

# 2023年美容养生开业活动方案(汇总5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下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。

## 美容养生开业活动方案篇一

如今的美容院已经不仅仅是美容、美体的专业场所，更是给人身心放松、休闲及交流的生活会所，所以人文气氛的营造很重要，那如何策划好美容院的周年活动。下面是有美容院周年庆主题活动方案，欢迎参阅。

现在的消费者都变得很理性，象以前“活动一搞，生意”的时代已经一去不复返了，没有实质性的促销行动，往往是“促而不销”。按照贵店提供的资料来看，应该已经具备一定的客户基础，以前做过的活动方式也不少。因此我们认为，普通的买赠或打折方式(例如以前实行的会员卡充值加送30%消费)并不能真正打动消费，否则持疗程卡的顾客就不会迟迟不转会员卡。

以下是我们结合多年为企业策划促销活动的经验，从顾客心理及社会习俗角度提出的几点建议，贵店可根据实际选择某些建议进行操作，也可打包组合。

### 一、借鉴信用卡主、副卡制度，推行“会员记名卡”模式

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承

担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人(不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了)，你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

## 二、推广“女士消费、男士花钱”模式

一个不可否认的事实是，当今社会的财富更多的还是掌握在男士们手中，而他们往往对自己关爱或心仪的女士是很舍得付出的，尤其是女士美容方面。

贵店可以将会员卡当成男士们送给自己心仪的女性的最佳礼品加以推广(当然，必须将此项目适当包装、宣传)，这样一来扩大了顾客群与现金流，而且你会发现，只要推销的人员和方法合适，这个新的顾客群比女士们更容易掏腰包。

## 三、异业联盟，联合促销

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟(最好离现在的两个美容店不要太远)，顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各

不同。

#### 四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程中自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

本案撰写目的是美容店通过店庆活动快速积聚资金，并大规模发展公司会员，迅速扩张市场。由于雇主对经营的成本、回利时间没有具体讲明，故本案在写作的过程中忽略企业成本问题，通过参考雇主往年的活动信息制定可行性高的活动策划方案□

活动主题：回馈老顾客，欢迎新顾客；(暂定)

活动时间：一个月；

活动地点：美容店内；

活动内容：

- 1、“友情”主题卡新鲜出炉；
- 2、疗程卡换友情卡，会员卡换友情卡；

3、携朋友充值就送充值金额一定比例的原价消费。

活动细节：

1、原会员携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡(原卡余额转至新卡)，新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3500元以上(不含余额，即每人最少充值额度为2500元)；两人需同时办理。

2、原会员携两名朋友到店办理会员业务，则三人均享受“充值就送充值金额50%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡(原卡余额转至新卡)，新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上(不含余额，即每人最少充值额度为20xx元)；三人需同时办理。

3、持有疗程卡的原顾客携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额30%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡(原卡余额转至新卡)，新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上(不含余额，即每人最少充值额度为2300元)；两人需同时办理。

4、持有疗程卡的原顾客携两名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡(原卡余额转至新卡)，新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上(不含余额，即每人最少充值额度为2100元)；三人需同时办理。

5、单个原会员办理充值业务优惠20%，充值后卡上金额需在3000元以上(不含余额，即最少充值额度为2500元)；免费更换友情主题卡。

6、单个顾客(含持有疗程卡的老顾客)办理会员业务优惠10%，充值后卡上金额需在3000元以上(不含余额，即最少充值额度

为2700元);免费更换友情主题卡。

单店活动预算:

预算单店100名原会员的50%参加本次活动, 100名疗程卡顾客的50%参加本次活动, 个人业务不在预算之中。由于资料不完整, 忽略企业近期及远期成本。

1、30%原会员带一人:

$$30*2*2500=150000(\text{元})$$

2、20%原会员带两人:

$$20*3*20xx=120xx0(\text{元})$$

3、30%疗程卡顾客带一人:

$$30*2*2300=138000(\text{元})$$

4、20%疗程卡股卡带两人:

$$20*3*2100=126000(\text{元})$$

单店总收入: 534000(元)

活动形式:

活动形式以促销为主, 体现创意的地方主要应表现在“主题卡”、活动的娱乐性上;主要以促销吸引新老顾客, 在活动前期进行各种形式的宣传推广会让活动有更高的人气。

相信贵公司在顾客心中已经有一定的地位, 且贵公司目标消费群体为中高收入人群, 会员充值促销能有效的吸引目标消费者, 并发展更多的潜在消费者, 拓展市场。且雇主在活动

策划方面有相对老道的经验，故本次活动定能为企业带来更大的利益。

## 一、活动背景

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。

## 二、活动目标

## 三、活动主题

美从“心”开始

## 四、活动时间安排

### (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：北京某某店

3、活动方式：自愿

五. 活动程序：

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

## 六、经费预算

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： $2*80=160$ 元

中餐：1000元

总计：1410元

活动方案：

我个人觉得现在的美容院太多了。店庆活动主要的目的就是突出这个美容院的特色与独特之处。据我所知，现在大多数美容院都没有开展美容课程。我们这里所说的美容课程并不是单纯的化妆课程。而主要是告知大家如何去保养美。通过这样的课程让大家知道如何去美容。同时呢，这个美容课程是收费的。费用是从会员卡里面直接扣取。

美容课程就是让大家在平时注意自己的问题。比如说皮肤问题。包括多油，缺水，开裂等等。一旦发生这样的情况应该怎么预防。

从这些基本方面去交大家。同时在会员参加这个活动的通可以享受一定的折扣。不但可以学到知识又可以美容。

毕竟现在人们对于美容的误区很多。关键就是从这个误区下手。大多数女性认为美容就是去美容院做做保养。所以对美容院的认识很局限。我认为如果您能够从根本上去解决这个误区问题，肯定会吸引更多的客户的。这样不但每月目标20万可以达到，治疗卡用户也会变成会员。您可以秉承着为客



户服务的态度更好的交客户发掘美。

美从心开始。

## 美容养生开业活动方案篇二

xxxxktv

爱情宣言，愉快而浪漫的情人节

1、在2月1日-2月14日光临顾客，都可填写一张“爱情宣言”卡，写下自己的爱情感悟，“爱情宣言卡”代表抽奖券，每天每间包厢只限一张，并在情人节当天进行抽奖活动。

一等奖：1名

奖品：“我的最爱”21朵玫瑰，赠送价值300元vip钻石折扣积分卡一张

二等奖：2名

奖品：“十全十美”10朵玫瑰，赠送价值200元vip折扣积分卡一张

三等奖：3名

奖品：“我爱你”3朵玫瑰花，赠送价值100元vip折扣积分卡一张

2、活动期间光临顾客，点取洋酒、红酒套餐可获vip折扣积分卡一张

活动一：爱情宣言

参加者把您对他(她)的宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在2月14日进行抽奖活动。并在ktv包房大屏幕播出您的爱情宣言以及中奖名单。

活动二：酒水促销

春节期间活动：

在活动期间点取洋酒套餐、红酒套餐的顾客均获vip折扣积分卡一张。

洋酒套餐系列：

人头马vsop套餐688元/支

斯米诺伏特加套餐288元/支

红牌威士忌12年套餐398元/支

(以上套餐均赠送软饮半打、小食2份、果盘1份)

红酒套餐系列：

98金装华夏套餐328元

(以上套餐赠送软饮、果盘)

啤酒套餐系列：(设计图另外制作)

珠江啤酒买一打送一打套餐338元(赠果盘、小食品、爆米花)

购买两打送两打另加送半打。

一千个爱情宣言，一千个爱的理由。

无论是爱与被爱，期待还是拥有，不变的是对爱情的渴望，梦想中执着。

情人礼物——美丽的鲜花是送给情人的最好的礼物。

约会情人节——这个冬天很冷，这个冬天很特别，没有情人的我，新世纪的情人节怎么过?我们找个浪漫的地方，来告别没有情人的情人节。

唱歌得大奖再送雅廷ktv浪漫情人节之礼。

为什么不来雅廷ktv?为什么不试试这里带你知心爱人来过一个欢唱的情人节，为什么不鼓足勇气约个漂亮的妹妹，告诉她iloveyou?为什么不在浪漫之中收获爱情。

## 美容养生开业活动方案篇三

20xx年8月20日至8月28日

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

1、宣传重点时间:活动前五天

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力;

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。

# 美容养生开业活动方案篇四

20xx年2月8日~2月14日(情人节)

20xx年2月8日~2月19日

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到销售。

## 1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

## 2、主题陈列：2月8日——2月14日

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。

要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列

活动促销：

### 1、情人气球对对碰

费用：0.155元/套。

## 2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品(不限金额),即可赠送会员卡一张。(时间:2月10—14日)注意做好会员卡资料登记工作。

宣传:

为加强活动的影响力,要做好相关宣传,以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例:晚报、电视台字幕□dm投递等等。

### 1、宣传广告语

#### 色彩跳跃的hiface饰品

鲜艳的色彩,精致的做工,来自韩国的设计。情人节期间,这样的饰物会不会再兴起一股流行风?快来看看这些高贵、可爱漂亮的饰品吧!

#### 与众不同的情人节

送什么才是与众不同的,送什么礼物才能博美女一笑?又省钱又体面的礼物,请看xxxx推荐的宝贝饰品吧!

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a.店门口美术笔手写招贴(含优惠策略的具体内容)

b.彩色横幅一条:内容为“示爱有道!降价有理之降价风暴”

c.购买或租用心形气球做店面装饰

2、柜台和店面内外的卫生:要整洁,门窗玻璃一定要干净,一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。

如购买xxxxxx元鲜花，赠由xxxx提供的饰品一份或会员卡；在xxxx购xxxxxx元饰品，赠由xxxxxx鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

## 美容养生开业活动方案篇五

xx美容院连锁店

xxxx年8月xx日到8月xx日

二十到五十岁人群

- 1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。
- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。
- 3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。
- 4、折扣促销——足部理疗按摩

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的

感受到实惠和关爱。具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

## 5、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送xxxxxx朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。