# 2024年美容院元旦活动方案(大全10篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-10

*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？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。美容院元旦活动方...*

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？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**美容院元旦活动方案篇一**

二、时间：20xx年1月1日至3日

三、内容：

1、邀请专家促销。专家拥有专业的美容知识和较高的，邀请专家促销更能赢得顾客的信赖，吸引消费者，这样就可以在增加店铺人气的同时，也增加店铺收益。具体来说，专家可以讲课传授专业的美容常识以及美容技巧，例如皮肤性质的分类和如何选择适合自己皮肤的化妆品，中医美容养生知识、形象设计，美妆等一系列关于美容的知识。

2、组织健美活动。邀请瑜伽、美体操、按摩师等培训师，现场讲授、教练，可让消费者现场学习、交流，为顾客提供增值服务。结合活动，现场推广美容院的新服务、新产品。也可以让美容院工作人员组织跳舞或者做美体操。

3、赠送大礼包。例如，元旦当天，在美容院消费的前300名顾客，就能够获得由美容院感恩回馈给广大顾客价值20xx元的豪华大礼包。凡是1月1日至1月5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。

活动期间，凡是持有美容院的vip卡的会员，就能够享受叁到五折特价项目产品的优惠活动。

4、凡在美容院团购物满38元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满588元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。

5、凡在美容院当日购物累计满1000元，即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在美容院直接选购您心仪的礼物。

本活动为100%中奖，奖品为现金

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限15名）

四等奖：现金10元（每天限30名）

五等奖：现金5元（每天50名）

**美容院元旦活动方案篇二**

庆圣诞、贺元旦，红门与您共狂欢。通过此次活动，一是提升红门品牌，二是寻找卖点，增加客源，三是渲染节日气氛，提高红门品味。

1、装扮

(1)门外：门口摆放圣诞树，不低于2.5米，圣诞老人不低于1.8米，top上定上庆圣诞、贺元旦活动公告或悬挂横幅标语，标语内容：红门火锅店祝新老朋友圣诞、元旦快乐!

**美容院元旦活动方案篇三**

为确保事情或工作顺利开展，我们需要提前开始方案制定工作，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。写方案需要注意哪些格式呢？下面是小编为大家收集的元旦美容院活动方案，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

辞旧迎新的阳历新年即将到来。新年总归都是喜庆的，就算去年之中发生过任何让自己难过的事情，新的一年到来之后，都会给人一种新的气象，新的期望。而美容院连锁加盟机构，希望能够在新的一年中，为新老顾客带来新的气象。很多的顾客都喜欢在新年的第一天，能够通过“改头换面”，收获新年的运气，不论是事业还是爱情都能够双丰收。所以，面对元旦价钱，按照惯例，美容院都会进行一系列的促销活动，感恩顾客的同时，也希望为顾客的带来新一年的祝福。

迎新贺岁，感恩回馈

20xx年12月31日——20xx年1月5日

1、美容市场分析

1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响20xx年的第一炮，美容院直营店或者单店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

（1）为了答谢广大顾客20xx年的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3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，凡是持有美容院直营店的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

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店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。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，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，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你，为您的新年开头带来好的运势。

**美容院元旦活动方案篇四**

1、美容市场分析

20xx年1月1日到3日是国家法定的假期，所以势必会引发新年第一波美容销售狂潮，而在这段时间各大美容院一定也会好好的把握住这个机会，吸引顾客展开强势的促销。以此来抢占新一年的美容院的市场份额。对竞争对手进行一定的了解，知道主要的竞争对手已经形成的促销方案以及还处于策划萌芽状态对手的信息资料。一般来说，在美容院内进行促销活动的方案，主要有“一元抽奖”、“套餐赠送”、“进店送礼”等集聚人气的活动。

2、营销策略

为了打响20xx年的第一炮，xx美容院直营店中元旦促销活动大致分为四个企划来进行促销，把握好元旦节假日的商机。

a.疯狂的美容院

只要在1月1日到xx直营店消费的顾客，进店前300名顾客，就能够获得感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

b.会员有礼

（1）为了答谢广大顾客20xx年对xx直营店的喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3日当日到xx美容院直营店的顾客，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xx美容院直营店的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

一年的支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有xx美容院直营店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。

d.噼里啪啦过新年

为了让顾客感受到新年的气氛，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，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你，为您的新年开头带来好的运势。

**美容院元旦活动方案篇五**

策划部

客服部，市场部，生产部，各连锁店

购物送礼，产品特惠

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解玛莲奴美容连锁店、光临玛莲奴美容连锁店、喜爱玛莲奴美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

1、结合此次活动时间的特殊性（圣诞节、元旦节）

以上三点为设计活动主题的主要侧重点，通过分析总结出的活动主题初定为：

谱写冬日暖曲——玛莲奴美容连锁店呈现实惠与温情

1、dm宣传单页、吊旗

以圣诞、元旦为主题，并说明作主推产品及节日促销单张。

2、形象场景布置

a、专卖店

b专柜专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专柜边朝主通道位置放置x展架一个,上面写好促销活动的详细说明,内部悬挂吊旗和彩带，可根据许可增加户外喷绘横幅一条。

3、节日形象pop

节日形象pop（x展架）配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有美容师头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

4、糖果

5、库存积压产品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

7、如有条件的专柜或店铺可在圣诞树上悬挂好高档购买者专用的抽奖许愿红包若干，奖品可以为现金1-300元左右的礼品。

1省级代理商

进货二万元送15000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

2市级代理商

进货一万元送5000面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额2%返回现金

3盟店.形象店

进货5000元送20xx面价产品，按全年的总销售额1%返回现金

**美容院元旦活动方案篇六**

活动方案：

只要在1月1日到店消费的顾客，进店前100名顾客，就能够获得由感恩回馈给广大顾客价值3000元的豪华大礼包。

（1）为了答谢广大顾客这几年来的支持和喜爱，特此推出“会员有礼”的活动。凡是1月1日—1月3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，凡是持有美容院直营店的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。

一年的\'支持，在这新年的年头，为了感谢顾客的厚爱。再次期间，只要会员进店消费或者预存款满1888，就有美容院直营店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。

为了让顾客感受到新年的气氛，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，创业开店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你，为您的新年开头带来好的运势。

**美容院元旦活动方案篇七**

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的`优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

xx年12月28日—xx年1月7日（国家法定假日时间）

雪肌妮丝美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送xx元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张（带朋友过来体验）

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现元旦优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

**美容院元旦活动方案篇八**

二、协作部门：客服部，市场部，生产部，各连锁店

四、活动形式：购物送礼，产品特惠

五、总体目标：

通过圣诞和元旦的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解玛莲奴美容连锁店、光临玛莲奴美容连锁店、喜爱玛莲奴美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

六、活动主题

1、结合此次活动时间的特殊性（圣诞节、元旦节）

以上三点为设计活动主题的主要侧重点，通过分析总结出的活动主题初定为：

谱写冬日暖曲——玛莲奴美容连锁店呈现实惠与温情

七、操作步骤：

1、dm宣传单页、吊旗

以圣诞、元旦为主题，并说明作主推产品及节日促销单张。

2、形象场景布置

a、专卖店

b专柜专柜性质，由于商场进行统一管理及受场地限制，专柜边朝主通道位置放置x展架一个,上面写好促销活动的详细说明,内部悬挂吊旗和彩带，可根据许可增加户外喷绘横幅一条。

3、节日形象pop

节日形象pop（x展架）配合dm单页同时使用，以圣诞、元旦为主题，并配合节日促销活动项目，并追加冬季主推产品。节日优惠酬宾、用于吸引顾客形成强力的视觉冲击力。所有美容师头带圣诞帽，配合整体节日的形象。

4、糖果

5、库存积压产品可特价销售。

6、如果有条件的店铺，希望活动期间准备好奶茶和咖啡，提供热饮，让顾客切身感受到温暖冬日的寓意。

7、如有条件的专柜或店铺可在圣诞树上悬挂好高档购买者专用的抽奖许愿红包若干，奖品可以为现金1-300元左右的礼品。

八、活动赠送内容：

1省级代理商进货二万元送15000面价产品，按全年的总销售额3%返回现金

**美容院元旦活动方案篇九**

元旦快到了，下面小编整理了2024年美容院元旦活动方案范文，欢迎阅读参考!

美容行业近几年在中国市场相当撩火，发展出乎人意料，和其它企业一样，数量发展起来，竞争也就跟着来了。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—xx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。

根据多年美容行业经验，特准备了一份美容美发店元旦,春节促销活动方案(案例)以供大家参考，希望仁者见仁，智者见智，我们目的只有一个，希望对大家有所帮助。

一、促销主题： 元旦欢乐行，好礼大派送

二、促销目的： 通过圣诞和元旦的促销活动，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。

三、促销时间： 2024年12月20日-2024年1月5日

四、促销形式： 购物送礼，产品特惠

五、促销内容：

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，一年后可以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。

3、你结婚我送花 浓浓祝福进万家

凡是今年要结婚的准新娘，只要来我们美容院登记，就会在结婚当天送鲜花过去和试用套装。此项活动主要为了拉近与潜在顾客的距离，吸引新客源。

六、备注事项：

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。

**美容院元旦活动方案篇十**

活动主题：\_\_美容院与您欢度圣诞!!!

活动时间：\_\_年12月20日至12月25日(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)

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。

圣诞节活动促销内容

活动期间，美容院要推出不同品牌的超低折扣商品或项目，限时购买。(商品或项目最好可以低于4折以下);其他具体内容可根据美容院本身的需求来拓展。

1、微信限时一元秒杀区。

凡是在微信上消费预订的顾客，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、微信活动抽奖。

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、微信圣诞惊喜

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。

4、平安夜，赠您“平安果”

在圣诞节期间，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。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!

5、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进\_\_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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn