

圣诞美容院活动方案设计 美容院圣诞节 活动方案(精选7篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

圣诞美容院活动方案设计篇一

2015年圣诞节快要来临了，美容院也即将迎来又一次的销售风暴。各位美容院的老板们准备好了吗？利用圣诞节的节日气氛，在美容院内开展一次强有力的促销活动，带动美容院的业绩增长，增加美容院的销售活力，让美容院销售走上高峰。2015年圣诞节拓客活动方案层出不穷，小编也为大家带来了新的圣诞节拓客活动方案。

圣诞节起源于西方，是基督教的一个非常重要的节日。在每年的12月25日，主要是为了庆祝耶稣基督的诞生。圣诞节传入中国之后，受到了国人的普遍欢迎，也因此，逐渐演变为一种在中国普遍流行的节日。

各大商家纷纷抓住商机，用各种各样的活动来吸引消费者。美容院也可以将这一机会好好地加以利用。

活动主题：欢乐圣诞节，美丽大放送！

活动时间：12月22日——12月26日

活动方案：

1、凡进店顾客，一律享受免费抽奖机会，并可免费办理美容院会员卡一张。

2、在店内举办24元加1元换购活动，可享受基础的`脸部护理，并获得面膜等小物品的换购机会。

3、活动期间，针对老顾客可一律凭会员卡享受五折优惠，每一位老顾客转介绍一位顾客可享受三次身体护理的机会。

4、活动期间，凡消费超过250元，可获得大礼包抽奖机会一次，奖品设置有各项护理等。

5、消费超过2500元，可积累消费积分500分，积分按照相关比例可兑换产品。

为了让活动更加有氛围，美容院要提前进行宣传，让顾客了解美容院的活动。并将美容院内进行装扮，让圣诞节的气氛从内部点燃。美容院的管理者要分清美容院内每一位员工的职责，让每一位员工知道自己的任务。要做好仓库的库存，避免发生存货不足的现象。美容师要将人员安排到位，让每一位顾客都享受到专业的优质服务。

要知道，一次促销活动的效益往往是长久的。美容院要做好活动后的销售跟进工作，不能让消费者产生巨大的落差感，这对美容院的长期发展来说是非常关键的。要根据顾客的情况，估摸二次销售的可能性，发展美容院的老顾客。

圣诞美容院活动方案设计篇二

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

12月20日-12月30日

购物送礼，产品特惠

1、回报贵宾顾客 豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的’是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后可以赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

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。

圣诞美容院活动方案设计篇三

时尚芭芭特集合多年的美容美发店经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，特策划此方案以供美容院美发店参考。

圣诞（元旦）欢乐行，现金礼品大放送

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额（客单价），促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

12月23日—1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

3、抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在×元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，（即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。）

5、送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1、美容院美发店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（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用《收银软件》给顾客建立好档案。

这种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

圣诞美容院活动方案设计篇四

活动目的：

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

活动时间：

12月20日-12月30日。

活动形式：

购物送礼，产品特惠。

活动内容：

1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面

为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

备注事项：

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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

圣诞美容院活动方案设计篇五

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

：购物送礼，产品特惠

1、回报贵宾顾客 豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

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。

圣诞美容院活动方案设计篇六

活动时间：

活动内容：

1、一元秒杀区

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的氛围炒的更加火爆。

2、活动抽奖

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3、惊喜不断

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

1、渲染氛围

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

2、活动宣传

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中（例如微信订阅号、qq订阅号、团购平台），提前一周发布活动促销的方案，相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

3、活动备注

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的资料详细资料登记归档。

圣诞美容院活动方案设计篇七

欢乐圣诞节，美丽大放送！

12月xx日——12月26日。

- 1、凡进店顾客，一律享受免费抽奖机会，并可免费办理美容院会员卡一张。
- 2、在店内举办xx元加1元换购活动，可享受基础的脸部护理，并获得面膜等小物品的换购机会。
- 3、活动期间，针对老顾客可一律凭会员卡享受五折优惠，每一位老顾客转介绍一位顾客可享受三次身体护理的机会。
- 4、活动期间，凡消费超过xx元，可获得大礼包抽奖机会一次，奖品设置有各项护理等。

5、消费超过xx元，可积累消费积分xx分，积分按照相关比例可兑换产品。

为了让活动更加有氛围，美容院要提前进行宣传，让顾客了解美容院的活动。并将美容院内进行装扮，让圣诞节的气氛从内部点燃。美容院的管理者要分清美容院内每一位员工的职责，让每一位员工知道自己的任务。要做好仓库的库存，避免发生存货不足的现象。美容师要将人员安排到位，让每一位顾客都享受到专业的优质服务。

要知道，一次促销活动的效益往往是长久的。美容院要做好活动后的销售跟进工作，不能让消费者产生巨大的落差感，这对美容院的'长期发展来说是非常关键的。要根据顾客的情况，估摸二次销售的可能性，发展美容院的老顾客。