2023年美容院优惠活动话术 美容院活动优惠方案(通用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容院优惠活动话术篇一

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了吗？）

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日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。

美容院优惠活动话术篇二

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，致会议结束词，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！

美容院优惠活动话术篇三

新年欢乐行，好礼大放送！

xx年1月27日——xx年2月15日；

1、利用新年优惠促销，拓展新客源；

2、刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩；

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度

积分+抽奖+情感

1、开卡优惠促销：

新顾客在新年促销活动期间办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品！

2、积分兑换促销：

xx新年促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的新年促销礼品，多买多返！

3、幸运大抽奖促销：

美容院新年促销活动期间，凡进美容院消费金额在680元以上(包含680元)的顾客均可参加“幸运大转盘”一次抽奖机会，(即转盘里划分100元、150元、200元、250元、300元、500元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金。)

1、美容院在新年促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造新年的喜乐气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的。工作安排，避免在活动进行中出现差错。

3、在新年促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

美容院优惠活动话术篇四

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、电视电台宣传。

(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

美容院优惠活动话术篇五

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！