

小型美容院活动方案范文精选3篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/c927b31f40aab13234405a20645abcdc.html>

范文网，为你加油喝彩！

小型美容院活动方案范文（精选3篇）

为了确保活动有序地进行，通常需要预先制定一份完整的活动方案，活动方案其实就是针对活动相关的因素所制定计划类文书。那么制定活动方案需要注意哪些问题呢？下面是小编为大家收集的小型美容院活动方案范文（精选3篇），欢迎阅读与收藏。

小型美容院活动方案1

活动主题：

迎新贺岁，感恩回馈

活动时间：

20XX年12月28日——20XX年1月1日

活动内容：

A、疯狂的美容院

只要在12月29日到美容店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。利用这种优惠活动，可有效的拓展新客源，达到锁定目标客户的目的。

如何设置惊喜大礼让顾客喜欢你的美容院呢？

B、会员有礼

这种方式通常比较适合会员制美容院上，不少美容院通过会员卡来实行价格折让。能极大的吸引老客户，并刺激新客户的开发。

（1）为了答谢广大顾客20XX年对美容院的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是20XX年12月28日—20XX年1月1日当日到美容院的顾客，只要进店凭借着会员卡，就能够获得精美的礼品

。

(2) 同时在活动期间，凡是持有美容院的VIP会员卡的'会员，就能够享受三到五折特价项目产品的优惠活动。

C、感恩会员

在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。在此期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就可有美容院为您准备的精美礼品。其中包括合家欢旅游大奖、面部按摩仪、护发养发仪器等，这样能非常有效的提升顾客消费金额（客单价），促进美容院销售业绩！

D、噼里啪啦过新年

对于传统的中国人来说，喜欢在新年放鞭炮，为自己打出一个好势头。而在美容院这种公共场所，燃放爆竹十分的危险。所以为了能够体现出节日的氛围，为了让顾客感受到新年的气氛，美容院在室内准备了多个气球，而在气球内塞入一些奖品。只要参加了美容院中的新年特别项目，就能够有机会参与这次活动。更多的新年礼品等着您，为您的新年开头带来好的运势。这种方式更能让顾客感受到美容院的用心与关怀，加强与顾客之间的情感交流，制造店内人气，氛围，留住老顾客，巩固客户的忠诚度。

小型美容院活动方案2

活动主题：

白色情人节真爱永相随

活动目的：

利用情人节，增加美容院的客源，提升销售业绩，同时也惠顾老顾客，增强顾客粘性，另外也达到宣传美容院的作用。

活动时间：

20xx年3月14——3月30日（时间为一个礼拜为宜，时间太短没有效果，太长店内没有氛围）

活动对象：

所有女性顾客，特别对象（已婚女性，恋爱女性，即将脱单女性）

活动内容：

- 1、凡是在活动期间，进店女士都能够领取精美玫瑰一支或者是神秘礼物一份；
- 2、凡是在活动期间，有男士陪同女士进店，都能够免费领取精美玫瑰或者是神秘礼物一份，女士做任何一项护理项目，男士可以免费享受一次肩颈护理项目体验；

- 3、凡是在活动期间，购买产品享受原价八折的基础上，可以再享受九折优惠，折上折优惠让顾客感受到更实惠；
- 4、“爱意传递”活动，凡是在活动期间，男士赠送老婆（女朋友）指定美容项目卡或者是指定美容产品套装用以表达爱意，美容院可以为其传递爱，表达爱，为老婆（女朋友）送上一份意外惊喜或者是赠送三次免费的面部护理项目（一次芳香开背护理二选一）。
- 5、凡是在活动期间，消费金额满1699元，可以赠送指定玫瑰花一束（颜色任选），赠送玫瑰花仅限情人节当天，附赠贺卡和爱情寄语；
- 6、为爱而聚，凡是在情人节当天，进店消费的情侣顾客，可以免费抽奖一次，赠送玫瑰花一束，办理身体项目卡，赠送面部护理项目；
- 7、有爱大声表达出来，凡是进美容院的顾客，能够大声向对方表达深深爱意的，美容院赠送价值1999的粉红丝带美胸护理一次，和玫瑰花一束。

活动宣传

- 1、宣传时间：20xx年3月14——3月30日
- 2、宣传方式：店外横幅标语展示，店内易拉宝，广告屏活动内容展示，微信朋友圈活动传播，老顾客电话、短信、微信传播。

活动注意事项

- 1、活动海报设计要有感染力，现场氛围要浪漫，布置要有爱意色彩；
- 2、员工表现职业化，用高标准，高要求，高礼仪接待顾客；
- 3、活动礼品做好充足准备，玫瑰花提前约定好；
- 4、员工熟练活动内容，熟练销售话术。

小型美容院活动方案3

一、策划主题：

七夕我和美容院有个约“惠”

二、策划时间：

20xx年3月14日

三、策划目的：

通过此次活动造成一定的宣传效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人

气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

四、宣传：

- 1、在人流比较多的街头发放优惠券、DM宣传单
- 2、在美容院门口张贴海报，挂横幅等
- 3、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

五、注意事项：

- 1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。
- 2、美容院推出的套餐，有限期为半个月
- 3、对情人节上班的美容师们，给予温馨的花朵和巧克力，让员工们感受到美容院的爱和用心。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发