

最新美容院节日活动方案(大全5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？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。

美容院节日活动方案篇一

“缤纷五一，五大惊喜大放送”

4月26日-5月8日

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：每天前5名，低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元(或充值200元)送51元的现金券；

一次性消费满480元(或充值500元)送150元的现金券。

惊喜三：加“51元”=“88元”

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；
- 2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；
- 3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

- 3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。
- 4、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

- 1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

惊喜四解释说明：

- 1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠

套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告方案二”进行修改调整！

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a.短信内容(发本店会员用)：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

b.短信内容(发外部顾客用)：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构xx路xx店8000008”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告，规划方案《美发店5.1活动方案》。

2、户外派单：(详看附件)

a.派发时间：活动开始前3天开始

b.派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地(如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等)以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c.派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d.派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。(注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”

的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作)

1、门口：

1)、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；(详看附件)

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1)、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；(详看附件)

2)、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训；

1□dm宣传单页(详看附件)印刷制作费用：5000张=1000元。

2、现金券印刷费用：=150元。

3□dm宣传单页夹报派发费用□20xx=300元(全部自己员工派发可省此笔费用)

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=200元。

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

美容院节日活动方案篇二

大声告诉你心仪

xx年11月11日

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加客人信任感的机会。

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品客人，百分之百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个客人参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，

特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给客人。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容院节日活动方案篇三

每年的双十一光棍节都是各大化妆品品牌争相上演促销大战的时候。特别是淘宝推出双十一之后，几乎每年电商都会用全新的记录证明双十一的'商机。双十一光棍节除了在美容行业的日化线里贡献良多，专业线同样不能错过这个绝佳商机。下面我们一起来看看双十一美容院活动方案的推荐。

20xx年11月1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，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。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。

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。

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。

美容院节日活动方案篇四

确定活动主题，三八妇女节是女性节日，而女性在社会上的角色有很多种，例如：母亲、妻子等，借助节日特色，围绕女性参考活动主题。

活动时间：3月8日

活动目的：仅此一天的超强度让利，美容院产品、项目及服务大幅度优惠促销，与更多客户建立起有效联系。同时借助此次节日促销活动达到推广自身美容院品牌的目的，为日后积累人气。

前期准备工作：

1、活动宣传，需提前半个月左右制作好活动宣传单页与海报，在小区周边人口聚集比较多的地方发放宣传单，同时可以通过互联网进行造势；对于美容院老客户，可以通过邀约短信告知客户美容院将举办三八促销活动。

2、美容院有必要对员工进行促销活动培训，了解活动重点、统一活动话术，模拟活动当日一对一客户服务，避免活动当日出错。

3、美容院店面布置，举办一场促销活动，必然少不了精心布置。布置现场要围绕促销活动主题，利用与女性息息相关的元素，为现场制造出节日的氛围。

4、制定优惠政策，部分火爆产品、火爆项目限时限量最低达到x折；多人同行可享受最低x折优惠，并对新客户赠送超值大礼包；第38位（或者38倍数）进店客户赠送女神节大礼包。

5、准备所需奖品、与赠送礼包，可以选择一些生活中比较实用的物品，或者赠送美容院产品、项目。

三八促销活动注意事项

1、活动当日进店客户一定非常多，美容院要提前进行好人员分工，迎宾、接待、现场销售、一对一服务等等，以免活动当日出现手忙脚乱的情形。

2、现场销售要注意适当推销，不要过度，以免让客户造成反

感，影响活动目的。

美容院节日活动方案篇五

20xx年1月23日—29日

春节high翻天，惊喜大放送

对于春节美容院促销活动方案，最好是以实用价值高的方案为主，给顾客最大的优惠，让顾客能够感受到美容院的真诚。毕竟在年末，不论是家庭还是工作都非常的繁忙，那些“花里胡哨”的活动方案，项目套餐反而不容易让消费者心动。

折扣促销是美容院中最最常见的促销活动，而在春节期间，生活开销会突然增多，美容院的大户主们都是精打细算的家庭主妇。如果促销活动以折扣促销为主，反而更能够打动到消费者们。因此在春节到来之际，美容院可以采取一个护理项目8.5折、两个护理项目7折以及特价项目促销方案。

春节是我国最大、最受重视的节假日，出门在外的人们都回到了家里团圆。如果美容院是开在小区内，那么美容院可以在小区内进行礼品促销。消费达到多少钱，就能够获得美容院曾送的春节大礼包。礼包的包装一定要精美、高端大气上档次，这样单单冲着礼品，也一定会有很多人前来光顾。

趁着春节前夕，向周边的消费者提供真情回馈的活动，让周围的顾客能够有时间到美容院内进行免费促销或殴打你那个。到美容院内亲身感受到美容院最真挚，最体贴的服务。特别是在春节前夕，家中为了迎接新年，太太们里里外外忙得头晕脑胀，这时美容院的免费体验简直可以说是太太们的福音。如果效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

既然是春节促销活动，那么为了新一年美容院的生意。在这个重要促销时刻，难免不会有各种形形色色的卡都可以搬出

来，稳定新年的客源。比如说美容院绝对不会少的月卡，季卡，年卡，金卡，银卡，友情卡，积分卡，贵宾卡[vip]等等，春节开卡，预存100送200，让消费者在年前就成为美容院的主要客户，为来年打下夯实的基础。