

# 美容院圣诞活动策划方案(精选5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

## 美容院圣诞活动策划方案篇一

圣诞欢乐行，好礼大派送

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。

20xx年12月20日-20xx年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。

## 美容院圣诞活动策划方案篇二

### 1、平安夜，赠您“平安果”

亲爱的顾客朋友：

圣诞节到了！本院院长携全体员工，愿您圣诞节平安健康。

在圣诞节期间，本院特举办“平安夜感谢您对本院多年来的大力支持，并祝，送平安果”活动。即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

（圣诞节平安夜是一个很亲情的夜晚，同时也是改善美容院形象的好时机。借此机会，美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！）

### 2、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进xx美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠（根据自己的店面情况而定）。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

——具体操作——

活动时间：2018年12月x日-x日（写明活动时间，建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日）

地点□xxx□详细写明美容院的地址）

圣诞背景音乐：《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》等。

圣诞节活动道具：

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如圣诞树（一棵或多棵）、圣诞彩灯多串、主题横幅几条、彩带、礼品包装袜子、圣诞帽、彩色小气球、活动宣传单、小蝴蝶结等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

圣诞节活动宣传：

1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。

2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，

让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。

3、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好。

4、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。

## 美容院圣诞活动策划方案篇三

欢度圣诞 献美容大餐

20xx年12月20日至12月26日

1、限时一元秒杀区。凡是进店消费的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

2、活动抽奖。凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券；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、圣诞惊喜。凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。

1、渲染氛围。在西方圣诞节是一个盛大的节日，其重要性好比我们国家的春节一样。圣诞节有很多标志性的物件，比如说圣诞帽、圣诞树以及圣诞老人等。为了营造节日的气氛，大型的美容院可以在大门外放置较为高大的圣诞树，或者圣诞老人。对于小型的美容院，就室内添置小型的圣诞树即可。所有的员工在活动期间换圣诞装，佩戴圣诞帽。门口、门窗上做好圣诞喷绘，同时在美容院内划分出圣诞礼品的区域，搭配各种彩灯等装饰，以此来渲染节日的气氛，刺激顾客的消费。

2、活动宣传。在美容院的各个服务平台中，提前一周进行活动促销的方案发布。制作相关的海报、宣传单以及横幅。醒目的想大众展示这次活动。如果人员充足的情况下，比如说美容院生意较清淡的时候，可以安排员工去周边人流量较大街道去发宣传单和优惠券。

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。

## 美容院圣诞活动策划方案篇四

活动目的：以圣诞节，平安夜这一盛大节日为契机，开展美容院圣诞节促销活动，目的在于增加美容院的顾客人气，提高美容院业绩，同时也可以对美容院做宣传，增加xx美容院在本地市场的知名度和市场认可度。

所需道具：一个大型的圣诞树、红苹果500个、圣诞卡20xx张

## 美容院圣诞活动策划方案篇五

对于美容院自身来说，需要根据自身的资源和基本的情况，利用节日气氛突破传统的促销模式，最终达到的目的就是巩固老顾客，开发新顾客，美容院圣诞节促销活动：

1. 促销内容确定，这个尤为重要，例如，活动期间，新顾客凭未消费完毕的其他美容院护理卡在本美容院开卡，可获得护理赠送剩余次数的赠送活动。同时享受正常的开卡优惠政策；其次，凭借空瓶换购个相对应的产品，例如，一个空瓶可以获得9折优惠，两个空瓶可获得八五折优惠等以此类推。

2. 确定促销主题，美容院根据自身能够做到的一些促销情况来确定主题，如圣诞大放送，礼品拿不停等。

4. 确定促销目的，例如：

(1) 提升顾客的消费金额，促进美容院销售业绩；

(2) 加强与顾客之间的情感交流，巩固顾客的忠诚度；

(3) 利用进店有礼，商品换购的活动来拓展新客源；

凡在美容院消费达到xx元以上的顾客，均可参加1次幸运大转盘的机会，可以把幸运大转盘划分为50、60、70、80、90、100元的区域，让顾客转，100%中奖。活动期间，每位顾客都可以获得精美贺卡一张，悬挂在圣诞树上。

活动期间，所有老顾客可以获得感恩卷一张，金额为1.1-11.30顾客在本院消费总额的5%~10%，仅限在活动期间使用。

美容院里面必须进行适当的布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望，活动宣传可以通过店外悬挂横幅，派发活动单张，电话告知顾客等形式进行传播，制定活动的销售目标，分解给每位美容师相应的任务，活动结束后进行相应的奖励。