

美容活动优惠方案 美容院活动优惠方案(模板8篇)

调研方案是指为了解决问题或获取信息而制定的一套行动计划。以下是一些营销策划案例分析，希望能帮助大家了解营销策划的具体实施过程。

美容活动优惠方案篇一

2、保值卡：消费者预存2万，2年后基础护理后，2万现金全部退回，号称美容股票；

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不仅项目，不限时间来挑选自己喜欢的各类服务。

4、终免卡：将美容院项目拆分，进行终身免费的服务，如油压终身卡；基础护理终生卡；

5、“消费储值”模式：消费储值方式通过变相返点返现的形式，可以提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。

1. 每1000元作为一个储值基底数，以客户名义在银行设立一个户头；

积分点数金额客户在店内消费服务项目全额抵现金使用，购买产品抵50%现金使用；

4. 银行现金帐户金额作为客户的保险基金或子女教育基金由客户自行支配。

注：每张亲情卡可做2次免费护理，本人不可使。

美容活动优惠方案篇二

一、美容院举办年终答谢会的目的和意义：

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

1、感恩顾客——年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。

在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

2、全客覆盖——一次会议锁定90%老顾客，让顾客不在流失。

3、业绩倍增——带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。

4、消费升级——30天b客升a客，c客升b客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。

5、推陈出新——新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。

6、大量纳新——80%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

7、绝对成交——老客户80%以上成交，新客户50%以上成交

8、圈定员工——30天员工创收3倍以上，利于团队稳定，通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。

9、锁定未来——80%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。

10、盘活沉客——80%的沉睡顾客被激活产生再次消费

二、美容院年终答谢会的各种举办方式

活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策+充值消费+带动人潮+抽奖+聚餐

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

三、各种美容院年终答谢会的主题

活动主题：感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

四、美容院年终答谢会设计方案

(一)、主要活动目的：确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

(二)、活动目标：制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

(三)、活动内容：根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

(四)、活动宣传方式

1、内部宣传：

(1)、美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客；

(2)、美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

(3)、悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活

动方案。

(4)、利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

(5)、美容师给顾客打电话，进行电话营销。

2、外部宣传

(1)、在店外进行促销活动宣传。

(2)、发放宣传单及邀请函宣传。

(3)、进行网络广告宣传。

(4)、广告媒体、报纸、电视台宣传。

(5)、外联联谊会宣传。

(6)、市场宣传人员外部市场宣传。

(五)、会议政策

1、会前营销——确定会议实施前活动优惠政策，事前准备事项及目标业绩。

2、会中营销——制定会议活动方案，活动细节，活动优惠活动内容。

3、会后营销——会议结束后针对未成交顾客的优惠政策及实施办法。

(六)、活动参与对象

活动主要参与人员分别有如下角色：举办方(美容院)、参会方(顾客)、实施方(美容院、设备方、音响提供方、演出者)、

宣传方(广告、电台、记者、小编)、支持方(厂家、专家、合作商)。

(七)、活动支持者

活动支持者主要指美容院产品供应商，以及一些联谊方。一次好的会议，必须有厂家的大力支持，对顾客的吸引力才具有较大的优势。

(八)、活动举办时间

美容院年终答谢会一般会安排在年度结束时，也就是12月末，很多人也会安排在下一年度元旦，或者春节前后，但是对于各行各业都要举办各种顾客活动，特别是一些商超，提前进行促销活动，为了让顾客的钱在进行其他消费时，提前在自己美容院消费，所以时间安排在12月份及1月份为。

(九)、活动所需物料及附件：略

美容活动优惠方案篇三

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？北京美容院在开业2周年之际，特别开展了有关美的活动。让爱美的女人从心美起来。

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、活动场地的确定现金目标每个店是30万希望疗程卡的转会员卡吸引一些新的客人加入

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

2、活动地点：北京xx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

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：160元

中餐：1000元

总计：1410元

美容活动优惠方案篇四

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

20xx年12月28日—20xx年1月7日（国家法定假日时间）

雪肌妮丝美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送1200元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的。顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张（带朋友过来体验）

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现元旦优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

美容活动优惠方案篇五

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！

美容活动优惠方案篇六

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

二、活动主题

美容院20__感恩答谢会

三、活动时间

20__年1月__日至__日

四、宣传方式：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客。
- 2、宣传单张及邀请函制作。

五、活动流程及内容

（一）前期准备工作

- 1、主持词
- 2、美容院老板致词) (可加来宾领导讲话)
- 3、请柬、礼物 (100余份)、请柬词活动流程卡。
- 4、美容院宣传片制作
- 5、各类人员的明确。(表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人)
- 6、场地相关事宜。(时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位)
- 7、时间衔接。(签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护)
- 8、节目准备。(美容院内部可出节目)
- 9、安全排查和安全评估

(二) 签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。(音乐根据来宾进场情况高低切换)

(三) 晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

(四) 美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束语，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

（五）文艺表演阶段——。员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

（六）开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

（七）聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

六、年终答谢会顾客邀请函

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的2019周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！

美容活动优惠方案篇七

xx美容院与你共度光棍节

20xx年11月08日—11日

所有的新老单身顾客

活动目的：光棍节当然要让单身顾客享受到美容院的温暖和热情，恰逢深秋季节，美容院可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助20xx年双11光棍节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身美容院带来更多的新朋友，提升美容院的销售业绩。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠，并且赠送美容院提供的护肤小样试用装一份。

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。

美容活动优惠方案篇八

1、主题：感谢有您——让您再现往日风韵

活动时间：

一个星期

活动地点：

本美容美体中心

活动对象：

老顾客及陌生妈妈

所需道具及环境设置：

以轻松光明、光亮的气氛做主题，悬挂一些小的家居、儿童饰物及减肥前后的对比照片，矾竿。

2、对新顾客(母亲)给予8折优惠并赠送小礼品。

3、所有员工多说体贴话语，拉近与顾客的距离，树立良好的经济效应和社会效应，金利来单肩包。

4、赠送客户母亲降三高的“绞股蓝”龙须茶(回报健康给最爱的母亲)

设立几个小套餐供其自由挑选，并准备相应的小礼品进行赠送。

广告创意：

1、在您的关爱下，我长大了，今天请接受我的回报！

促销方案

2、非常的爱给非常的您——母亲！我拿什么奉献给您？

温馨卡的文字内容：

敬爱的母亲们，亲爱的顾客们：

母亲节欢乐！

您还好吗？在这个非常的日子里，我们全体的员工怀着一颗感恩的心，在这里真诚的谢谢您一直以来给予我们的关爱！

在这个非常的日子里，请给我们一次为您服务的机会吧！

敬请您的光临