

2023年美容院会员方案(精选8篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

美容院会员方案篇一

一年一度牛郎织女相会的日子就要来临，在这样温馨浪漫的节日中。又是美容院促销活动开展的大好日子，不少女性消费者在七夕情人节来临之际，都会选择做一些自己喜欢做的事情。所以根据消费者这样的心理，美容院加盟店不妨推出以“媲美织女”为主题的促销活动。

你比织女更美丽&七夕来约惠！

1. 通过七夕活动为自己的美容院增加客源。
2. 通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。
3. 通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

20xx年xx月xx日-xx月xx日

所有xx美容院的新老顾客

1. 沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。
2. 手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。

3. 提前一周在微信等官方平台进行宣传.
4. 联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：此项活动仅在xx月xx日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选情话评选券一张，选出自己认为最动人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

1. 在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动结束后并给与响应的奖惩。
2. 对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。
3. 美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同胞们。

美容院会员方案篇二

一、活动日期、期限的确定。（月日~日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1

张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化装包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

(1) 设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

(2) 设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

(3) 设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

(4) 纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

(5) 抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放如抽奖箱即可。

一、二等奖。

(7) 如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定，可由舞蹈演员或乐队人员担任。

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。
（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~1000

4、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

- 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，专人负责发放代金券。

二、现场准备

- 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。
- 5、9：30~10：30，锣鼓适时进行。
- 6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始

- 1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）
- 2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍第二、三天活动等。
- 3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。
- 4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，

各部门密切配合。

注意事项

一、活动期间，全员要以良好的精神面貌、完美的礼仪和周到的服务接待顾客。

二、活动期间顾客对奖励项目有疑问要及时回答，对于难缠的顾客，要强调赠送及奖励的免费性，美容院已经把很大的利益让给了消费者，寻求理解。

三、不得与顾客吵架，要心平气和，有争议，最好不要在众人面前解决。

四、有问题，要员工先解决，其次是美容美发组组长、店长，这样可以为经理解决留有充分的余地。难以解决的问题，向经理汇报。

五、经理要最终解决问题。

活动总结

活动结束后，要进行总结。全员参加，作好记录。从可行性、效果、人员组织、准备、实施、调控等各方面进行总结。找出不足之处，积累经验，为下次活动打下良好基础。

其他

该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

一、10：30，锣鼓表演

二、10：40，主持人开场白，美容院简介，活动内容简介。

三、10: 45, 美容院经理讲话

四、10: 50, 歌手表演。

五、11: 00, 观众参与游戏。(绕口令, 3~5人, 如: “灰化肥化灰”多者胜, 参与者发纪念品, 胜者多发)

六、11: 15, 舞蹈表演

七、11: 25, 歌手表演。

八、11: 35, 员工表演节目, 自我推荐。

九、11: 50, 舞蹈表演。

十、12: 00观众参与游戏。(6~8人左右, 接成语或词, 淘汰到最后一名发奖品)

十一、12: 20歌手表演。

十二、12: 30, 活动结束, 锣鼓表演

注意事项:

一、主持人要全面把握会场气氛, 利用各节目间歇时间进行调动, 比如现场提问, 发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况, 对节目进行调整。

美容院会员方案篇三

缤纷国庆, 惊喜优惠抢先送”

1、改善并提升美容院形象, 增加知名度。

2、拓展商圈，开发更多的客源。

3、稳定客源，提高顾客忠诚度。

4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的'美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

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，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

美容院会员方案篇四

1、推广新服务项目

2、提升销量

3、提升美容院外在形象。

共同迎接新的'一天

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐活动一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐活动二：

价格1500元

赠送护理1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐活动：

价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢

保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

2、赠手、足护理20次（价值800元）；

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；

4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行护肤品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售护肤品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售护肤品。

(略)

事前准备：

1、店内：护肤品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）

3、促销方案、优惠政策

4、护肤品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

美容院会员方案篇五

三月份，万物复苏，大地回春。经过了寒假的`洗礼，被压抑的消费欲望，在春节过后，重新的高涨起来。特别是过年期间，很多女性朋友作息紊乱，熬夜、暴饮暴食、嗜酒让皮肤状况不容乐观。而开年上班后，爱美的女性急着去美容院、养生会所做护理，补救下黑眼圈、痘痘和暗黄的肌肤。所以三月份是开发新客源，提升美容院销售额的好季节哦！各大中小型美容院加盟店，一定要把握良机，一战到底！

三月做幸福女人

三月八日---三月十五日

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。

1、“做精致美丽小女人”——在三月八日当天，凡是到店消费的顾客，都可以八折的超低优惠。另外消费满二百元的顾客，可以获得美容院免费赠送的肌肤美白护理套盒，而消费满伍佰元的顾客，可以获得免费的一次脸部护理机会。

2“x美容院关注女性健康”——在三月八号活动当天，美容院可以去社区、商场和写字楼派发关于美容护肤的宣传册子，上面标明美容院正在热销的产品项目。另外，还可以邀请专业讲师，开设美容健康的讲座，让新老顾客齐聚一起，学习美容护肤与健康保养的知识。

3、“女人懂得爱护自己”——凡是在三月八号到本店的顾客，都可以领取节日礼品一份，另外在美容院购买任何一款美容产品，都可以享受低折扣的优惠。

1、三八幸福女人style x美容院特推出各项优惠活动，会员持卡就能够领取丰厚礼品哦，详情请到店咨询！

2、因为有你，世界如此美丽 x美容院祝您三八节日快乐，幸福美满！

3、迎三八妇女节！凡是到x美容院消费的朋友，均可享受八折超低优惠，咨询电话xx

美容院会员方案篇六

一、美容院七夕活动策划主题：

七夕我和美容院有范文九九网个约会

二、美容院七夕活动策划时间：

20__年x月x日

三、美容院七夕活动策划目的：

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、美容院七夕活动策划准备：

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？__“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。

美容院会员方案篇七

活动地点：美容院各大直营店

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

- 1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券，最好能结合微信营销一起搞。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

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。

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。

3、很多美容院没有二维码，如果有的话结合二维码来推本次活动，效果会最大化。通过微信推送图文，视频的光棍节活动会更加客户的参加。

以上活动仅供参加，希望你有所帮助。

美容院会员方案篇八

活动主题：

浪漫相约，情定七夕

活动时间：

x月x日—x月x日

活动目的：

(2)活跃氛围，有效拓展新顾客，增加老顾客的粘性，扩大影响力和知名度；

(3)增加人气，提升店面形象，刺激消费，拉动美容院业绩增长。

活动内容：

(1)活动当天，凡是情侣或夫妻进店消费满__元，则可以免费得到美容院赠送的价值__元的美容护肤项目卡，并且免费领取一份爱的礼物。

(2)举办一个情侣或夫妻甜美照收集活动，提前一周通过美容院微信公众平台或者邮箱收集浪漫爱的印记照片，活动期间从中抽出x对幸运浪漫儿，赠送美容院护理年卡一张。

(3)联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院消费满__元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

活动宣传：

活动前一周时间，可以通过装扮美容院的内外氛围，拉横幅、贴海报、led广告灯、发传单、摆摊登记等方式做宣传；当然也可以通过网络在当地的生活栏目平台或者是美容院公众号、微博做活动的’宣传，调动大家参与的激情。

活动准备：

(1) 促销活动的各种物料准备：鲜花、气球、横幅、海报、礼品、优惠卡等等；

(2) 美容师活动期间的话术培训，活动前的演练准备及心态培训等；

(3) 联合周边商家做活动，需要提前做好沟通准备等。