

美容院促销活动策划书

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/zuowen/1693258812664771.html>

范文网，为你加油喝彩！

自己的人生自己导
演，自己的未来自
己创造



美容院促销活动策划书

美容院促销活动策划书

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作已经告一段落了，我们的工作再谱新的篇章，同样也要定好新的目标，想必现在的你有必要写一写策划书了。策划书怎么写才更有新意呢？下面是精心整理的美容院促销活动策划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

美容院促销活动策划书1

活动主题：

感恩有你，真情回馈

围绕着感恩节开展的促销活动，主题一定要明确。既然是要感恩，那么可以是美容院感谢一直以来新老顾客对于美容院发展的支持，也可以是为新老顾客提供感谢的机会。一年一次的感恩回馈活动，作为活动的主办方，美容院一定要体现这次活动的优惠力度，要让顾客真正享受到美容院促销活动的实在益处。

活动一：

活动当天，美容院可以为进店顾客的前面20位提供一次免费抽奖的机会。凡是参与抽奖活动的顾客，保证中奖率100%。考虑到这样的优惠活动可能会造成顾客之间的骚动，在活动当天，进店消费满一定数额的顾客同样可以享有一次抽奖的机会。一般来说，顾客在抽奖的过程中若是抽到抵用券之类的奖项，心情都是没有手上拿着现金时的好。因此，在对抽奖活动的奖项进行设置时，不妨考虑当场返现，只是现金的面值不同。

活动意义

当美容院抽奖活动的消息发布出去以后，顾客的注意力就会聚集到美容院的感恩节的活动上了。如果活动当天顾客在前20个进入到美容院中，那么她们在美容院消费的可能性会很大。该活动一方面体现了美容院感恩活动的主题。另一方面，让美容院感恩节促销活动得到了很好的宣传。

活动二：

活动当天，凡是将自己想要感谢的亲友带进美容院消费的顾客，其亲友能够免费体验一次局部护理项目，而该顾客的消费也将以低折扣进行折算。同时，如果活动当天顾客能够在美容院消费多少钱，美容院的美容师帮顾客实现几个小小的愿望。比方说为顾客的亲友打造一个崭新的造型，或者提供给顾客的亲友一次免费体验的机会。

活动意义

感恩活动要想变得有意义，并且促进顾客的消费，就应该让顾客觉得美容院感恩节促销活动的感恩的价值得到体现。不仅让顾客享受到美容院提供的优惠活动，而且让顾客的亲友体会到美容院贴心的服务。这也是给美容院一个面向更大的消费人群的机会，只有让更多的顾客认可美容院的服务，那么美容院的发展才有了更大的空间。

活动注意：

为了保障美容院20xx年感恩节促销活动的顺利开展，关于活动的每一个环节，美容院都应该注意

到并且提前做好相应的准备。让大家享受美容院带来的感恩回馈活动吧!

美容院促销活动策划书

美容院促销活动策划书2

一、确定好的活动方案从广纳意见，揣摩消费者心理开始

一场年末促销活动的成功与否与一份好的促销策划方案有很大的关系。一个好的美容院管理者，不会独断专行，会一一接纳员工给出的意见，在确定促销活动方案之前，应该积极咨询美容院的员工意见，员工是跟消费者直接接触者，消费者想要什么样的活动，通过活动得到什么样的福利，这些都是一场促销活动的基础。只有建立在消费者心理上去揣摩消费者心理，才能做出好的活动方案。

二、好的方案一定要有员工的步步配合

光有好的活动方案也是不够的，还需要所有员工的配合才能将这场活动顺利的进行下去，只有通过员工的不懈努力，不断的宣传，通过给老顾客打电话回访，散发单页吸引新的消费者，这样美容院的活动才能被顾客所熟知，才会吸引消费者来美容院咨询活动。只有来咨询的人多了，才能将顾客留住。

三、好的配合也要有好的促销方案

(1) 百分百中奖

百分百中奖指的是顾客的中奖率是百分百，通过这种方式激发顾客消费欲望。顾客在购买了本店产品之后，可以赠送刮卡一张，顾客需要现场刮奖，刮奖之后中奖率是百分百，根据中奖的结果，让顾客消费其他的产品。

(2) 限时一元秒杀

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的气氛炒的更加火爆。

(3) 免费专题讲座

目的：邀请当地或别的美容界专家、名人进行专题讲座，以提高顾客们的见识。专家学者一般授课时一定要采取预约的形式，并事先收取现金若干，现场返还，一是显示课的尊贵，二是确保与会人数。

课程内容：化妆品知识、妇女法讲座；还有理财投资、自我形象设计、快速化妆，女人与性，命运、风水、易理、禅、星座、解梦、幸运数字等女人话题。

在讲座期间向顾客介绍美容院最新产品等方式进行促销。

注意事项：内容应深入浅出，忌名词化，同时注意互动。

（4）节日超值促销

在元旦节等会举办一些超值促销活动，比如美容院在元旦举办“欢喜迎20xx，元旦好礼大放送”礼品促销活动。

活动规定：凡在元旦放假三天内消费，在美容院享受各种服务的分别“加5元、10元、15元，可获得不同种类的礼品”。

或者在年前来一波促销热潮都是可以的。

（5）附带销售

美容院可以做一些连带销售，比如做一款明星单只产品热卖，我们可以附带一些产品销售。明星单只产品价格XXX一瓶，那么附带销售都可以做成，如果现在够买明星产品加美白补水产品立马减现金xxx块钱。

美容院促销活动策划书3

活动目的：

- 1、稳定老顾客；
- 2、发展新顾客；
- 3、提升--美容院在该地区的着名度。

活动要求：预备5000元--货品作活动用。（公司送出10套裘服）

活动时间：（促销时间：-月29日——-月5日）

活动流程：

- 一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。
- 二、会议流程：（18：30——21：00）
 - 1）主持人公布晚会开始。
 - 2）美容师表演《感恩的心》。
 - 3）老板代表致感谢词。
 - 4）颁奖。

a感谢--年对--美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友---特奖大礼一份---；

b凡是--美容院新老顾客均有一份精美礼品---（请第二天到--美容院领取）。

5）顾客代表讲话。

（讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助《可举列子》）

6）褰服秀。

7）xx协会会长隆重推荐--产品。

8）xx美容院5.1促销活动公布方案（凡当场下定金300元者，即可送褰服优先享有）。

a找托下定金b美容师游说顾客促成。

9）公布促销时间，欢迎到--美容院咨询。

10）表演舞蹈，公布晚会结束。

促销活动：

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案，促成消费美容院须做的工作。

1、正确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数（此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司）。

2、租会场（ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定）。

布置会场（音响、座位、盘果、横幅、气球等）。

水果、糕点及奖品的预备

美容院促销活动策划书4

活动主题："五一，让您的美丽充分展示"

活动日期：4、29-5、5，一周的时间（注：活动一般不要做的太长）

活动目的：

a、利用五一期间活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额；

b、同时经过一系列的促销活动适当引导顾客向高附加值的项目消费或多项目消费，提高客单价及利润；

c、让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假七天中，每一天前10名客户，能够享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满178送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。

这七天内，消费到168以上的，就能够再加51元可购买原价88元的产品。

美容院

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一个仅限一次）

优惠二：皇室spa松筋驻颜术（188元）+中医经络祛黑眼圈（158元）+全息身体理疗（148-188元）=258元

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

活动的宣传：

a、最简单的方法：发送信息。如果您觉得用手机发信息很慢的话，能够用的信息功能。所以，还没开通信息功能的朋友请迅速开通，量大从优哟。

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。

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。

要提醒员工，做好服务，坚持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

活动结束：

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次信息回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改善，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访能够增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就能够享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再经过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。[由整理]

方案三：高端美容院不否可用这种低门槛方法呢？当然能够，如一高档店的促销设计为3—8万的卡的基础上，

加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉满意后必须转卡。

限时限量来体现机会。

美容院促销活动策划书5

这样的节日中，活动一定要出其不意才能够打败竞争对手赢得消费者，但同时还需要真诚真心，才能够留住自己的顾客。所以这次三八妇女节的主题，xx美容院这样来确定：

一、我懂你的美

活动时间：3月10—15号

活动对象：女性

活动策划：将活动时间延长到10天，并且提前三天预热，通过各种广告宣传方案，使得适合自己的客户群体知晓一定的活动力度，并在活动现场设置惊喜项目，吊足客户的胃口，让消费者纷纷想要在活动当天一看究竟。并且当天也可以借势推出新产品，达到推广的目的。

活动中多运用女性元素，让女性感受到节日自己的特别，让进店的顾客都能在情感上形成某种共鸣。

活动目的：吸引新顾客，维护老客户，提升美容院人气，积累好的消费口碑，营造火热的消费氛围。

二、浪漫女人节，就要扮靓自己

活动时间：3月5—8号

活动对象：女性

活动策划：3月8日是一个特殊的日期，可以利用当天的生日，包含老公、孩子、自己的生日都可以来美容院消费并享受最低的折扣，充分享受三八妇女节自己的尊贵地位，当天可以获得订制的三八节小礼品，不是三月八日生日的女性只要携闺蜜前往也能享受买一送一的活动，只要参与现场的互动活动还可以获得价值520的惊喜大奖！

活动目的：让利女性消费者，充分利用女***热闹爱占小便宜的心理，吸引消费者前来观望，并且买一送一的活动可以诱导老客户携亲朋好友前往，达到老带新的目的。

三、玫瑰人生幸福常伴

活动时间：3月8日—3月15日

活动对象：美容院新老顾客

活动内容：

美容院是女性的天下，来美容院做护理的女性也是相当多。女性朋友们当然希望在这个百花云集的地方展露自己的头角，或者见证自己华丽的转身，恰好可以借助这个活动鼓励消费者参与其中。

将自己最满意的一张照片递交到美容院中，在写下自己关于美丽的一些的感悟。凡是参加活动的顾客都可以获得由美容院赠送的价值388元的礼品一份。活动报名日期是3月8日~3月12日，参与投票时间初步定在13日和14日两天的，在15日当天会公布获奖名单，可关注美容院各大***微信或微博。

活动分1、2、3等奖，一等奖2名可以获得的美容院半年面部免费保养卡一张。二等奖5名则可以获得价值1888元的美容院护肤套盒一份。三等奖10名则是一张免费体验卡一张。

四、让您美丽，让您的男人心动

活动时间：3月8—10号

活动对象：女性

活动内容：

在1个月左右的时间内，在xx美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的。

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有：DVD，电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

美容院促销活动策划书6

一、活动主题

你的青春，我的快乐

二、活动目的

1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源

2、巩固美容院老顾客

3、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌

三、活动时间

20xx年x月xx—20xx年x月xx日

四、活动对象

所有女性顾客

五、活动内容

- 1、活动期间，凡在美容院消费者可免费享受足疗项目，缓解您脚步的压力。
- 2、进美容院消费的顾客都可以享受8.8折优惠。
- 3、在活动中，消费满580元的顾客，赠送洗面奶一瓶。
- 4、在美容院消费满780元的顾客，赠送补水液一瓶。
- 5、在美容院消费满980元顾客，赠送晚间护肤一套。
- 6、在美容院消费满1280元顾客，享受8折优惠，并赠送原液一套。

六、活动宣传

- 1、活动宣传时间：20xx年x月xx日——x月x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。

七、注意事情

- 1、活动的广告***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。

备注：此方案仅供参考，由普丽缇莎编辑整理，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。

美容院促销活动策划书7

一、活动主题

七夕相聚，妆美无限

二、活动时间

20xx年x月xx日至8月xx日

三、活动对象

年龄在23岁-45岁之间的美容院顾客(男女不限);

四、促销活动内容

(一)七夕特惠套餐活动

在七夕情人节的活动期间，所有男士可以在美容院购买“七夕浪漫心礼”特惠套餐(价值¥xxx元)，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。同时，美容院也可以向顾客宣传“爱人共享活动优惠”。

(二)七夕美丽心意卡活动

在七夕情人节活动期间，美容院可以推出七夕美丽心意卡的办卡优惠。男士或美容院顾客购买此卡，可以享受到九重优惠。

- 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、8月xx日获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处;
- 5、获赠男士皮带一条(或衬衫、钱包);
- 6、获赠男士专用洁面***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“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)

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前一个星期

2、宣传手段：a、派单(主题：如致男士的一封信，);b、悬挂横幅(活动主题);c、海报张贴或x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

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象——男士;

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子(女朋友)的一种最关爱，是爱的实际行动表现;

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。

4、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;如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下;同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉;

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 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发