

# 最新美容院促销技巧方案 小美容院促销活动方案(汇总10篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美容院促销技巧方案篇一

活动目的：在一年一度的端午节假期中，美容院利用此节假日，进行一系列促销活动，不仅可以提高美容院的业绩，还能够因此提高美容院品牌知名度，起到一举两得的作用。

活动时间□20xx年6月17日~6月22日

活动内容：

凡是在活动期间进店消费的顾客朋友们，都能够参与包粽子比赛，并且顾客朋友都可以得到由美容院提供的精美礼品。

### 1. 与“粽”不同

学习包粽子，凡是在活动期间进店消费的顾客，都可以参与此次活动。现场准备好包粽子的原材料，邀请每日会包粽子的顾客参加。时间定在5点30分。不会包粽子的人，现场还有工作人员亲自教学。每一锅出炉的粽子评选出最佳粽子，获得由美容院提供的价值5000块的美容院精品礼盒套装一份。

### 2. 端午送福献爱心

如何让美容院能够品牌名声能够最短时间有所提高，最好的方法必然就是举办公益活动。端午节是我国传统的节假日，也有一定的历史典故。而敬老也是我国传统美德，所以美容院在端午节期间，不妨联手一些品牌商家到敬老院中为老人们送福送健康。同时也为他们带去节日的祝福，送上香甜可口的粽子。还要为了突出美容院的优势，可以为敬老院的护理人员提供免费的按摩护理。

### 3. 品味出“粽”

美容院在端午节期间，将每一款美容院产品、项目和不通过口味的粽子相匹配。只要在活动期间在本店参与试吃粽子的活动，或者只要在美容院有过消费的顾客都可以得到相应的端午祝福卡，刮开后会得到相应的粽子搭配美容免费体验卡美容产品推荐。

活动准备：

美容端午节院促销活动在开展前期，么容易必须要动员全体员工，对美容师们进行教育和培训工作，这主要的目的是为了强化员工对美容院促销方案的认同，和提高促销能力及服务说破。为了让端午促销活动达到良好效果，老板们可千万不要忘记培训和动员！

## 美容院促销技巧方案篇二

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了么？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一：全场x折，终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年11月11日10时起，全场x折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

活动二：购物有礼，幸运随行（20xx年11月9日—11月11日）

凡活动期间在xxx购物的顾客，单张水单金额满xx元，均可参加抽奖活动。

一等奖x名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖x名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖x名真空保温杯一个价值60元

四等奖x名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

活动三一个人的节日双倍的甜蜜（20xx年11月11日）

购物满11元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满111元+11元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

- 1、广告投放，采用报纸提前3—5天投放2期。
- 2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。
- 3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。
- 4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的' 活动氛围。

## 美容院促销技巧方案篇三

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

如：“三八”妇女节只需要花38元的促销标语，美容院全部服务项目“38特价优惠一周活动。如建国六十周年，还可以与当地单位搞个666元提供66位女性同胞进容光焕发迎国庆的活动，反正只要敢想动脑筋，促销的方案就多得很。

2、储值卡：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；说明：其实美容本身就有融资的性质，以下几种方法手段不过突出一些，美容院最常见的一种方法。

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、美容院年卡1800元，同时下半年赠送价值600礼品套盒；

2、美容院年卡20xx元+1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。

三、案例如：美容院常见促销政策：年卡□20xx元，送1000元产品，额外再送手护10次，卵巢保养10次。后面送得再多，顾客也会觉得羊毛出在羊身上。

第一步：美容院半年卡1500元，送产品1000元，限活动当天开卡有效；

第二步：如果顾客再加500元，就可享受全年卡，是上个半年卡的一半优惠。

第三步：如果顾客再愿意，手部护理5元/次，限10次，卵巢保养10元/次，限10次。

说明：不要一次把好处给人；还有利用女性消费一次多消费，买上瘾的欲望；因小失大。

## 美容院促销技巧方案篇四

七夕一起来“约惠”吧！

20xx年xx月xx日

1. 美容院促销活动期间，凡是男士进店为自己的妻子(女朋友)购买产品项目，又或者是陪同自己的妻子(女朋友)做项目的，都可以在美容院获赠鲜花一束和精美巧克力一盒。

2. 在促销活动期间，推出“七夕浪漫礼包”，所有男士都可以在美容院购买价值899元的特惠套餐“七夕浪漫礼包”赠送给自己的妻子(女朋友)，“七夕浪漫礼包”内含基础护理项目身体护理项目特别产品礼盒一套鲜花一束精美巧克力一盒(可附带贺卡，由专人送到指定处)。

3. 美容院促销活动期间，凡是进店消费的顾客都可以享受8.5折的折扣。

4. 仅限七夕当天，凡是进店消费的顾客，能够大声的说出对彼此的爱意，即可获赠女性私密护理一次，以及玫瑰花一束。

5. 凡是情侣在情人节当天进店消费，即可获赠电影票2张。

6. 美容院促销活动期间，店内会员充值可享受充值优惠，充3000送3000，充5000送50000，以此类推！

7. 七夕当天到店的顾客，即赠送玫瑰花一支(送完为止)，凡

是情侣进店赠送精美礼物一份。另外上午9点-晚上21点，每个小时的整点，本店将会抽取一位幸运顾客，赠送一份精美的神秘礼物。

## 美容院促销技巧方案篇五

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。 场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。 运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式，规划方案《美容院xx活动方案》。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。 场合对接：适用于任何类型美容院。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

场合对接：适用于小型、中型美容院。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接：任何类型的美容院均适用。

次数促销是美容院最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美容院更多的优惠，可稳定住即将成为美容院老顾客的人群。

运用方法：美容院可设定如顾客在第几次做护理后可免费进行一次美容院指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

场合对接：适用于中、小型美容院。

活动促销是美容行业一种新的促销方式，能够让美容院在短期内使销售量激增。利用各种节假日，美容院可进行此类大型的促销活动。

运用方法：美容院利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行的促销。其中包括：动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。

场合对接：适合规模较大的大中型美容院或美容会所等。

## 美容院促销技巧方案篇六

活动时间：20\_年12月28日——20\_年1月1日

### a.疯狂的美容院

只要在12月29日到美容店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。利用这种优惠活动，可有效的拓展新客源，达到锁定目标客户的目的。

如何设置惊喜大礼让顾客喜欢你的美容院呢？

## b.会员有礼

这种方式通常比较适合会员制美容院上，不少美容院通过会员卡来实行价格折让。能极大的吸引老客户，并刺激新客户的开发。

(1)为了答谢广大顾客20\_年对美容院的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是20\_年12月28日—20\_年1月1日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品。

(2)同时在活动期间，凡是持有美容院的vip会员卡的会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

## c.感恩会员

在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。在此期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就可有美容院为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等，这样能非常有效的提升顾客消费金额(客单价)，促进美容院销售业绩！

## d.噼里啪啦过新年

对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，为了让顾客感受到新年的

气氛，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着你，为您的新年开头带来好的运势。这种方式更能让顾客感受到美容院的用心与关怀，加强与顾客之间的情感交流，制造店内人气，氛围，留住老顾客，巩固客户的忠诚度。

## 美容院促销技巧方案篇七

根据活动将要举行的季节、重大节日、重大事件等具体情况来确定活动的具体内容。芳享译美馆加盟店就借势国庆节假日，根据《黄帝内经》中“春夏养阳，秋冬养阴”的养生理论，特推出“十一迎国庆，养身又养颜”的活动主题和以中医养生套盒为主打优惠的活动内容。后来，此活动方案成为 20xx 年美容院最有效果的营销方案之一。

### 活动吸引点

美容院举办活动最重要的是抓住客户吸引点，没有亮点，吸引不住顾客，那做了活动也是浪费资源。活动吸引点也是根据具体情况而定的。芳享译美馆的美容院国庆促销活动经典方案的活动吸引点就在一个“秋季养生”。秋季阳气渐收，阴气生长，故保养体内阴气成为养生的首要任务。所以译美馆顺应时令趋势、自然生长规律安排了专业养生知识讲座和中医养生经典套盒免费体验、等额配送的活动亮点。吸引美容爱好者前来参与。

### 制定活动方案

根据活动目标、主题和顾客吸引点，制定系统的活动流程。包括活动前期准备、宣传，活动设施的准备、舞台的搭建，老会员的邀请，现场节目的安排，顾客体验区的搭建，活动奖项的设置，宣传单页的制作、分发，养生卡的设计和制作，顾客档案的登记，活动物品清单，活动经费的预算……这一

系列流程安排都是活动方案中要考虑到的内容，缺一不可。美容院最实用的拓客方案盘点。

## 活动方案的执行

美容院活动方案策划完成后，下一步工作就是活动宣传，相当于是为活动做预热工作——宣传。宣传方式既不要铺张浪费，也不要畏畏缩缩，选择原则是：大覆盖面、符合美容院顾客档次。宣传内容要简明扼要，突出重点，考虑顾客心理，不故弄玄虚。宣传之后的工作，一定要安排到个人，且要确保他们有耐心、有责任心、有号召力以及工作效率高，这样他们就能按时按质地完成自己的工作。一旦发现问题还能做到及时调整。安排完成后，就只等活动开始了。

## 美容院促销技巧方案篇八

美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

壹拾壹——置换法：

也称抵价法：凡活动期间购买纤体项目服务卡的顾客，均可参加“精油空瓶抵现金活动”纤体项目服务卡：某某元/10次(无产品)

推荐产品搭配：腹部减肥：循环油+塑身油+腹部按摩霜+迷迭香(?元)

腿部减肥：循环油+塑身油+腿部按摩霜+迷迭香(?元)

关于精油空瓶的相应抵用金额：

1. 抵用50元的空瓶有：茶树油、葡萄油、柠檬油、迷迭油、甜橙油)

说明：第一可针对老顾客，第二可以针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。

壹拾贰——捆绑法：

三合一活动：

全价购面膜280元一套(柔肤水+水凝+精华素)

半价购眼部特护一套455元(眼霜+眼部赋活+水份眼膜)

三折购夏季养膜一套572元(滋养保湿+赋活美容+再生素)

再如：购基础年卡一张，可优惠五折购保健品，四折内衣等相关附属产品等)

说明：结合顾客注意力，推广全套美容院产品，有些东西反正不是用来赚钱的，想赚也可能赚不到，还不如做局部让利来达成刺激销售的工具。

壹拾叁——打包法：

在许多大店里面，计算顾客全年的消费，一年年卡某某元，卖顾客20瓶产品，每瓶100元，共某某元，共4000元，但是推销20次会让顾客感到特别不舒服，不如做一个顾客全年美容方案：全年护理卡4000元加自由选用产品20次(瓶)，要固定品牌。这样基本上满足了顾客全年居家产品的需求。

说明：这样不至于经常推销让顾客反感，而且陷溢是赠送，顾客更好接受。

壹拾肆——转卡法：

学习销售型连锁的转卡形式，以顾客爱占小便宜心理，让顾客消费更高价值的卡种。即顾客做了780元的卡，如果转卡为3800元的卡，不管卡里还剩多少钱，都按780元来算。依次类推。或者虞漕翻倍。还有一种转卡则是。

某某美容院首经常举办“月月有抽奖，天天有优惠”的活动，让有潜力有意向顾客去抽奖，人人有奖品，等领奖时，就有销售机会，顾客贪图便宜，又面子薄，受到优惠的诱惑，销售了740元的超值特惠卡，内容为15次面部经络美容护理。等顾客第二次来的时候，不管她是否想买了，通过店长、部长、经理的说服，推销价值某某元的眼部护理30次。在此基础上，视顾客的购买力和欲望，可升为3800的卡，或者直接升为5800的卡。如果钱不够，可由店长代垫，下次还他，定金一旦收到，第一时间上缴财务，不能退了。此外，还有办9800的终生卡，有许多优惠和好处，如果顾客带个人也来办终身卡，该顾客能享受积分优惠，价值不等。终身卡，也分类型：如暖油包身终身1万5，足疗终身1万5。如果顾客在美容院做护理，就多提一些转卡的人和事，让客人产生对比感和攀比心，从而达到转卡的作用。

## 美容院促销技巧方案篇九

一、活动目的一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。

2、制造美发店在当地的知名度...

一、活动目的

一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美

发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。

- 2、制造美发店在当地的知名度。
- 3、带动销售，提高美发店业绩。
- 4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美发的观念。
- 5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 6、通过督导老师的影响，加强美发师的销售意识，提高销售能力。
- 7、新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
- 8、在愉快的气氛中培养顾客与美发店的感情，促使顾客和员工成为朋友。

## 二、活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策

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、活动主题□s专业女子美发店s年暨s周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和喜迎s新年结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

## 四、举行时间□s年s月s日，地点：

## 五、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。

## 六、活动创意

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

- 1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。
- 2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。
- 3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美发师主演增添表现力和亲和力。
- 4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。
- 5、永远记住：用心比创新更重要。

七、前期准备细则：将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

八、会前培训：在终端答谢会举行之前，要将美发店全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

## 九、会前销售政策

## 十、终端会现场优惠政策

## 十一、会后促销政策

# 美容院促销技巧方案篇十

活动时间□20xx年11月08日-11日

活动对象：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。

活动内容：

- 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。

活动注意事项：

- 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。