

美容院三八节促销方案(汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

美容院三八节促销方案篇一

3月115号

女性

寻找美丽美丽女人我的美容院

在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，妆点美丽人生大型文艺演出。

三阶段：9号14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号□x诚信美容评选。

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨妆点美丽人生大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号14号，美丽女人访谈录，专栏我的'美容院诚信美容院问卷调查。报社对被评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的特有气质。

活动四：15号x美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加x元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

有奖问答。提的问题都与化妆和保养有关，主要目的是让女性同胞关爱自己，让男士了解如何为身边的女性服务，为她们着想。

附：

美容院三八节促销方案篇二

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。在主题的确上，可以用一些比较打动人心温馨的文案，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1xxxx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xx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2xx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xx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)

4) 在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；

5) 中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得xx防晒霜一支。

活动重点提示

- 1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。
- 2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。
- 3、记分卡使用详见积分看使用细则。
- 4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。
- 5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。
- 6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。
- 7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，**诚信美容评选。

具体操作：

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨“妆点美丽人生”大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号—14号，美丽女人访谈录，专栏“我的美容院”诚信美容院问卷调查。报社对被评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的`特有气质。

活动四：15号，**美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大

派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

其他促销形式：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加**元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

有奖问答。提的问题都与化妆和保养有关，主要目的是让女性同胞关爱自己，让男士了解如何为身边的女性服务，为她们着想。

附：

xxxx美容院“三八”妇女节整合营销推广方案

xx美容院位于xx市美容美发店最集中的一条街道上，开店历史有三年多，原来只是有四五十平方米营业面积的一个小店。一年前，由于持续稳定赢利，经营者又在旁边盘下一间商品房，重新装修了一下，目前算是有百十平方米营业面积的中等规模的美容院。然而，自从扩店之后，生意虽然没有出现下滑现象，但是也没有出现销售高潮，没有达到扩店后所预计的增长。

刚刚经过情人节的促销活动，由于xx美容院所处位置是市内美容美发店最集中的街道，周边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，促销手段太雷同、太俗套、太泛滥、纯商业味较浓，活动没有品味，美容院形象提升推广严重匮乏。所以，情人节的促销活动反应平平，销售额并没有怎么增长。如果xx美容院能够率先在促销手段、活动品位、形象提升方面取得突破的话，就能够拉开与周围其他美容院的距离，从而占领市场竞争的优势。

寻找天下幸福情侣，推广爱情保证金计划

爱情是人类永恒的主题。爱是婚姻最完美的保证！热恋的季节盛开着甜言蜜语，情人节的激情狂欢过后，生活开始归于平静，以后的以后，我们还会一如既往地相爱吗？拿什么来保证爱情的永恒？相依永远，印证永恒！

以上是xx美容院在推广实施爱情保证金计划宣传方面的引导词。之所以要实施这个计划是基于对顾客的心理调查：无论是年龄大的顾客还是年龄比较小的顾客，来美容院做美容的心理动机有一个主题曲，那就是想保住爱情！得到健康、得到美丽是生理需求，获得信心、增强魅力则是爱情方面的需求。那么，美容院就可以从这个层面找到结合点，以满足顾客想保住爱情的心理需求为出发点，以增加美容院的销售为最终目的，开展爱情保证金计划。

寻找天下幸福情侣，是推广实施爱情保证金计划的第一步。为此□xx美容院进行广告宣传：凡是在活动期间(2月20日—3月10日)带着自己的爱人(或者爱人的照片、证件，或结婚证)在本店消费满1500元以上，即可得到xx美容院发行的爱情充值卡一张。凭此卡，以后每一年xx美容院将自动为其充值50元，并负责为幸福情侣购买一棵长青树苗，幸福情侣可在每一年植树节(3月12日)参加有xx美容院主办的“让爱生根“植树活动。

“寻找天下幸福情侣，推广实施爱情保证金计划”，之所以吸引人就在于活动比较有意义、富有特色，招致众多媒体进行新闻报道。做策划活动，活动主题的策划有时真的能决定促销能否取得成功。一个好的结合点，一个富有深刻意义的主题，会起到“四两拨千斤“的作用。

针对不同消费群体，策划层层产品促销，直接推动销售增长
消费者要想参加“爱情保证金计划”和“让爱生根“植树活

动这样富有吸引力、富有纪念意义的活动，有一个门槛，那就是必须消费满1500元以上，才有资格参加。正因为有这样一个门槛，才能达到促进xx美容院销售增长的作用。如果说活动主题的意义在于引起潜在消费者的兴趣，那么，产品线上的促销在于推动消费者完成购买过程。换句话说，产品线上促销就是要引导消费者1500元怎么来消费，就是要告诉消费者1500元到底能消费什么。

这样以来，整个促销活动变得富有张力，既有软促销(主题活动)又有硬促销(产品促销优惠)，所谓“软硬兼施“，一张一弛。

实施“让爱生根”公益植树活动，大大提升美容院形象档次

“让爱生根“公益植树活动，虽然说只是前面实施“爱情保证金计划”的一个延伸后续活动，而且只是一个实施执行的过程，不存在销售。但，这却是不可省略的。因为，这是整个活动的高潮，因为这是提升形象提高档次的关键措施所在。这里有几个环节需要把握：1、提前联系好相关政府部门，如宣传部、共青团委、妇联、市政部门、绿化部门。3月12日是植树节，由xx美容院提供树苗和植树人员，由绿化部门提供植树的指定地点，所以一定会得到这些政府部门的大力支持，充分为活动造势。2、提前联系好新闻媒体单位，如《大河报》、《东方今报》、《xx晚报》、《河南商报》、河南电视台、xx电视台等，能否达到形象提升的效应，媒体的推波助澜、争相报道是关键之所在。3、组织好活动秩序，如顾客的组织、活动用品(树苗、铁锹、浇水工具等)的准备，并控制好活动仪式和活动场面。

预计，此次活动在提高xx美容院知名度、美誉度的基础上，在活动之后会再带来一次销售高潮，会吸引更多的新客源。

媒体广告优化组合，活动节奏主次分明

根据xx市的媒体资源情况，xx美容院采取经济、有效的原则来组合媒体广告投放。《大河报》是全球发行百强，占有绝对优势，但是广告价格较高，于是就采用选择夹报的形式，有针对性地投放在一些高档小区范围内。告知活动详细促销项目的硬平面广告，除了选择《大河报》夹页外，还有《xx晚报》“时尚阵地”的广告版块。活动主题提示性广告，采用了交通路牌广告，在周边两条主街道做20个。

在软文广告的造势铺垫内容安排上，前期(2月20日—3月1日)诉求重点为“寻找天下幸福情侣”、“爱情保证金计划”、“让爱生根”的主题概念的阐述及意义的延伸，后期(3月2日—11日)诉求重点为“让爱生根”的活动阵势、场面渲染。

广告费用控制在一万五千元以内，再加上爱情充值卡制作费用和一些道具制作费用，活动总费用不超过2万元；活动期间销售可达12万元，活动之后的跟进销售3万元，共计销售15万元左右。虽然是情人节过后的活动，但是活动以爱情为主线贯穿过程始终，等于把情人节延长了一个月。

美容院三八节促销方案篇三

作为女性的节日，三八三八节对于美容院来说是一个重要的促销节日，那么怎么写一份方案呢？下面和小编一起来看看吧！

三八三八节是全世界妇女共欢乐的日子，女性健康问题成为时下女性热聊话题，随着世界的不断发展与进步，女性地位越来越高，女性消费也在逐年增加，内衣作为女性必不可少的贴身衣物，它从最初的用途转变为了与女性健康息息相关的物品，是一家女性内衣服饰品牌，在三八节这个特殊的节日，我们更应该送广大女性一份礼物。

做为女性内衣服饰品牌，利用三八节的时机，吸引顾客，激发顾客的购买欲望，促进卖场销售的增长，促进店里的滞销品的销售，并且吸引更多的新顾客的注意力。通过三八节的促销活动，营造注重消费者的美好公众形象同时塑造和提升知名度和美誉度。同时扩大湖南市场。

“关爱女性，从三八节一路向上”

201*年3月1日——201*年3月8日

湖南是地域面积较大，各市、县相对分开的省，所以此次的活动地点我们首选湖南省会长沙市，活动地点选在客流量大且密集的长沙火车站、步行街、西站三个点和各专卖店。

长沙分公司。

（一）有奖问答

有关女性健康小知识有奖问答，让女性更加了解女性健康知识，让顾客感觉到我们是真正为顾客服务的企业，并增加与顾客之间的沟通，提升品牌美誉度。

（二）38数字人民币翻倍

人民币数字代码有38数字，购买内衣人民币金额翻倍。给活动带来小高潮，带动活动氛围，并增加品牌知名度。

（三）海报签名送礼物

设计关爱女性海报，凡是在海报上签名的，可以免费送会员卡及100元内衣抵用券一张。让顾客感受到我们真正在让利给顾客，提升顾客的忠实度。

（四）限时抢购

全场内衣限时低价抢

购(9:30—10:00、12:30—1:00、16:30—17:00)，吸引新老顾客对内衣的关注度，同时促进内衣现场销售。

(一) 场地布置

1、选好场地，沟通好场地负责人，在西站(恒生超市广场)、步行街、火车站(阿波罗商场广场)以及长沙专卖店。

2、物资配备，搭建舞台要用的工具，音响、话筒、小帐篷。现场销售的内衣，巨型签名海报，发放的传单，送给顾客的小礼物，店内及场地装饰物品。

3、人员安排，主持人，现场销售人员，发放传单人员，活动维持次序人员，后勤人员，以及临时替补人员，意外防范人员。

(二) 具体措施

1、在3月1日—3月6日：开始分配人员发放传单宣传本次活动。在这期间准备3月7日—3月8日的所用物品，以及准备店内的装潢联系好具体人员，安排好每个项目要有具体的负责人及人员。

2、在3月8日，在长沙各分店举行限时抢购。

3、3月7日至3月8日在西站、火车站、步行街和专卖店举行关爱女性活动和有关人民币序列号38的序列号人民币翻倍活动。

(三) 具体步骤

1、安排传单发放人员在各人流量密集的地方发放传单，火车站，汽车站，十字路口发放，大力宣传本次活动。确定好活动时的人员。

2、各店店长安排店内人员在3月4日前装扮好店内，营造三八节气氛，在店里留出一个特区摆放限时抢购牌和，吸引顾客，增加销售额，和新老顾客。同时留出一个区域摆放小礼物，凡是来店内消费的女性都送，小礼物上要标明店内地址以及内衣品牌，让顾客为我们做广告，同时加深顾客品牌认识。

4、3月6日在活动场地搭建好小舞台，以及检查各工具及物质是否齐全，人员是否有变动，特殊情况的处理是否有专职人员。

5、3月7日现场活动“关爱女性，从38开始向上”，首先是内衣秀，带动现场氛围，之后是女性健康小知识有奖问答活动，增加与顾客沟通，在就是介绍内衣秀，在介绍前告诉顾客我们之后有惊喜送，这样就可以抓住顾客，之后告诉顾客今天有两小时时间，人民币序列号有38的，可以人民币翻倍使用，增加销售额。让顾记住我们，提高知名度。

6、3月8日三八节，继续活动“关爱女性，从38开始向上”，现场我们首先把关爱妇女巨型海报拿出来，进行签名送会员卡及100元抵用券活动，让顾客感受到我们在关爱他们，同时开发新客户，并现场销售内衣，有限时低价抢购活动。各专卖店也举行限时抢购活动，同时购买内衣送礼物、免费办会员卡活动和人民币有38序列号人民币翻倍购买女衣。打响在湖南市场，让人们认识，提高美誉度。

项目	单价	数量	合计
广告标语	100	300	3000
临时促销员	100	60	6000
奖品	15000	5000	15000
人员的培训	5000	1	5000

舞台 3000 3 9000

宣传单 0.5 3000 1500

发单员 60 70 4200

主持人 300 6 3600

员工工资 300 25 7500

总计 54800

这次活动不仅仅让内衣销售额增加了同时增加内衣品牌的美誉度和知名度，让顾客感受到是一家真正为女性服饰专注的企业，在乎的不是营业额，而是顾客满意、顾客健康。真心感谢新老顾客的支持，相信不久会做的更加好。

美容院三八节促销方案篇四

下面是本站小编为大家整理的超市三八节促销方案，欢迎大家阅读。更多相关的内容敬请关注本站策划书栏目。

超市三八节促销方案

1、抽奖。

例子： 荣幸大摸奖

1. 在活动期间购物每满38元,可现场摸奖,凡是摸到带有数字3或8的荣幸号码,可在本超市领取价值3.8元的精巧礼品(或购物券);如果摸到38两个数字次序连在一起的荣幸号码,赠送价值38元的购物券.每张小票最多只能摸5次.

2. 操作:在38个乒乓球上分辨标示1至38个数字,放入箱子内,由顾客自己摸小球,购物满38元可摸一次,一次摸一个小球,根据小球上得数字,现场领奖。

2、折扣

例子: 凡在3月8日一次性购物满38元者,在3月9日,10日凭3月8日单张购物小票在本超市购置妇女用品可以享受95折特别优惠(特价商品除外)。

3、活动

例子:

公关活动

1. 新女性讲座

讲座主题可认为个人色彩讲座(个人色彩选择,服饰搭配技巧),婚姻讲座(婚姻质量,家庭和谐),女性和事业等不同主题.时间为3月9日,凡3月5日至8日购物的顾客都可以获得讲座入场券。

2. 画展/摄影展

和当地妇联接洽,请其介绍一位当地精彩的女性画家或摄影家举办展览,时间为38节前后,为期一周。地点可在商场入口处或广场上。

3、 在上海一超市推出的以“关爱女性”为主题的促销活动中,工作人员在现场演示花茶、咖啡等饮品的冲泡方法。

三八妇女节超市促销就要开锣了,您准备好了吗?

三八妇女节作为一个假日,但在过去很长一段时间,商家为

假日感冒指数低，但女性经济扩大，程度，“三八妇女节促销已逐渐成为一个热门的商人眼睛。特别是女性超市的重要起源，三八妇女节超市促销更重要。

三八妇女节超市促销属于节日促销，应当充分发掘节日文化的特点，并联合产品，进入，以吸引消费者。例如，三八妇女节，妇女的节日，并为女性经济有很多，尤其是现代女性经济的日益生动，在超市是有意义的三八妇女节女性促销领域很广。

1、准确定位，主题鲜明。到底是转达给消费者品牌形象还是现实售卖。超市不同的商场，产品基本上都是日常用品，更属于区域性质的经济体，因此，在做超市促销时要明确自己的定位及主题。

2、断定最佳的。除了事前周到的打算和人员安排，还要有一个好的方案把活动目标和宗旨深入到每一个人心中，充分调动其积极性，还要对促销人员进行详尽的促销方案及细节培训。

3、断定时间，促销时间宜早不宜迟。最好比对手早三天，以免被对手抢先。再好的策划也要把握好机会。

4、营造好现场气氛。如pop海报要出彩，店堂音乐要恰到好处，刺激顾客的购置愿望。

5、制定一个适当的目标和勉励方案。

6、把持促销成本，要“因己制宜”，这样才干有较好效果。

7、作好评估总结，为下次促销活动积累经验。

最后，需要注意：1、调查到位，宣传错位；2、货源要筹备充分；3、时间最好把持在一周内完成(双休日为准)。

美容院三八节促销方案篇五

2015年3月5日-3月8日，一年一度的元宵节后紧临着三八节，在双节来临之际，美容院该如何把握好这一商机大搞促销活动呢?2015年的三月，对于美容院来讲是个难得的赚钱月，一个节接着又一个，刚刚春节过罢，马上又迎来了元宵节及三八妇女节。很多美容院将元宵节及三八节活动放到一起做，加强了活动的力度及活动时长，从而吸引了很多的顾客参与。下面，雪肌妮丝小编为大家推荐2015年美容院最火爆的元宵节三八节活动方案。

2015三八节、元宵节促销活动地址：雪肌妮丝**店(写明美容院的地址)

- 1、迎接新春开门红，给美容院促销带来广泛的人气。
- 2、给美容院拓展新客户，同时联络和老顾客的感情，增加顾客对美容院的黏着度。
- 3、拉动春节后美容院消费市场，鼓励新老顾客前来美容院消费，给新年里增加一把旺火。
- 4、提高美容院品牌知名度，增加美容院在顾客心中的形象，为美容院做好新年的宣传。

活动一、猜灯谜赢大奖 雪肌妮丝美容院元宵送大礼

活动内容：猜灯谜，赢大奖

在正月十五这天，凡是进美容院的顾客都可以参加“猜灯谜、赢大奖”的活动。只要猜中灯谜，就有机会活动价值100元的

代金券一张。没有猜中的顾客也没有关系，美容院也将提供价值50元的体验券一张。

活动二、“金羊“双节”送大礼，大奖精彩欢乐送!

活动说明：2015年三八节、元宵节同步来临，为表示对节日的祝贺雪肌妮丝美容院(美容院的名字)特推出“金羊“双节”送大礼，大奖精彩欢乐送!”的活动，活动期间，凡是在本店消费满下列金额的顾客即可兑换赠品。

满38元送化妆一次!

满138元送美甲1次!

满238元送面护1次!

满588元送全身造型1次!

满788元甜蜜情人体验卡2张!

满888送防晒隔离乳一瓶!

满1088元送清铂水分养护系列1套!

满1588元送情人美体套餐!