

美容店促销活动方案策划 美容店促销活动方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

美容店促销活动方案策划篇一

优惠一:活动期间，每一天前10名客户，能够享受项目5.1折的优惠。

优惠二:消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30元代金券，满299送80元代金券。

优惠三:加“51元” = “88元”。这几天内，消费到300以上的，就能够再加51元可购买原价88元的产品。

1、做好宣传工作

a.最简单的方法:发送信息、发微信、打电话。

b.宣传单:提前一周，地点能够就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也能够在远一点的地方派发。

2、店里的准备:横幅，海报，以及彩带这些必不可少. 打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，活动开始前员工做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

缤纷五一，美丽从此刻开始

20xx年4月30日~5月3日

美容店促销活动方案策划篇二

- 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

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人。

美容店促销活动方案策划篇三

新年欢乐行，金礼大放送

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；

1月1日—1月31日

换购+抽奖+情感

3、活动期间，凡在美容院消费金额在x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元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空。）

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。

美容店促销活动方案策划篇四

美容院管理者想尽一切办法，绞尽脑汁，为美容院的人气、客流、营业额想出各种各样的招式来招揽客人，随之的便是价格战。随即很多大型美容院便开始组织策划部，专门针对美容院元旦的各方面的不足来进行活动策划。那不具备策划能力的美容院活动该如何组织呢？首先要从以下几个情况着手：

一、了解专业美容院的周围环境；

二、了解专业美容院要针对的活动对象；

要了解活动方案要针对什么？是针对美容院的人气，还是高端消费群体、还是火爆营业气氛，都必须要了解清楚，有目的进行策划活动。如需要人气，美容院可以做一系列的户外宣传，来提升专业美容院在当地的知名度；如果是高端消费群体，美容院可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销；如果是火爆气氛，那美容院可以举办一场大型的免费抽奖活动或限时超低价美发优惠活动。

三、活动的目的明确，思路明晰；

活动目的在策划方案中必须清晰，让美容院所有员工能够瞬间了解这个活动的意义，这个活动能够为为发廊以及员工解决什么问题，同时又能为美容院附带些什么样的效益。

四、美容院策划的执行、分工；

美容院活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，所以专业美容院都会以中型活动为主。大型活动比如与周边的商场共同举办一场顾客狂欢晚会，拉近顾客与专业美容院的距离；中型活动增加美容院的人气营销氛围；小型活动__项目体验活动，皮肤护理护理等等。

但无论是大型活动还是中型活动，都要将活动细节化，操作简单化，分工明细化。方案中特别要详细的提到如何分工执行方案，员工培训谁负责，现场推销协助谁负责、员工激励方案等等，以上又如何执行都要清清楚楚的列出来。

五、美容院活动的投资与回报；

这一点是美容院比较敏感的区域，譬如说，这次活动美容院要投5000元进去，那是否可以给发廊赚回5000元。美容院活动不比商场的活动，不比促销活动，美容院活动是持续性的。美容院5000元投进去了，不一定能马上得到5000元的回报，而是体现在将这5000元转化成了什么效果。

六、时间的选择；

活动时间的选择很科学，针对附近人员的工资发放时间来定，或根据节假日来定都非常的讲究，挑选一个适合的时间，是为方案赢取多一份的成功。同时也要切记，专业美容院活动以有节过节，无节造节来进行，需要持续下去才能见的长期

的效果。

美容店促销活动方案策划篇五

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

活动方案二：幸福触手可及

在11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。