

# 美容店三八活动方案策划 美容店活动方案 (通用10篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 美容店三八活动方案策划篇一

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合？同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车？可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

时间□20xx年11月3日-10日；8天。 内容：洗车奖——你来洗车我就送！

该抵用券只限双十一抵用，过期作废。而且只限洗车赠送，其他一概不予赠送。美容抵用券要印制为双十一专用。

02宣传推广；

销售员的主要工作是，告知客户美容抵用券只限双十一当天使用，而且双十一当天只要到店就有礼品赠送。前三天，还要告诉客户门店专门制定针对双十一的特价美容套餐供客户

购买。

目的：确保每一个客户都能领到数张美容抵用券，让领到券的客户双十一举办活动那天能到店购买美容套餐。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

001已经明确的双十一特价美容套餐，要制作出dm单，并且在客户休息区进行产品展示，但是只标注出价格的几个位数。比如美容套餐是1088元，则只标注出0088元。就是说不要让客户马上就看出你的价格。002现场要进行简单的布置，贴双十一的标签，在客户休息区，要播放双十一的页面内容，以达到网上网下同庆的氛围。

目的：就是让客户能够感受到门店双十一庆祝促销活动的氛围。

02点评促销预热——提高单品的关注度；

在五天时间内，我们可以安排销售员每隔2个小时，进行一次双十一特价美容套餐的点评，供休息区的客户了解。这个点评要用扩音喇叭来现场播放。

这里要特别注意单品的关注度，因此，我们必须设置一款价格较为低廉、产品知名度较高、适用性较广的美容套餐，作为主推项目。要极力给予主动曝光，引导客户关注，提升单品的关注度。

点评的内容，主要是美容套餐所包含的产品、使用后的效果，以及此次的回馈力度等等，引起客户的兴趣。

点评的目的，就是为了让客户充分了解我们的套餐内容，足

够的吸引力促使客户在双十一当天来店消费。

03销售员推广；

在预热期，销售员要积极向来店的客户和自己手里掌握的客户宣传、讲解门店双十一的活动，利用主推单品来吸引客户，利用美容抵用券来让客户进店消费。

这个阶段，还要注意，留下意向客户的联系方式，用于节前的提醒和节日当天的邀约。 注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

时间□20xx年11月11日；1天；

经过了8天的准备后，双十一当天要做的，就是如何让来店客户购买门店的美容套餐。来店客户不足时，要加大力度邀约，时间有限，只有一天，过期后，价格回原位、抵用券直接作废。

这里要提醒一点，来店客户必须赠送礼品，礼品就是上面提到的双十一热销的产品。 购买套餐的客户，也要赠送礼品，同样的也是上面提到的双十一热销的产品。

备注：

1、这样的活动一定要紧紧抓住活动传播和销售落地，一定要和客户保持互动，前期对精准人员的传播必须到位，否则后期就会非常的被动，严重的会导致整个活动失败告终。

2、前期赠送的美容抵用券，如何去使用？8天时间，客户最多来店2次或者3次，能积累2张或3张的100元美容抵用券，该如何抵用？建议是可以按购买产品的次数来抵用，每次限用一张。这个问题，在套餐定价上要充分考虑到位。

3、建议要搞些低价产品，低价的行车记录仪、低价的太阳膜、低价的座垫或者脚垫，量不可以大，要限制数量，比如都是11款，卖完就没有了。这些产品要比双十一上的产品价格还要低，就是所谓的全网最低价！也许会亏本在卖。

4、双十一特制的产品或者套餐，我无法给大家制定。只能说，你可以根据店内的实际情况来制定，还要看老板愿意拿出多少来搞这样的活动。5、所有的产品或套餐，都必须限制购买人数，比如都是11套。主推产品，则必须无限制，越多越好。这也是为什么要搞单品关注度的原因。单品卖的多，要么你赚的多，要么你关注度高。

6、这样的活动，如果按部就班全部做到位，我相信一天最少做10万是不成问题的。另外，还是要注意，有些产品是必须赔本吆喝去卖，有些产品是必须要大捞一笔的。

7、双十一的核心是打折促销，千万不要偏离这个核心，否则你的活动必然会失败。

8、回到我们当初制定的促销活动的最终目的，要么是提升知名度，要么是提升销售额，要么是两者都有。你的最终目的在哪里，你的效果就会体现在哪里。

9、活动的成功与否，最大的关系是人，是团队！一定要做好活动的内部激励、内部培训。不要打无准备的仗，效果会大打折扣。

10、希望20xx年的双十一，你能有效利用上述方案，现在低迷的市场中，让客户眼前一亮！

## 美容店三八活动方案策划篇二

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。

3、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的'优惠才能够得到他们的青睐。夏日十分适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前必须要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

五一充分展示您的美丽

4月30日~5月3日

## 美容店三八活动方案策划篇三

在“母亲节”这个充满爱的一个节日里，我们可以表达对母亲的那份爱，如今长大的我们风华正茂，岁月却像一把“杀猪刀”皱纹、斑点都慢慢的布满了母亲的面庞，我们美容院可以以此为噱头，通过开展相应的活动来鼓动儿女们将母亲带入美容院重返20岁的精彩，充分体现对母亲的敬意与感恩之情。从内心深处激发消费者参与母亲节活动的欲望、吸引人气，从而达到增加美容院知名度的目的。

母亲节带妈妈去哪儿

时间都去哪儿了，还没好好感受年轻就老了，还没好好看看你眼睛就花了，转眼就只剩下满脸的皱纹了……每逢听到这首歌我们都不由自主的想到自己的母亲，母情节临近，我们

能为母亲准备一个什么样的礼物呢？健康与年轻无非就是对中老年人最宝贝最奢侈的礼物了。

感恩母亲节！带妈妈去哪儿！

带妈妈体验艾斯欧迪美容养生项目

20xx年x月x日—x月x日

（一）最爱妈咪健康礼献！

活动期间：

（二）尊贵妈咪庆生礼

活动期间：

凡生日为5月10日（以身份证为准）的女性会员，当日可免费领取生日礼品一份，数量有限，送完为止。

（三）艾斯欧迪感恩美容养生项目

（四）母爱无边与您一起祝福妈咪！

活动期间：

客户可以带着自己的母亲来艾斯欧迪美容院抽取“妈咪祝福卡”一张，客户将自己的心里话写到祝福卡上，并留上母亲的电话，母亲节当天中午14：00抽取20名幸运母亲，抽中者可以获得美容院提供的法国轩尼诗红酒、青花瓷碗具一套等。

（五）把爱带回家转发微信送大礼！

凡扫描艾斯欧迪美容店的官方微信二维码，并转发我店活动的顾客可领取神秘礼品1份。数量有限，早到早得，错过不补。

## 美容店三八活动方案策划篇四

- 1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠
- 2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。
- 3、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日十分适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前必须要备好美容院的`各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

五一充分展示您的美丽

4月30日~5月3日

## 美容店三八活动方案策划篇五

作为女性的节日，三八妇女节对于美容院来说是一个重要的促销节日，大大小小的美容院都会在这一期间推出各种各样的促销活动。在如今美容院经营竞争越来越激烈的情况下，美容院三八节促销方案该如何去设计呢?要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。作为女性的“三八”妇女节，是美容院一年内必须要抓的四大节日促销活动(三八妇女节、五一劳动节、十一国庆节、元旦春节)的“第一战”，对全年的销售有着至关重要的意义。

## 一、促销主题的确 定

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确 定上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进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。

## 二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

### 抽奖促销

案例1 美容院：让您美丽，让您的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间 内，在美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有DVD、电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂家的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2 国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期间内，凡在国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

2) 在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)

## 美容店三八活动方案策划篇六

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的

牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合？同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车？可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

时间□20xx年11月3日-10日；8天。内容：洗车奖——你来洗车我就送！

该抵用券只限双十一抵用，过期作废。而且只限洗车赠送，其他一概不予赠送。美容抵用券要印制为双十一专用。

02宣传推广；

销售员的主要工作是，告知客户美容抵用券只限双十一当天使用，而且双十一当天只要到店就有礼品赠送。前三天，还要告诉客户门店专门制定针对双十一的特价美容套餐供客户购买。

目的：确保每一个客户都能领到数张美容抵用券，让领到券的客户双十一举办活动那天能到店购买美容套餐。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

001已经明确的双十一特价美容套餐，要制作出dm单，并且在客户休息区进行产品展示，但是只标注出价格的几个位数。比如美容套餐是1088元，则只标注出0088元。就是说不要让

客户马上就看出你的价格。002现场要进行简单的布置，贴双十一的标签，在客户休息区，要播放双十一的页面内容，以达到网上网下同庆的氛围。

目的：就是让客户能够感受到门店双十一庆祝促销活动的氛围。

02点评促销预热——提高单品的关注度；

在五天时间内，我们可以安排销售员每隔2个小时，进行一次双十一特价美容套餐的点评，供休息区的客户了解。这个点评要用扩音喇叭来现场播放。

这里要特别注意单品的关注度，因此，我们必须设置一款价格较为低廉、产品知名度较高、适用性较广的美容套餐，作为主推项目。要极力给予主动曝光，引导客户关注，提升单品的关注度。

点评的内容，主要是美容套餐所包含的产品、使用后的效果，以及此次的回馈力度等等，引起客户的兴趣。

点评的目的，就是为了让客户充分了解我们的套餐内容，足够的吸引力促使客户在双十一当天来店消费。

03销售员推广；

在预热期，销售员要积极向来店的客户和自己手里掌握的客户宣传、讲解门店双十一的活动，利用主推单品来吸引客户，利用美容抵用券来让客户进店消费。

这个阶段，还要注意，留下意向客户的联系方式，用于节前的提醒和节日当天的邀约。注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

时间□20xx年11月11日；1天；

经过了8天的准备后，双十一当天要做的，就是如何让来店客户购买门店的美容套餐。来店客户不足时，要加大力度邀约，时间有限，只有一天，过期后，价格回原位、抵用券直接作废。

这里要提醒一点，来店客户必须赠送礼品，礼品就是上面提到的双十一热销的产品。购买套餐的客户，也要赠送礼品，同样的也是上面提到的双十一热销的产品。

备注：

1、这样的活动一定要紧紧抓住活动传播和销售落地，一定要和客户保持互动，前期对精准人员的传播必须到位，否则后期就会非常的被动，严重的会导致整个活动失败告终。

2、前期赠送的美容抵用券，如何去使用？8天时间，客户最多来店2次或者3次，能积累2张或3张的100元美容抵用券，该如何抵用？建议是可以按购买产品的次数来抵用，每次限用一张。这个问题，在套餐定价上要充分考虑到位。

3、建议要搞些低价产品，低价的行车记录仪、低价的太阳膜、低价的座垫或者脚垫，量不可以大，要限制数量，比如都是11款，卖完就没有了。这些产品要比双十一上的产品价格还要低，就是所谓的全网最低价！也许会是亏本在卖。

4、双十一特制的产品或者套餐，我无法给大家制定。只能说，你可以根据店内的实际情况来制定，还要看老板愿意拿出多少来搞这样的活动。5、所有的产品或套餐，都必须限制购买人数，比如都是11套。主推产品，则必须无限制，越多越好。这也是为什么要搞单品关注度的原因。单品卖的多，要么你赚的多，要么你关注度高。

6、这样的活动，如果按部就班全部做到位，我相信一天最少做10万是不成问题的。另外，还是要注意，有些产品是必须赔本吆喝去卖，有些产品是必须要大捞一笔的。

7、双十一的核心是打折促销，千万不要偏离这个核心，否则你的活动必然会失败。

8、回到我们当初制定的促销活动的最终目的，要么是提升知名度，要么是提升销售额，要么是两者都有。你的最终目的在哪里，你的效果就会体现在哪里。

9、活动的成功与否，最大的关系是人，是团队！一定要做好活动的内部激励、内部培训。不要打无准备的仗，效果会大打折扣。

10、希望20xx年的.双十一，你能有效利用上述方案，现在低迷的市场中，让客户眼前一亮！

## 美容店三八活动方案策划篇七

一、美容院七夕活动策划主题：

七夕我和美容院个约会

二、美容院七夕活动策划时间：

20xx年x月x日

三、美容院七夕活动策划目的：通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

四、美容院七夕活动策划准备：

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

4、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

## 五、活动内容：

1、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花（共200支，送完为止）凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

2、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20xx0送20xx0以此类推！

3、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

4、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么”xxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

5、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的`字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

## 六、七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化妆品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

# 美容店三八活动方案策划篇八

一年一度的`光棍节又来临了，你还在单身吗?相信每个“光光”者都有共同的心愿，就是——“脱光”计划，我要告别单身啦!

- 1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。
- 2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。
- 3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩
- 4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客信任感。

光棍节大声说出你心仪的他/她!

□xx年11月11日

□xxx美容院

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

脱光计划一：爱ta□就要大声说出来!

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由xxx美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止!

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光棍者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta。表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

## 脱光计划二：百分百有奖促销

在20xx年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖；同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

## 美容店三八活动方案策划篇九

为了更好的提高美容店促销活动的效果，树立美容店的外在形象，美容店促销活动方案就成了商家们审核的重点，下面本站小编给大家介绍关于小美容店活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

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：

## 一、新服务项目

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。

### 1、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)。

### 2、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)。

### 3、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)。

## 二、美容院形象促销

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。

促销要点：要抓住时机，结合特色节日，或联系当时气候，推出诱人的促销方案，就是顾客盼望已久得到的服务项目的超值套餐。要把握促销的科学性，就是要为顾客考虑很实惠的东西。

促销背景：“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，有些美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

活动主题：光棍节，我们让你不孤单

活动时间□xx年11月1日~11月11日

活动地点：美容院各大直营店

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。
- 2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

注意事项：

- 1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。
- 2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

活动背景：

“双十一”又名“光棍节”，发展至今已经成为广大青年消

费者的购物狂欢节，就是一些已经有家室的人，听到“双十一”马上想到的就是“要赶紧购物了”，她们甚至会将自己的购物计划一再推迟，就为了在双十一活动期间能够享受到消费的快感。当越来越多的消费者满怀期待盼望着双十一的来到，美容院要赶紧推出相应的促销活动了。

临近双十一活动，天气变得越来越干燥，早晚温差比较大，人群中出现了一些对气候产生不良反应的现象。因此，美容院在推出双十一活动的时候，要结合环境因素进行考虑，除了要考虑顾客需要的补水和保湿的项目以外，还要为顾客准备防晒修复的促销活动。利用双十一这个消费者狂欢购物的契机，为美容院拓客做充足准备的同时，短时间内提升美容院的销售业绩。

活动对象：

美容院新老顾客(主要针对单身女性消费者)

活动目的：

通过美容院推出的双十一促销活动，让女性消费者感受到来自美容院真诚的关怀，并享受到美容院提供的体验优惠。通过为女性消费者制定的保养措施，帮助女性消费者在这个十一月，尽显女性魅力和风采。在满足顾客消费需求的同时，提升顾客到店消费的成功率。

活动主题一：进店消费，由1变10

在前期宣传的时候，将这个劲爆的消息通过各种渠道散布出去，表示在双十一活动当天，进店现金消费的顾客，她们手中的百元人民币的编号上若带有数字1，那么这张人民币将当作110元的面值来试用。当顾客听到这个消息的时候，想到100能够在消费的时候变成110，顾客会去和自己的好友换人民币，甚至是去银行柜台换，这样一来就在无形之中为美

容院进行宣传。

## 活动主题二：加1换购优惠多

在活动期间，进店消费的顾客在消费金额达到某个特定数值的时候，如果顾客愿意在消费金额的基础上加一元钱，就能享受指定的美容院产品或者美容院项目的超低折扣。比方说顾客在美容院消费了全套脸部项目，在结算时，顾客可以在此基础上加一元就能以半价拿到面部保湿护理面膜一套。这对顾客来说是一个很不错的选择哦！

## 美容店三八活动方案策划篇十

x月x日是一年一度的母亲节，如果你是打算和五一接连在一起，那么美容院活动预热时间在四月底就要开始。但是如果选择单独进行，可以在五一促销期间，在美容院内粘贴大量的宣传海报，对母亲节促销活动进行宣传。一个活动的成败，关键还是在于美容院前期宣传的一个过程。有条件的美容院可以选择通过电视、报纸、电台、网络等平台进行宣传。只有将活动内容更好的告知顾客。消费者才会关注活动，关注美容院。

母亲节促销就是打着亲情牌、感情牌，所以母亲节的主题最好是以感恩消费为主。人们的生活水平不断提高后，情感消费更甚于物质消费。以为母亲送去感恩，来集中表现对母亲的感激之情。

根据美容院店内促销活动的时间的长短，来策划美容院的促销活动。但是为了让美容院能够收到更好地效果，美容院可以采用不同类别的促销方式吸引消费者。比如说在母亲节当天，美容院可以为了慰劳妈妈，送给妈妈免费身体护理。或者说购买15次面部护理，回馈各位母亲10次。如果购买护肤品，还会有更低的折扣。以下是普丽缇莎分享给大家母亲节

具体促销活动方案内容：

1、感恩促销。这个活动可以连同五一促销活动一起进行，只要五一期间女儿为母亲购买肌肤护理套餐，均享受特价优惠。为了更好的向母亲表达感恩之情，美容院在五一期间可以推出“女儿护理学习班”。教导女儿们如何为母亲进行美容、按摩。母亲节当天，女儿亲自为母亲做护理。

2、健康促销。给母亲的美容，自然必须是最好的。美容院在母亲节期间，可以推出养生护理特色项目。关爱母亲们的健康，养生项目再适合不过了。我们促销期间选用的项目不仅关注面部肌肤，还要从生理角度对母亲进关爱。活动期间，美容院中可以推出肩颈疏通、卵巢保养、乳腺疏通、肝胆保养等关注女性身体健康的项目。

在母亲节这样一个充满爱与感恩的节日中，我们美容院要做的当然是拿最好的项目、服务感恩母亲们。同时借助此次活动也能更好的提升美容院知名度，和下半年的利润，非常值得老板们为此次活动煞费苦心。