

2023年美容院中秋十一活动宣传语(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

美容院中秋十一活动宣传语篇一

3、在中秋、国庆传统节假日，时间较长，人们出行探亲、访友、游玩，用车频率空前加大，面临的路况及气候等环境较为复杂，安全问题刻不容缓、面子问题不可忽视、对车漆保护也异常重要、对于返程后内饰深度护理极为必要。因此针对新老车主展开节前、节后联动促销活动。

二、【活动主题参考】

三、【活动时间】

(时间可自定)__20__年11月05日——20__年11月15日

四、【促销活动内容的设计参考】

(8项活动，店铺可根据自身需求情况，做相应的组合)

1、一重礼：进店免费礼__无需服务，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。
促销说明：活动期间礼品发放数量限前20名进店的消费者(预计20天400个)。商家可自行选择。

2、二重礼：双十一特价礼__惊爆价，某些型号产品可以做促销优惠，比如买二送一，精品优惠套装。

3、四重礼：套餐豪华礼__根据不同价位段的产品设立不同的'礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端美容服务的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由终端店铺根据自身情况自由组合成多个不同大礼包。

5、八重礼：阳光服务礼(售后优惠服务卡后附)__凡是__的新老用户，在促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗等维修保养服务。并可以收到价值__x元的__售后维修服务卡。活动期间，购买产品的客户可享受：购买一个月内，出现任何非人为问题，商家无条件退换该类产品。__建议终端店铺也可以根据需要做其他的服务项目。如凡在活动期间消费客户，可做一些简单的护养活动等。

五、【信息传播，活动造势】

1、发放彩页可从活动前6天至7天发放一直延续到活动结束。先确定发放人员，对其进行必要的培训，使其能够正确理解活动的各项事宜。其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。

2、海报：在活动前7至8天，在人流量比较大的广场、街道、社区旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

3、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前6至7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。

4、报纸软文在各地的受众也是很广泛的。应提前7天左右开始宣传，同时需要很强的连续性，至少在一周内隔天发布三—四次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

5、短信宣传：通过移动公司，以短信为平台，宣传活动；为老客户发送国庆、中秋相关活动信息，活动期间免费给老客户保养等活动，同时挖掘潜在的消费者。

6、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。只要可以烘托国庆、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

六、【物料类】

1、形象设计印刷类__(dm单2000份，门头横幅及条幅(应节)，海报，现金券或抵用券□x展架，导示图标，产品广告，车间及休息区，展区灯箱广告，吊旗，活动相应赠送产品类标贴，或礼品卡等)

2、礼品类__(产品赠送体验套装，纪念小礼品，与车主用车配饰相关类等) __3、活动产品类__(产品，展示道具，体验道具等)

4、奖物类__(免费洗车卡、油卡、喷漆卡、镀膜卡、话费充值卡等)

七、【终端布置建议】

1、拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如使用多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如舞台、大屏幕等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1)周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题，烘托喜庆的节日气氛。

(3) 门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展板一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。

(4) 精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。

(5) 店内：__门口设立明显标示__logo的接待处，条件允许的话可以设立专门的导购员或者品牌介绍员。__设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌、店内的三角吊旗__中秋、国庆期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。

2、具体细节

(1) 礼品发放处布置处放好打印好的表格和笔，登记购买顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)，利于回访和建立长期合作关系。

(2) 产品的宣传资料、此次活动内容的单页等相关资料要准备充分。

(3) 工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。

(4) 店内建议配备音箱设施，但声音不宜过大，以免产生噪音。

八、【宣传费用预算】

1、电视的广告费用：__元。

2、条幅的设计制作费用：__元。

- 3、吊旗和海报印刷费用：__元。
- 4、促销传单印刷费用：__元。
- 5、促销礼品费用：__元。
- 6、舞台租赁和搭建费用：__元。
- 7、报纸宣传费用：__元。
- 8、__售后维修服务卡的制作费用：__元。
- 9、抽奖费用：__元。
- 10、代金券印刷费用：__元。
- 11、其他应急费用：__元。

九、【安全控制】

促销活动，安全是第一位的，一定要注意消费者和店面的安全。有一些活动容易引发消费者之间的争执，如送礼品时，有人很早就来排队，但是有的人来的晚却要插队，这种情况事前要有所安排，要有人维持秩序，保证活动井然有序进行。__各地店铺可以根据当地市场情况和自身能力选择适合自己的促销活动。促销活动要想产生效果，关键是要抓住顾客的心，抓住顾客的需求变化，哪怕是最朴实无华的促销活动形式，只要活动的实质内容能够贴近顾客的心，就能够打动顾客、吸引顾客。

十、【活动评估】

前车之鉴，后车之师。活动结束后应对此次活动进行清算和评估，对销量、盈利、费用等各相关事宜进行整理。并总结此次活动的效果、宣传是否到位、礼品发放是否有吸引力、

服务员在活动中是否能很好的完成任务、活动是否有效吸引人流、价格方面是否存在优势、那些活动更吸引消费者眼球等各个方面进行总结，为下次做大型促销活动积累经验。从中找出不足和在实施过程中出现的问题。__（备注：以上为营销策划建议仅供参考，各店还需根据店铺的市场实际情况选择相应的产品配置，套餐配置，销售政策，宣传物料及礼品奖品的设置）

美容院中秋十一活动宣传语篇二

20xx.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？

如果20xx是世界末日□20xx.11.11是上苍额外送给你的一个光棍节你打算怎么过？相信每个“光光”者都有共同的.心愿，就是——“脱光”计划，我要告别单身啦！

- 1、借“世纪光棍节”为营销事件，最大限度的瓜分市场的占有率，提升整体的销售业绩。
- 2、采用“脱光计划”让新、老顾客积极参，形成良好的互动体系。
- 3、提升美容院在业内的口碑和在消费者心中的品牌高度及影响力，从而提升知名度、美誉度。

口号：世界末日，我们在一起吧！

20xx年11月11日

xx美容院

- 1、脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由盛世名媛美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止!

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光棍者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta。表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

2、脱光计划二：光棍pk情敌，以一敌众，告别单身!

产品□xx会员卡原价xx元秒杀价xx元/张

3、脱光计划三：用xx元俘获芳心

活动期间在盛世名媛美容院消费了xx元以上的消费者，即可享受玫瑰花一束，赶紧送给ta吧!

4、脱光计划四：两个人的幸福一生一世的守护!

女人想要人陪，而男人则渴望理解。其实-----两个人的幸福，需要一生一世的守护。我们倾心打造了这一系列光棍美容套餐，让光棍们享受华丽的爱情!

现场布置□20xx年11.10下午5点前布置好。

准备工作□20xx年11.10按照“脱光计划”准备好道具，理清环节。

现场目的□20xx年11.11，9:00开始，以品牌明确、刺激消费者购买欲望为中心进行活动(对象：所有消费者)

项目用途数量单价(元)总额(元)备注

美容院准备奖品数量□xx/(单价)

玫瑰花□xx/(单价)束

计划188会员卡□xx/(单价)张

宣传单□xx/((单价)张

合计□xx(元)

美容院中秋十一活动宣传语篇三

11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？相信每个光光者都有共同的心愿，就是脱光计划，我要告别单身啦！

1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的光棍节联谊活动中寻找到自己心仪的对象。

2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。

3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩

4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

光棍节大声说出你心仪的他/她！

xx年11月11日

xxx美容院

单身男女朋友（年龄在18-45岁）、美容院顾客

脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加脱光表白环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由xxx美容院提供的价值xx元的xx□产品或项目套餐或饰品），抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

脱光计划二：百分百有奖促销

在xx年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖、四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖；同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

美容院中秋十一活动宣传语篇四

3、在中秋、国庆传统节假日，时间较长，人们出行探亲、访友、游玩，用车频率空前加大，面临的路况及气候等环境较为复杂，安全问题刻不容缓、面子问题不可忽视、对车漆保护也异常重要、对于返程后内饰深度护理极为必要。因此针

对新老车主展开节前、节后联动促销活动。

(时间可自定)xx20xx年11月05日——20xx年11月15日

(8项活动，店铺可根据自身需求情况，做相应的组合)

1、一重礼：进店免费礼xx无需服务，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明：活动期间礼品发放数量限前20名进店的消费者(预计20天400个)。商家可自行选择。

2、二重礼：双十一特价礼xx惊爆价，某些型号产品可以做促销优惠，比如买二送一，精品优惠套装。

3、四重礼：套餐豪华礼xx根据不同价位段的产品设立不同的'礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端美容服务的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由终端店铺根据自身情况自由组合成多个不同大礼包。

5、八重礼：阳光服务礼(售后优惠服务卡后附)xx凡是xx的新老用户，在促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗等维修保养服务。并可以收到价值xxx元的xx售后维修服务卡。活动期间，购买产品的客户可享受：购买一个月内，出现任何非人为问题，商家无条件退换该类产品□xx建议终端店铺也可以根据需要做其他的服务项目。如凡在活动期间消费客户，可做一些简单的护养活动等。

1、发放彩页可从活动前6天至7天发放一直延续到活动结束。先确定发放人员，对其进行必要的培训，使其能够正确理解活动的各项事宜。其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。

2、海报：在活动前7至8天，在人流量比较大的广场、街道、

社区旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

3、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前6至7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。

4、报纸软文在各地的受众也是很广泛的。应提前7天左右开始宣传，同时需要很强的`连续性，至少在一周内隔天发布三—四次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

5、短信宣传：通过移动公司，以短信为平台，宣传活动;为老客户发送国庆、中秋相关活动信息，活动期间免费给老客户保养等活动，同时挖掘潜在的消费者。

6、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。只要可以烘托国庆、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

1、形象设计印刷类xx(dm单20xx份，门头横幅及条幅(应节)，海报，现金券或抵用券□x展架，导示图标，产品广告，车间及休息区，展区灯箱广告，吊旗，活动相应赠送产品类标贴，或礼品卡等)

2、礼品类xx(产品赠送体验套装，纪念小礼品，与车主用车配饰相关类等)xx3□活动产品类xx(产品，展示道具，体验道具等)

4、奖物类xx(免费洗车卡、油卡、喷漆卡、镀膜卡、话费充值卡等)

1、拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方

式都可以采用。气势一定要大，譬如使用多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如舞台、大屏幕等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1) 周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题，烘托喜庆的节日气氛。

(3) 门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展板一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。

(4) 精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。

(5) 店内□xx门口设立明显标示xxlogo的接待处，条件允许的话可以设立专门的导购员或者品牌介绍员□xx设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌、店内的三角吊旗xx中秋、国庆期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。

2、具体细节

(1) 礼品发放处布置处放好打印好的表格和笔，登记购买顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)，利于回访和建立长期合作关系。

(2) 产品的宣传资料、此次活动内容的单页等相关资料要准备充分。

(3) 工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。

(4) 店内建议配备音箱设施，但声音不宜过大，以免产生噪音。

1、电视的广告费用□xx元。

2、条幅的设计制作费用□xx元。

3、吊旗和海报印刷费用□xx元。

4、促销传单印刷费用□xx元。

5、促销礼品费用□xx元。

6、舞台租赁和搭建费用□xx元。

7、报纸宣传费用□xx元。

8□xx售后维修服务卡的制作费用□xx元。

9、抽奖费用□xx元。

10、代金券印刷费用□xx元。

11、其他应急费用□xx元。

促销活动，安全是第一位的，一定要注意消费者和店面的安全。有一些活动容易引发消费者之间的争执，如送礼品时，有人很早就来排队，但是有的人来的晚却要插队，这种情况事前要有所安排，要有人维持秩序，保证活动井然有序进行□xx各地店铺可以根据当地市场情况和自身能力选择适合自己的促销活动。促销活动要想产生效果，关键是要抓住顾客的心，抓住顾客的需求变化，哪怕是最朴实无华的促销活动

形式，只要活动的实质内容能够贴近顾客的心，就能够打动顾客、吸引顾客。

前车之鉴，后车之师。活动结束后应对此次活动进行清算和评估，对销量、盈利、费用等各相关事宜进行整理。并总结此次活动的效果、宣传是否到位、礼品发放是否有吸引力、服务员在活动中是否能很好的完成任务、活动是否有效吸引人流、价格方面是否存在优势、那些活动更吸引消费者眼球等各个方面进行总结，为下次做大型促销活动积累经验。从中找出不足和在实施过程中出现的问题□xx(备注：以上为营销策划建议仅供参考，各店还需根据店铺的市场实际情况选择相应的产品配置，套餐配置，销售政策，宣传物料及礼品奖品的设置)

美容院中秋十一活动宣传语篇五

美容院是一个很吸引女性的地方，双十一就要来了，下面小编整理了美容院双十一活动方案，欢迎阅读!

要抓住时机，结合特色节日，或联系当时气候，推出诱人的促销方案，就是顾客盼望已久得到的服务项目的超值套餐。要把握促销的科学性，就是要为顾客考虑很实惠的东西。

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此，有些美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

光棍节，我们让你不孤单

xx年11月1日~11月11日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

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。

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。首先在美容院的官方网、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等。

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。

又逢一年双十一，各大商家都将目光的投向了大市场，尤其是在淘宝大力推广双十一秒杀活动以后，不少电商迅速把握商机，为自己挣得了不少的财富。到了双十一，美容院自然也是少不了劲爆的促销活动方案。接下来我们就一起来看

看2019年双十一，要怎么开展美容院促销活动。

“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。

美容院新老顾客(主要针对单身女性消费者)

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。

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。

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！