

# 2023年美容活动方案十一 美容院活动方案 (大全10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？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。

## 美容活动方案十一篇一

美容院通过悬挂标语的方式促销，醒目而有渲染力有广告语来吸引路人

### 2、开价促销

即在促销过程中，随意让顾客做x个系列的沙龙护脸疗程，使用沙龙中现有的品牌，指定的美容顾问，而不明确该服务的价格，让顾客在做完护理之后依照其感觉和满意程度任意付款(但一定要付款)

### 3、倒拍卖促销

在拍卖上又叫“凯恩斯促销法”，与正常的拍卖方法正好相反，是将x一件或几件化妆品在一次终端活动中拿出来拍卖，价由高到低，直到最终无人再报为止，一是搞活气氛，二则给顾客实惠和惊喜(但不可没价)

### 4、事后促销

### 5、给美容院命名促销

### 6、宗教促销

把美容院促销活动与一定的宗教节日结合，同时由于老板信佛，也给消费者以人为善的概念

## 7、幸运时段免费促销

可在行业的淡季或每天凌晨后做促销，以价格来吸引顾客的消费很好利用床位

## 8、返下次消费单

## 9、逆促销

## 10、人体彩绘促销

## 11、t字台促销

## 12、悬

## 13、恐惧促销

## 14、以旧换新促销

## 15、画画促销

## 16、赊帐促销

## 17、小偷促销

## 18、易货促销

先送顾客美容小饰物、小礼品，再由美容院返产品或疗程的一种互动促销活动

## 19、官司促销

## 20、找缺点促销

### 美容活动方案十一篇二

三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

3月8日-3月15日。

在活动期限内，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)。

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。

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。

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。

## 美容活动方案十一篇三

爱在七夕，情浓一生

20xx年\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日

七夕情人节起源于牛郎织女的美丽爱情故事，相爱却不能享

受，这是一个属于情侣的节日。我们可以通过这个节日让相爱的人更加懂得珍惜对方，让还未找到真心爱人的单身朋友找到自己的另一半。美容院可以举办一场相亲活动，从平台征集单身朋友报名，宣传活动。在8月9日当天，现场活动配对，配对成功的情侣将活动美容院一定金额价值的护理体验和婚纱照、珠宝、电影票等礼品。美容院可以和附近的婚纱影楼、珠宝首饰、电影院等品牌店进行活动合作，互相支持提供活动礼品。同时也可以在网上进行秀恩爱情侣照大pk，通过在各大平台推广，征集情侣的甜蜜照，采用投票转发方式进行评选，最终通过票数确定前十名，享受一定金额的美容护理体验。

- 1、在情人节8月9日当天，准备现场布置，鲜花、巧克力、音乐盒、气球、展台led灯。同时布置好工作人员：主持人、礼品派发人员、签到人员、调音师、服务员等。活动一定得提前彩排三次以上，确保整个活动的流程以及安排。活动当天要灵活调配，不能因为小的失误而死教条地执行，根据现场实际情况安排和促销。

- 2、活动文案在一个月前就要开始准备，半个月前要定稿，通过各大平台去发布，在网上大幅度地去宣传本次活动，报名名单及时反馈、电话短信跟踪。

- 1、前期宣传工作极为重要，特别是活动的配图，赠送的礼品价值、以及活动文案。这些都是是否能够吸引顾客前来参加活动的关键。

- 2、活动期间，美容院要团结一起冲业绩，这个时候美容院管理者要给大家鼓舞士气，激励好的状态。

- 3、活动现场要提前彩排，调动好现场氛围，活动是为了后续的收费服务，所以在活动中品牌的隐形植入广告以及跟踪有意向客户非常重要。

## 美容活动方案十一篇四

目前美容以进入旺季时期，现在季节正处于春夏相恋空间，正是做活动的旺季。

社区中心、物业、商场

18周岁以上所有女士。

5月1日—5月5日

使美容院加盟店快速进入产品销售市场，即在深度和广度上得到明显的提升。更好地为美容院加盟店快速的吸纳新客源，同时为美容院加盟店提升店面的营业额。

现在宣传的渠道也很多，单一的'宣传渠道是完全不能够在这个信息爆炸的时代产生作用的。所以必须多种宣传渠道，宣传方式同时进行。比如说网络渠道，网络渠道效果很好，因为现在几乎人人上网，让自己美容会所试营业的信息在网络上铺陈开来，利用网络的开放性，和传播性起到四两拨千斤的作用。比如说团购、微博、微信等都是目前非常流行的网络推广模式。传统的媒体渠道也有自己的优势，比如电视媒体直观、报刊、杂志覆盖面广等，缺点是传统宣传渠道价格一般都比较贵，推广成本比较高，适合有实力的商家来做。

- 1、顾客一次性消费300元/就可以免费得到一款防晒产品1个价值/188或是198元。
- 2、顾客购买任意一款防晒产品如188或198均可以获得300元的疗程服务项目的护理1—3次。
- 3、顾客如一次性消费500元/可获得价值100元的香薰饰品一个，另有一款防晒产品一个，特色疗程服务项目一次如价值/500元。

- 1、消费者持有军官证或者是军人家属、学生证等相关证件可以到面部护理单支或者面膜。
- 2、来都送，凡是在五一进店的贵客都免费赠送价值188的会员卡一张。可免费做面部护理四次。
- 3、凡是在五一进店的贵客所有产品全部一律7.8折销售。
- 4、试用装顾客可以免费试用。

## 美容活动方案十一篇五

### 1、申请条件：

- (1) 汉芳签约加盟店。
- (2) 至少8个床位，6个以上美容师。
- (3) 美容院有效占地面积至少120平方米。
- (4) 主销汉芳产品（新开店）或者汉芳产品销量至少占美容院整体产品销量的60%以上。
- (5) 连续三个月经营汉芳月度回款额超过1万元（折扣价）。
- (6) 美容院店长必须是汉芳的学员或者通过汉芳基本素质测评考核。
- (7) 申请通过后，须在10天内提货3万元，用以活动备货（折扣价）。

### 2、申请流程：

- (1) 由汉芳加盟店填写“汉芳终端顾客培训申请表”，经驻店美导审查（有无完整的客户档案和近三个月的销售记录），

区域经理审核（美容院老板开办终端顾客培训的目的），报湖南信和公司经理审批，交湖南信和公司备案。

（2）公司给通过审核的美容院提供“汉芳终端顾客培训策划方案”，美容院接到方案后，可着手前期的准备工作。

（3）通过审批的美容院10天内填写“汉芳进货单”给内务部，财务部收到货款后，通知仓库发货，售后部立即派专人负责本次终端联谊会的指导和跟进。

3、申请用相关表格：（由信和公司内务部提供）

1、联谊会目标确认：

（1）销售额（以15天内预计开卡数量及卖产品数量为准，正常比例为1：4）

预计销售额：元。

（2）目标客户开发：新客户多少个，旧有客户如何开发增值业务。

（3）提升美容院在社会上的公众形象。

（4）增加老顾客与美容院及美容师的感情。

注意：本部分需要美容院根据终端客户档案卡和近3—6个月的销量，分析客户数量、客户结构、客户贡献等情况，并形成以下衡量指标：

a□20/80原则：是否20%左右的客户贡献了80%的销售额，至少不能低于4：6，即40%的客户贡献60%的销售额。它反映了目前的客户结构是否合理及如何进行调整，为会议的策划提供依据。



b□客户商圈测定：以美容院为核心，测定1.5公里、3公里、5公里范围内的客户贡献率，以便确定美容院的市场覆盖能力，从而确定会议的邀约范围。

c□客户亚文化确认：在b项测定的基础上，分析目前客户的年龄范围、受教育程度、职业、社交层面、积聚地及居住地，以便为邀约的针对性奠定基础。

d□个人贡献率：指美容院美容师的月度销售金额与美容院整体销售金额的比率；测定目前美容院美容师的工作负荷程度，以便确定本次会议最少应该引进多少新客源。

e□单品贡献率：指汉芳单品的销售额与汉芳产品销售总额的比率（特别是汉芳精油及口服精油）。通过比率的对比，发现当地消费者的消费差异，为会后开套餐卡（提供不少于3种级别的卡种）的设计提供根据；同时为旧有固定客户进行增值服务提供依据。

2、联谊会目标客户确认：（目标客户是联谊会的衣食父母。目标客户不准确，效果就减少了一半）

（1）目标客户的标准：（由信和公司提供“汉芳目标客户标准”文档）

（2）目标客户的位置：（由信和公司设计并提供“如何锁定目标客户”的文本，美容院据此找出目标客户的分布范围及聚散地）

3、联谊会套餐卡种设计：

（1）、联谊会的卡种至少三种以上：

a□分高、中、低等不同级别的消费卡。（一方面为消费者提供了多种选择，一方面迎合了消费者的类比心理和汉芳品牌

自身的品类管理思想)

b□其中以一至二款卡种为主打，其他卡作为陪衬。（具体由信和公司提供样板，美容院进行个性化修改）

c□卡种应围绕汉芳品牌主销品种、消费者心理趋向和美容院客户特点进行设计。

(2)、联谊会上可提供一个免费身体护理卡（免费身体保养1次），通过一次免费身体美容机会和联谊会的互动效果来吸引消费者入店（有效比率为到场潜在客户的70%）。争取通过1—2次的身体美容机会把潜在消费者变为开卡消费者（有效比率为进店人数的60%）。这一步尤其要注意：

a□首先是把潜在消费者变为开卡消费者。

b□并不是一下子就把所有的潜在消费者都变成卡种最贵的消费者。

c□消费者是一个个有思想、有主见的人，我们只有设身处地为其着想，才有可能使消费者成为我们的客户。

d□不管她买的是什麼卡种，只要她愿意经常到我们美容院里来做美容，那麼，总会有一天，她会成为我们最优质客户的一分子。

4、联谊会促销政策设计：

(1)、促销政策要丰富多样，具有可选择性、类比性和时效性。

(2)、促销效果必须和产品结构、单品盈利状况、季节消费特色等联系起来。

(3)、具体促销政策由信和公司科医美容联合统一制作。

例：下面是一个附在邀请函内的简单的促销方案：

## 5、联谊会邀约书的设计：

邀约书是吸引客户参加联谊会的眼睛，没有好的邀约书，就激不起客户莅临会场的欲望，也就是说，邀约书所提供信息的价值不能承载客户半天时间的成本。

(1)、邀约书包含三部分内容：（信和公司会提供相应的样板供美容院选择，美容院自己制作的邀请函必须通过信和公司认可方可下发）

a□一封信：是美容院和汉芳品牌致中青年女性的一封信。

（信的内容由公司和美容共同撰写；此份信函质量的优劣决定着目标客户是否愿意抽时间来关注信的内容及目的）

b□“魅力之星”评选活动及优惠政策：在很大程度上决定着目标客户是否对本场联谊会感兴趣。

c□一张函：是一张由汉芳公司和美容院联合发送的邀请函。  
（美容院自行负责费用）

（邀请函内容由信和公司美容院提供；此份邀请函体现的内涵最终决定着目标客户是否愿意花半天时间来参加联谊会）

(2)、邀约书的设计：

a□信的设计：

a□信封：上面应有“仅供女性拆阅”字样。

# 美容活动方案十一篇六

活动时间：20某某年8月13日~8月20日

活动目的：夏季本身就是一个的淡季，需要一次活动带动美容院经济增长。美容院通过此次促销活动如果能够造成一定的轰动效应，必然对美容院百利无一害。通过各种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的影响力。提高口碑聚集人气，从而刺激顾客的消费行为，提升美容院今后的业绩。

活动准备：

1. 整合顾客信息资源，将活动具体方案通过统一平台发布出去。比如说利用本站平面媒体、店外led灯、电话短信等形式向顾客发布此次情人节活动。
2. 既然是情人节活动，虽然说是中国传统情人节，但是情侣之间喜欢的礼物无外乎是巧克力、音乐盒、鲜花、香水、饰品等物品，所以美容院不妨联合鲜花店、珠宝店、电影院、餐厅等商家共同举办此次促销活动，以此提升美容院的影响力。
3. 活动方案还要有弹性，可以根据具体的促销实际情况进行更改，对美容院实际情况补充调整。

活动内容：

1. 恋爱无限大。联合当地珠宝首饰、化妆品、婚纱摄影厂家联合冠名提供活动礼品。凡是在活动期间在美容院消费满500元的顾客，均可以享受珠宝、首饰、摄影类5折的优惠活动。
2. 相爱厮守。七夕情人节是为了纪念牛郎织女唯美的爱情故事，但是他们却并不能每天享受在一起，可我们却可以。在美容院中，不妨举办一个我和我爱的人合影活动。从微信客

户端、微博□qq或者现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等。最后在8月20日当天，抽取10张照片，既可获得美容院价值2888元护理卡一张。

3. 浪费爱情片。很多情侣都会在情人节当天选择去电影院中，看一场唯美的爱情片。美容院可以抓住顾客的这个现象，活动期间每天给前10名的消费者免费赠送电影票兑换券两张。

### 活动注意事项

活动期间一定要做好宣传工作，尤其是宣传话语需精心设计。着重要情调“浪漫”二字，这样才能够吸引恋爱中女性顾客们的注意。同时还要制定好销售活动目标，将任务分解给给位美容师们，活动结束后立即给达成活动指标的美容师奖赏，激发他们对下次活动的积极性。

## 美容活动方案十一篇七

情意无价，爱我有奖

### 二、活动时间

20某某年某某月某某日至某某月某某日

### 三、活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

### 四、活动内容

某某月某某日17:00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐(或免费情侣电影套票);同时抽出参加评选的中奖

者若干名(奖项及奖品由美容院自定)。

## 五：活动宣传

1、 宣传重点时间：活动前五天。

2、 宣传手段：

a□派单(主题：致男士的一封信，)；

b□悬挂横幅(活动主题)；

c□海报某某张贴或某展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友；

f□其它。

## 六：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；

6、 此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

## 美容活动方案十一篇八

一般来说，美发店年终答谢会有以下目的：

- 1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户(点击进入美发店年终答谢会顾客邀请函)的形式加强顾客忠诚度。
- 2、制造美发店在当地的知名度。
- 3、带动销售，提高美发店业绩。
- 4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美发的观念。
- 5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 6、通过督导老师的影响，加强美发师的销售意识，提高销售能力。
- 7、新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
- 8、在愉快的气氛中培养顾客与美发店的感情，促使顾客和员工成为朋友。

联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

s专业女子美发店s年暨s周年感恩答谢会

在活动主题的确定上，可以和喜迎s新年结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

s年s月s日，地点：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客；

2、宣传单张及邀请函制作。

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。

2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。

3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美发师主演增添表现力和亲和力。

4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。

5、永远记住：用心比创新更重要。

将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

在终端答谢会举行之前，要将美发店全体人员组织起来，针对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

## 美容活动方案十一篇九

1、以庆元旦为契机，通过策划一场促销活动，进一步宣传美容院加盟店的整体形象，提高美容院加盟店在当地的知名度和美誉度。

2、通过元旦小长假，最大限度提高人气，扩大销售业绩，将库存积压产品清仓。

雪肌妮丝欢庆元旦大派送



xx年12月28日—xx年1月7日

- 1、进店咨询免费送礼顾客不需要消费，只要进店咨询就可以免费获得一份礼物。活动期间所有顾客只要进店即可送礼，可以派美容师在门口发活动广告，告诉顾客只要进店咨询即可获得礼品一份，如果送得比较好，可以让美容师直接拿着产品跟顾客说。
- 2、元旦物价产品美容院加盟店可以拿一些库存的产品，或者日期将近的产品进行物价销售，但是选择的产品不要显得档次低，做生意如果做得太小气就得不到人气。
- 3、凡在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发红包礼，红包礼50至200元不等，红包内的为代金券并不是现金。
- 4、打折活动，提醒加盟商朋友们在打折的活动上最好是有现金vip卡的也可以用，如果你不想做得这么大，就不做，要做就要让顾客享受到切实的优惠，她才更愿意帮您介绍新顾客。

## 美容活动方案十一篇十

七夕情人，真爱无限

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源，巩固美容院老顾客
- 2、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

20xx年xx月xx日—xx月xx日

所有女性顾客

- 1、美容院促销活动期间，凡是男士进店给自己女朋友买产品的或者是陪女朋友来美容院做项目的，都可以在美容院免费

领取情人节特别的玫瑰花和巧克力。

2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折。

3、凡是在美容院购买“真爱无限活动”消费达到899元，只要是证明是送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意的，美容院会为你的爱而证明，可以让自己的妻子或者是女朋友在美容院免费做面部护理三次。

4、凡是消费满1099元、可以获得获免费赠送玫瑰花鲜花一束（9朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。（附带贺卡、可写上你要写的内容）

1、活动宣传时间□20xx年xx月xx日—xx月xx日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院七夕情人节活动方案详细内容的易拉宝

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传美容院的活动方案。

d□在美容院附近散发传单。

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

- 3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。
- 4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。