

2023年美容院拓客方案体验卡 七夕美容院的活动方案(精选5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容院拓客方案体验卡篇一

(一)主题：2016七夕情人，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美容院以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)；

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

三、活动内容活动

(一)：“2016七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美容院顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠);美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、任选基础护理项目十二次;
- 2、任选身体护理项目四次;
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);
- 4、获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处;
- 5、获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等);
- 6、获赠男士专用洁面乳一支;
- 7、赠男士肾部保养护理一次;
- 8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品;
- 9、当天落订可获九折优惠;注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫(或男朋友,注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变!

四、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

五、活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

更多

美容院拓客方案体验卡篇二

低价风暴，全民疯抢（亲，你买了吗？）

20xx年11月9日—20xx年11月11日

活动一：全场x折，终极狂欢（20xx年11月11日）

20xx年11月11日10时起，全场x折销售，低价风暴，席卷全城！

（注：务必使全场参与活动，以达到集群效应。）

活动二：购物有礼，幸运随行（20xx年11月9日—11月11日）

凡活动期间在xxx购物的顾客，单张水单金额满xx元，均可参加抽奖活动。

一等奖x名品牌智能手机一台价值1111元

二等奖x名xx超市购物卡一张价值111元

三等奖x名真空保温杯一个价值60元

四等奖x名心相印卷纸一提价值30元

参与奖20xx名精美礼品一份价值2元

（注：抽奖为即开即对型刮刮卡，礼品以实物呈现。）

活动三一个人的节日双倍的甜蜜[20xx年11月11日]

购物满11元+1元赠2个棒棒糖（2元/个，200份）

购物满111元+11元赠2盒巧克力（25元/盒，40份）

（甜蜜有限，礼品送完为止。）

1、抽奖刮刮卡预计成本1000元，奖品成本8000元，总计9000元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本1500元。

3、海报及广告宣传费用5000元。

此次活动预计总体费用15500元。

（注：活动7000元可由商家分摊，活动前期将分摊费用与商家谈判敲定，方便活动顺利开展。）

1、广告投放，采用报纸提前3—5天投放2期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的音乐营造良好的' 活动氛围。

美容院拓客方案体验卡篇三

20xx年美容院七夕情人节促销活动方案活动目的.：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：

20xx年x月xx日~xx日。

活动地点：

美甲店。

活动对象：

20~50岁的时尚女性消费者。

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。最好能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘范文九九网等等(附图片)。

或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直

观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势。

美容院拓客方案体验卡篇四

马上中国的七夕情人节就要到来，而对于店长来说，更加要把握这个节日做好促销，做好七夕活动之前的准备。

美容院七夕促销活动方案

一、确定主题

活动主题□xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点□xx美容院连锁店

活动时间：8月3日到8月9日

活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客；

3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券；

5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

三、活动内容

1、折扣促销——足部理疗按摩

在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。

这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。

具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

2、捆绑促销——男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。

例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。

该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

3、情浓一生，真心表爱意(充值送)

情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。

另外上午9点——晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

4、情人节爱情大片

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

5、七夕闺蜜价

四、活动注意

- 1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送99朵的玫瑰。
- 2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。（为了及时耗卡）
- 3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。
- 4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。
- 5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

更多

美容院拓客方案体验卡篇五

为进一步降低营商综合成本，优化投资环境，增强招商引资竞争力，根据上级有关文件精神，结合我市的实际情况，对进入工业园和高新科技园的新办工业企业，实施以下优惠办法：

一、项目审批。

（一）外来投资企业由经贸或外经贸部门实施全程代理服务。必要时可联席会议审批，开设快速*办事通道。

（二）外商投资（含增资）1亿美元以下的鼓励类、允许类项目，资料完备的3个工作日内发放项目确认书；符合条件的企业7个工作日内登记注册；企业符合用地条件的，在15个工作日内完成用地材料上报；使用存量建设用地的，在10个工作

日内完成用地审批；重点项目、高新技术项目、重大外资项目的用地，实行专人跟踪，加快办理速度；工程建设项目手续齐全的，即审即办；其他在受理后3个工作日内作出审核结果。

二、减轻企业规费负担。

（一）从年起5年内，所有行政性事业收费，除代国家和省收取的以外，一律按最低标准的30%收取。

（二）服务性收费按实际成本收取，由物价部门从严核定。

（三）新办企业不属重污染的，其投产后的排污费，经环保、财政、物价主管部门批准可给予缓征、免征或只按监测核定总额的30%计征；对投资治理三废的企业，其建设或改造的治理设施、场所符合环境保护标准的，不再收取排污费。

（四）免收用水报装费。

三、用水价格1.0元/立方米。

四、大工业用电电度电价按省物价局规定分段计价。

五、用地优惠。

（一）重大项目的用地，可依有关规定实行协议出让。

（二）园区地价（包办证，但未含购地范围内五通一平），耕地控制在每亩3万元以内，山地控制在每亩1万元以内。

（三）投资者一次性缴交地价款有困难的，在付清农民的各项补偿费和上缴中央、省的规费，办完征地手续后，可先发用地证件，再在两年内分期付清其余地价款，余款按银行同期利率收取利息。但全部地价款付清前，土地使用权不得转让和抵押。

（四）土地使用权可采取租赁或折价入股等灵活方式解决。租赁期不少于的，租金可给予优惠，租赁期内或期满后，租赁者如购买该土地使用权的，可按当地基准地价优先购买；在完善用地手续后，可用土地使用权折价入股办企业。

（五）投资超亿元或科技含量高的项目，土地使用期满后，可申请续期。

六、税收优惠。

（一）对生产性外商投资企业（不包括石油、天然气、稀有金属、贵重金属等资源开采项目），经营期10年以上的，从获利年度起，第1—2年免征企业所得税，第3—5年减半征收企业所得税。

（二）产品出口型外资企业，在免征、减征企业所得税期满后，凡当年出口值达到企业销售额70%以上的，经税务部门批准，可减半征收企业所得税。

（三）外商投资企业以“来料加工”贸易方式进口货物的，免征进口环节的增值税；加工货物出口后，免征加工或委托加工货物及工缴费的增值税。一般贸易及“进料加工”货物出口的实行“免、抵、退”税政策。

（四）外籍人员的工资、薪金，可在每月收入减除费用800元的基础上，再减除附加费用3200元后计缴个人所得税。

七、新办企业从业人员参加社会保险，允许在3年内按比例分批纳入。企业的失业保险及工伤保险单位缴费，按最低标准计缴。

八、企业的投资者和管理人员及其配偶、子女享受属地居民的教育、医疗、社会保障等权益。

九、对投资额已完成5亿元以上，或年缴税超过1亿元以上，或获得国家的驰名商标、省的著名商标及世界500强企业、国家级高新技术企业，给予更加优惠的政策，办法另定。

十、本优惠办法从年5月1日起实施。