2023年十月一美容院活动宣传语(模板9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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

十月一美容院活动宣传语篇一

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

4月29日——5月5日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

活动一

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的xxx美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封(倡导安全护肤，我们当场销毁)，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

活动二

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金卷，消费满480送158元代金卷。

优惠三：加“51元”=“88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

十月一美容院活动宣传语篇二

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提升x美容院在该地区的著名度

预备5000元x货品作活动用（公司送出10套衷服）

（促销时间：9月29日——10月5日）

邀宴客人

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30—21：00）

（1）主持人公布晚会开始

（2）美容师表演《感恩的心》

（3）老板代表致感谢词

（4）颁奖

a感谢x年对x美容院给予的’最大支持、消费最高的忠实朋友特奖大礼一份

b凡是x美容院新老顾客均有一份精美礼品（请第二天到x美容院领取）

（5）顾客代表讲话（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助。

（6）亵服秀

□7□x协会会长隆重推荐x产品

□8□x美容院5、1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送亵服优先享有）

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

（9）公布促销时间，欢迎到x美容院咨询

（10）表演舞蹈，公布晚会结束

十月一美容院活动宣传语篇三

１、推广新服务项目

２、提高销量

３、提高美容院外在形象。

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元产品。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元产品。

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：

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产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、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，迅速销售产品。活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、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、产品的培训：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

总结活动情况，表扬先进个人

十月一美容院活动宣传语篇四

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

方案三：沐足5元一次（仅限一次）然后推广全年沐足卡，1880元99次（要预约），不到19元/次，一是拓客，二是这块可以不赢利。方案四、年卡740元，送产品380元，30次沐足，10次焗油。说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

方案五：高端美容院不否可用这种低门槛方法呢？当然可以，如一高档店的促销设计为3—8万的卡的基础上，加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉满意后必须转卡。限时限量来体现机会。

类似方案还有许多：如与“三．八”，只花“38”元的促销标语，美容院全部服务项目“38元”特价优惠一周活动。十一时侯，100元选美容院三个项目连做的服务。今年是建国六十周年，还可以与当地单位搞个666元提供66位女性同胞进容光焕发迎国庆的活动，反正只要敢想动脑筋，促销的方案就多得很。

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不仅项目，不限时间来挑选自己喜欢的各类服务。

5、“消费储值”模式：消费储值方式通过变相返点返现的形式，可以提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。

1．每1000元作为一个储值基底数，以客户名义在银行设立一个户头；

3．银行现金帐户金额作为客户的保险基金或子女教育基金由客户自行支配。注：每张亲情卡可做2次免费护理，本人不可使。

1、美容院年卡1800元，同时下半年赠送送价值600礼品套盒；

2、美容院年卡20xx元+1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。

自由划卡式消费：中大型美容院普遍采用的一种销售形式，即将美容院所有项目计算成积分，通过顾客划卡划点式消费。但也有问题，就是积分与具体金额划等号，顾客很清晰单次的价钱，一般最好地改良的方法为：如顾客存入1万元，送积分2800分，共12800个点，泡浴28个点，花茶10个点，精油开背188个点，这样顾客每次消费都不清楚具体花了多少钱，很容易做消耗。说明：利用顾客懒得算帐的心理来消费，而且通过赠积分来做工消耗，总有花完的时间，不像打折，养成习惯就很麻烦。现金法：现金法：其政策大致如下：

1、美容院年卡1380元，送价值700礼品套盒；

2、美容院年卡20xx元，7折优惠，同时送700礼品套盒

说明：三种方案其实对于美容院获利都是差不多的，但是第三种方法用了焦点销售，让顾客产生注意力，容易达成。

方案一：在美容院开设体验日，每月二天，每次二个人，老顾客可以花18元体验其它项目（一般都是胸部护理等高价位服务），老顾客介绍的新顾客可以花18元体验基础护理，或从在淡季时1号到31号，每天花1到31元来美容院选择项目做。

a案例：某美容院开业之际，在周遍社区散发6000余张宣传单，宣传其推出的“1—30元钱，就能买年卡”的促销活动。促销活动规定，在促销活动期间美容院每天低价销售30张美容服务年卡，其售价，根据消费者来店购买顺序依次定为1元——30元。售完为止，其它服务项目均按原价销售。

某美容院为吸引消费者，赢得市场竞争，推出了“0—25元体验价，体验后，根据感觉付款”的促销活动。活动规定，凡在本店体验任何美容服务项目，其最高体验价格均为25元，且消费者体验完毕后，可根据自身感受酌情付款。就是本人促销百法的感觉定价拓客。

某家从上海进入北京的spa美体俱乐部，一进北京便在其周边的大型社区内广泛发放“99元，体验什么是spa”的服务体验优待券。优待券上标明，凡持此优待券的消费者只需花费人民币99元，即可体验分别价值280元和380元的面部芳香美容护理和背部芳香美容护理各一次。由于该俱乐部装修豪华，且周遍居住的消费者具有较高的消费能力，因此在促销的前一个月当中，有近100人使用优待券进行了消费，并有20余人成为了该俱乐部的会员（美容院共发放优待券4000余张）。这种方法我在美容院文化与管理一书就提到，如果现场在配一些spa文化的东西如碟，书，展板等就更好了。

说明：体验方法是由最早街边派单衍生转化而来，就拿街边

派单来说，到现在还是有很多公司在用，用得还不错，就看有没新意，麦当劳肯得鸡的优惠券，学生卡，网上下载都有此种方法的影子。

北京一家设在某医院附近的化妆品零售店，为达到招揽生意，同时清理库存的目的，在5．12护士节期间，举办了为期十天的“只要你是护士，就可享受3折”的凭证优惠促销活动。凡是医院女性护士，凭本人工作证，由本人亲自前往，即可以3折的价格购买指定的20余种产品。说明：此种方法前店后院是一种不错的方法与模式，但品种不能过多，折扣也要分开，从3折到6折，应该有效区分很重要。

美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中最具吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）；说明：第一可针对老顾客，第二可以针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。

三合一活动：全价购面膜280元一套（柔肤水+水凝+精华素）半价购眼部特护一套455元（眼霜+眼部赋活+水份眼膜）三折购夏季养膜一套572元（滋养保湿+赋活美容+再生素）再如：购基础年卡一张，可优惠五折购保健品，四折内衣等相关附属产品等）说明：结合顾客注意力，推广全套美容院产品，有些东西反正不是用来赚钱的，想赚也可能赚不到，还不如做局部让利来达成刺激销售的工具。

在许多大店里面，计算顾客全年的消费，一年年卡20xx元，卖顾客20瓶产品，每瓶100元，共2000元，共4000元，但是推销20次会让顾客感到特别不舒服，不如做一个顾客全年美容方案：全年护理卡4000元加自由选用产品20次（瓶），要固定品牌。这样基本上满足了顾客全年居家产品的需求。说明：这样不至于经常推销让顾客反感，而且相对是赠送，顾客更好接受。

学习销售型连锁的转卡形式，以顾客爱占小便宜心理，让顾客消费更高价值的卡种。即顾客做了780元的卡，如果转卡为3800元的卡，不管卡里还剩多少钱，都按780元来算。依次类推。或者余额翻倍。还有一种转卡则是。

凡来店的顾客购买任一服务卡项赠同等服务卡一张例如：办金卡赠金卡。买月卡赠月卡，买年卡赚年卡。还有一类方法就是双人来美容就可以只收一个人或一个半人的钱，也是如此，羊毛出在羊身上，看政策如何设定而已，如原来一个卡价值3000元，双人来美容院只要4500元就可以，另外送一瓶产品，让另一个购买。说明：该赠卡可以送一个朋友或者不同的朋友，但要限次数，时间。

如年卡20xx元，送价值900元的产品，几瓶最好有差价。再送友情卡一张（月卡四次，价值480元），惠顾卡一张（一次，180元），两种卡一定非本人使用，且有使用期限。

免费提供“美容月票”：某美容院为推出新产品，开发新市场，举行“免费月票”促销活动：消费者可免费领取“美容月票”，对该促销产品进行为期一个月的免费体护理；凡在当月购买一定数量该促销美容品的消费者，可免费获得下一个月的“美容月票”；凡在当月向本店介绍2名符合要求的消费者来本店领取“美容月票”并进行体者，可免费获得下一个月的“美容月票”。活动推出后一个月，美容院共发放“美容月票”90余张，有近40人领到了第二个月的“美容月票”。

全年一元钱做美容方案，将顾客去年消费者达3000元统计出来，只要交3000元，再交1元钱，可获免费做美容机会。其介绍顾客的消费可以作半冲抵，如介绍二个顾客花了5000元，就冲抵2500元，上限为3000元，年底再利诱第二年或者优惠产品，一般顾客的钱都不会拿回去的。

“1000元充卡滚动模式”介绍：用中等价位和较大优惠力度吸引客源，再通过滚动促销促进消费者增加消费。顾客消费1000元可获得：厂家赠送礼包：免费护理4次，含一瓶产品，一个小礼品，一张其他项目单次护理卷及朋友免费护理卷一张（共价值元）。

再消费季卡1540元可获得：前面所消费100元做其他护理（任选）的充值，并可获得厂家赠送礼包：380元家居产品赠送，一个小礼品，一张其他项目单次护理卷及朋友免费护理卷两张（共价值元）。

可获得：前面所消费2960元做其他护理（任选）的充值，并可获得厂家赠送礼包：2500元家居产品赠送，一个小礼品，及朋友免费护理卷五张（共价值元）。

注意：所谓“其他护理（任选）”指项目较高附加值的护理，比如卵巢保养，背部开穴，护理中增加精油，淋巴排毒，美发、纹绣等等。（所有价格可以随当地消费习惯和终端商自身情况不同进行调整）

美丽一生终极卡只需花16888元，可享受价值服务32968元的服务，仅限8名。服务内容：开业三天内定购，可以成为终生永久性会员，此后下个年度开始凡于某某美容中心消费项目，可永久性享受护理项目7折优惠，产品8折优惠，某某医院整形项目7折优惠，（或8000元的第二年护理消费金。价值8000元）。特聘为某某美容中心巡查顾问，及时检查本中心全面工作，有直接与美容中心资方沟通的权利与义务，宣传推广本中心，向本中心提供好的意见或建议，年度答谢获赠顾问

特别奖励。全年48次贴心保姆vip面部护理，价值100元/次，共4800元。全年48次贴心保姆vip手部护理，价值50元/次，共2400元。全年48次贴心保姆vip颈部护理，价值50元/次，共2400元。全年48次贴心保姆vip身体护理，价值150元/次，共4800元。一次性全效性无菌极致护肤课程：美容袍、拖鞋、美容裤、束发带、床单以及酒精、消毒棉花、口罩、调理用套头等组成专用无菌组合包，一人一款，确保卫生。价值30元/次，二年，共2880元。

提供全年的美容服务整合方案，专门指定式服务，配备私人美容顾问和健康顾问。价值600元。另外免费赠送全年护肤家居产品，视季节，肤质，与消费习惯，配赠价值4888元王牌精选产品。能满足全年家居护理定量需求。全年优惠身体亚健康基本体检一次。价值1000元。提供亲情卡2张，价值666元，每张亲密式体验服务4次。价值1200元。

另再附些活动案例：百分百有奖促销：百分百有奖促销：终端会最后一个环节安排全情大抽奖活动，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。

瓶瓶有奖，套套有赏：瓶瓶有奖，套套有赏：设计刮刮卡：顾客买若干产品可获刮刮卡一张，现场刮奖；有一种厂家操作的是：20变200的活动，顾客在购产品的基础上，额外加20元能获得200元的大礼包的形式；积分兑货：每一个产品标明积分，顾客通过会员卡确认，达到相等积分换相等物品；如果厂家的特价的时候，就可做这种升值促销方案。

客人可凭着邀请函去美容院做二十元现金券，每购一个产品从中划扣，如果是前店后院此种方法为宜。

由省经销商或厂家牵头，在一段时间，该区域所有终端会发生消费的顾客在全省终端会活动结束后集体抽奖。由于参与人数多，奖项可以设计得比较吸引人，如奖品为日韩旅游，笔记本电脑，摩托车，黄金珠宝首饰，婚纱照等。

十月一美容院活动宣传语篇五

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

xx年12月28日—xx年1月7日(国家法定假日时间)

雪肌妮丝美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送xx元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一

套/件凡进店的顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现元旦优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验!

十月一美容院活动宣传语篇六

七夕情人节欢乐行，重金礼品大回馈!

1、利用节日促销，刺激顾客消费，增加美容院年末销售业绩。

2、通过促销活动，维护老顾客，拓展新顾客。

3、进一步增进与顾客之间的感情，从而提高客户的忠诚度。

4、提高美容院的实力品牌。

20xx年__月__日一__月__日

美容院新老顾客

换购+抽奖+情感

1、“感恩黄金卡”促销

在七夕情人节活动期间，老会员顾客均可获得美容院的“感恩黄金卡”一张，该卡可以享受8。8%的优惠。此外，在活动期间凭此卡面值金额在美容院可换购相应的消费金额。

2、空瓶折扣优惠促销

相信很多老顾客在美容院购买了一些产品，对于那些使用后的空瓶，美容院推出空瓶回收利用的优惠活动，比如，一个空瓶可以获九折优惠。两个空瓶可获八五折优惠，这样以此类推的换购促销。

1、美容院在活动促销前，可以在店外悬挂横幅，请美容师派发活动单张，或者打电话预告老顾客等形式进行推广促销。

2、给各个美容师制定销售目标，并安排好相应任务，活动结束后按照达标率给予相应的奖金。

【精华】美容院活动方案范文五篇

【推荐】美容院活动方案范文五篇

美容院元旦促销活动方案

【推荐】美容院活动方案范文七篇

美容院双十一活动策划方案

美容院七夕活动方案

十月一美容院活动宣传语篇七

三八妇女节正是美容院向女性消费者促销的最好时机，同时

本院年初推出新产品，正好借此机会能够向新老朋友推荐出去，让新产品更好的’进入市场。

对女人好一点

促进销量；推广新产品。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的主角有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，近一步向消费者渲染要对女人好一点这一，利用情感共鸣来完成促销。

活动一：折扣（针对老客户）

凡是在美容院三八节促销期间，老客户凭借会员卡，所有消费能够打八折。

活动二：赠送

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加3.8元，即可获得本院最新系列产品任意一款。

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加３８元，即可获得美容院健身月卡一张。

活动三：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加３８元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

1□dm单，展板，宣传条幅

2、会员电话通知。

3、电台、网络做好宣传。

十月一美容院活动宣传语篇八

一、活动目的：增加美容院的知名度，吸引更多的消费者。

二、活动主题：温暖、感恩!

三、活动时间□xx年11月24日至27日

四、促销形式：会员优惠、附赠促销。

五、促销对象：美容院所有会员顾客和消费满200元的顾客。

六、活动内容：

活动一：金秋感恩价---感恩篇11月24至27日，为美容院“尊贵感恩会员节”，在感恩节那一天上午10时开始，美容院在其门口举办“xx年尊贵感恩会员节回馈”，可参加抽取、产品大派送、迎接感恩会员免费试用等等。

活动二：真情感恩礼---礼包篇感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：感恩宣言---祝福篇感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的`心。

活动四：非会员消费满200元者，均可享受9折优惠，并免费赠送会员卡一张和精美礼品一份。

十月一美容院活动宣传语篇九

三八妇女节正是美容院向女性消费者促销的最好时机，同时本院年初推出新产品，正好借此机会能够向新老朋友推荐出

去，让新产品更好的进入市场。

对女人好一点

促进销量；推广新产品。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的主角有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，近一步向消费者渲染要对女人好一点这一，利用情感共鸣来完成促销。

活动一：折扣（针对老客户）

凡是在美容院三八节促销期间，老客户凭借会员卡，所有消费能够打八折。

活动二：赠送

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加3.8元，即可获得本院最新系列产品任意一款。

凡是在促销期间在本店消费到达138元以上，再加３８元，即可获得美容院健身月卡一张。

活动三：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的.男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加３８元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

1□dm单，展板，宣传条幅

2、会员电话通知。

3、电台、网络做好宣传。

美容院活动方案6

xx国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期间内，凡在xx国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

1)手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；

2)手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；

3)秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

2)在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内;并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)

4)在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号;

5)中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得xx防晒霜一支。

活动重点提示

1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。

2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。

3、记分卡使用详见积分看使用细则。

4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。

5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。

6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放;店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。

7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，**诚信美容评选。