

# 国庆美容院活动实用方案 国庆节美容院 活动方案(优秀5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 国庆美容院活动实用方案篇一

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升美容院在该地区的着名度活动要求：预备5000元货品作活动用(公司送出10套裘服)活动时间：(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xx年对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凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到美容院领取)

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、帮助可举列子)

6) 褻服秀

7)xx协会会长隆重推荐产品

8) 美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送褻服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

9) 公布促销时间，欢迎到美容院咨询

10) 表演舞蹈，公布晚会结束。

## 国庆美容院活动实用方案篇二

缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

1、改善并提升美容院形象，增加知名度。

2、拓展商圈，开发更多的客源。

3、稳定客源，提高顾客忠诚度。

4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

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。

## 国庆美容院活动实用方案篇三

年底各大美容院也都忙碌了起来，开始策划一年一度的终端答谢会。顾名思义，答谢会的目的是要进一步拉近和顾客之间的关系，为下一年的经营做一个良好的铺垫。为您整理出美容院年终答谢会方案要点，仅供参考。

活动前一个月在店外悬挂“终端会”主题横幅及宣传海报，在店内摆放、展示终端会奖品，并在产品展柜上突出做会品

牌，整体营造终端会氛围。

能否有效邀约顾客直接影响终端会成败。对有较好客源的美容院建议出售邀请函，凭邀请函参会赠送产品及服务项目。一来可以确定人数并减轻做会成本负担，二来可以培养终端顾客先付出的心态，有利于活动现场的促销。

对客源不是很好的美容院，免费派送邀请函无疑更为实际和有效，可以通过老顾客带新顾客或者小区内派单来邀约顾客。总的来讲邀约顾客还要根据美容院的实际情况，无论是“卖”是“送”还是先“卖”后“送”、“送”“卖”结合，都需要充分考虑后实施。

终端会前三天，应该基本确定参会名单。针对参会名单上的老顾客，调出档案，充分了解顾客现在在美容院的消费情况。对于新顾客，要注重引导，根据其回执单反馈的信息：如年龄、职业等尽可能提前做好销售规划。根据信息总汇去考虑终端会的主讲内容及创意流程，制定好详细的答谢会方案。

美容院年终答谢会的主要目的是为了联络和顾客的感情，答谢美容院的老顾客。在实际的操作中，美容院年终答谢会常常会有这些误区：

### 1、目标不明确，不清楚真正要的是什么？

很多美容院在策划答谢会的时候，既期望能够让顾客尽兴，又想能够促进美容院的销售，还想着能够扩大美容院的影响力，殊不知，如果什么都想好，其实什么都好不了。一场答谢会必须有一个固定的主题，或者是答谢顾客，或者是美容项目的优惠。有了明确的目标，才能有针对性的组织起一场成功的答谢会。

### 2、过分依赖讲师，终端会不等于讲座。

有些美容院的答谢会往往会过分依赖讲师，整场答谢会下来，除了听讲师讲以外，就没有其他的内容支持。这样的答谢会，并不能够引起顾客的好感和兴趣，参与度也不够。

### 3、规划不细致，漏掉细节。

一场答谢会是要考虑到很多细节问题的，具体的流程、准备的物料、宣传手段、会场安排等等，都是需要事先准备好的。做好细节，是终端会成功的必备因素。会场的音响好坏？邀约顾客是否备档？会议流程是否环环相扣？准备物品是否齐全充分？这些都需要美容院认真、全面的规划和执行每一个环节。

### 4、促单时间及力度不够或商业色彩太浓。

一场成功的终端答谢会必须要让顾客感觉到舒服，不能显露出太浓厚的商业色彩，让顾客反感。

## 国庆美容院活动实用方案篇四

“缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

### 二、美容院国庆促销活动日期

9月30日——10月8日

### 三、美容院国庆促销活动方案目的

- 1、改善并提升美容院形象，增加知名度。
- 2、拓展商圈，开发更多的客源。
- 3、稳定客源，提高顾客忠诚度。
- 4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

## 四、美容院国庆促销活动方案内容

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品；此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦！

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张；同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

## 五、美容院国庆促销活动方案注意事项

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；

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。