。

入店送小礼物。

小礼物的作用是使得来店的会员都不会空手而回，使顾客感觉我们做活动的目的不是仅仅想要她们消费，而是切切实实要为她们服务给她们实惠的，要给她们构成一种即使她们不消费我们一样很欢迎她们的印象。

热销产品的跟踪（确保不断货，备足货品）

对产品的库存要实时跟踪，尽可能避免出现断货现象。一旦出现断货现象，一来容易造成活动效果不好，二来业绩影响。当然，如果确实有个别产品断货了，应及时告知所有参与人员，让相关人员在推荐产品时能够转移到功效相近有库存的货品上，保证活动进行中不受干扰。