

2023年美容活动策划活动 美容活动策划方案(模板12篇)

民族团结是指各个民族在政治、经济、文化等各个方面的紧密联系和相互支持。提高民族团结意识，需要我们加强民族交流和互观互学。民族团结是社会稳定和谐的重要保障，以下是一些典型的民族团结案例，供大家学习和借鉴。

美容活动策划活动篇一

在xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容活动策划活动篇二

- 1、小礼物价值不高但在这团圆的节日里也算是表达商家对顾客的一份祝福，虽说不可能让顾客有太大的感动至少会对美容院增加一份小感动。

2、中秋节送什么礼品都不如送月饼所以说月饼礼盒是一定要送的。但记的在购买礼盒前先制作一些可以贴在盒子外面的不干胶贴，设计的喜庆一点不要太大，贴在角上，上面写上您店对顾客祝服的话和你让的logo即使客人不吃送给朋友或亲人也可以让更多的人对你的店有好的口碑。

3、第三条为什么要送晒后修复的疗程，因为大部分人会选择出去玩那回来后肯定会被晒黑，这时您提前赠送给她一套疗程客人回来后正好可以做这样多么贴心啊。

美容活动策划活动篇三

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。

3、9：30~10：30，锣鼓醒狮适时进行，音响调试，播放背景音乐。

美容活动策划活动篇四

活动时间□20xx年12月x日-x日(写明活动时间，建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日)

地点□xxx(详细写明美容院的地址)

圣诞背景音乐：《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》等。

美容活动策划活动篇五

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，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。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

美容活动策划活动篇六

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，专人负责抽奖，领奖。

美容活动策划活动篇七

诱导刺激新老顾客的消费，提升中小型美容院加盟店的销售额；营造温馨喜庆的节日氛围，打造美容院良好形象；趁着女性重要节日，推出新产品和项目，吸引不同层次的顾客群体；中大型美容院加盟店促销活动，可以宣传和推广美容院品牌，提升美容院的知名度。

美容活动策划活动篇八

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

二、会议流程：(18:30--21:00)

- 1) 主持人宣布晚会开始
- 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20xx年对**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_____；凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到**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。
- 6) 内衣秀
- 7) **协会会长隆重推荐**产品
- 8) **美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9) 宣布促销时间，欢迎到**美容院咨询10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

- 1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)
- 2、租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定)布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)水果、糕点及奖品的

准备附：奖品送出对象□1)20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元(现场发奖)2)新老顾客送礼物一份价值在5—10元间(会后三天内到美容院发)

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、**产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须19日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成消费现象。

9、内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)

10、确保货物、内衣、气球等物品到位。

美容活动策划活动篇九

1、凡活动期间到店销费的顾客均可赠送与中秋主题有关的小礼品一份/人(代表合家团圆之意的小礼物或者为顾客的家父母长辈选一份礼物)

2、活动期间办卡理价值1000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份。

3、活动期间办卡理价值3000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份，同时送晒后修复疗程5次。

美容活动策划活动篇十

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如圣诞树(一棵或多棵)、圣诞彩灯多串、主题横幅几条、彩带、礼品包装袜子、圣诞帽、彩色小气球、活动宣传单、小蝴蝶结等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

美容活动策划活动篇十一

9月10日是一年一度的“教师节”，对于即将到来的教师节，首先在此提前祝福天下所有老师节日快乐！这一天的到来，对于美容院来说，可以是一个做促销升业绩的好日子。为了回报教师的辛苦工作，美容院可以在这个盛大的节日里推出了“关爱教师、关心教师”的美容优惠活动。这样既可以让人感受到美容院“尊师重教”的文化氛围，又能创造美容院良好的经济效益且能提高美容院的知名度和美誉度。

美容活动策划活动篇十二

一、主题：

七夕我和美容院有范文九九网个约会

二、时间：

20xx年x月x日

三、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、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；

6、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：

一、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。

二、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20000送20000，以此类推！

四、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。

五、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。

六、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、化装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限时6折优惠。