# 2024年美容院元旦活动方案海报 元旦美容院活动方案(模板15篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-07-10

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。美容院元旦活动方案海报篇一活动...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**美容院元旦活动方案海报篇一**

活动主题：xx美容院与您欢度圣诞!!!

活动时间：xx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。

**美容院元旦活动方案海报篇二**

圣诞（元旦）欢乐行，现金礼品大放送

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。

20xx年12月23日-20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）。

2.送会员卡：活动期间，所在老顾客可获赠由美容院美发店赠予的“感恩金礼卡”一张（金额为1月1日至11月30日顾客在本店消费总额的5%～10%，限在活动期间使用），活动期间凭此卡面值金额在美容院美发店可抵扣相应消费金额。

3.抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在xx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至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。）

4.送贺卡：活动期间，顾客凡在美容院美发店消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠予精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张。

5.送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，如果能采用《发型设计软件》给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1、美容院美发店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；

4、采用管理软件给顾客建立好档案。

**美容院元旦活动方案海报篇三**

圣诞元旦人们纷纷穿上盛装，做好护理，以最美的状态迎接佳节的到来。近年节日经济所蕴藏的商机引起了大家的取视，美容院美发店如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，幵拓新客源呢？大部份商家第一个念头就是打折。的确，打折促销是一个吸引人眼球，拉拢客户最快最直接的方法。可是，你想过没有？你在打折，他也在打折，全都在打折，你的优势是什么？比人家价钱更低吗？这种显然是不明智的，因为这样会造成恶性循环，把价钱压得越来越低，甚至亏本的去做。这样划算吗？重庆杰特集合多年的美容院经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦〉的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，待策划此方案以供美容院美发店参考。

第一届xx店圣诞(元旦〉欢乐美发节，五店联动，让你美个够。

(1)当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

（2）此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

（3）利用商品换购优惠拓展新客源；

（4）提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩：

（5）加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度：

1.3促销时间12月23日一20xx年1月6日

1.4促销形式换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数〉，同时亨受正常开卡优患政策：凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒）美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优患，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优患:，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优患（注：总数不超过三个〉：

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6备注事项

1.6.1关容院美发店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：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张，电话告知老顾客等形式进行传播：

情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

**美容院元旦活动方案海报篇四**

二、时间：2024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权威，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2024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海报篇五**

元旦

促销方案

中宣传的手段也需要确定：是依靠广告还是明星、专家或者侧重公共关系方面的宣传都需要依据元旦促销的目标、定位来加以选择。以下是小编带来美容院元旦活动促销方案的相关内容，希望对你有帮助。

（一） 一、 活动策划：策划部

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

经营美容中心的老板们都有一个共识：市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户，引导和储蓄客户需 求，从而客户数量快速上升。但是，很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户，元旦促销的手法也仅仅是单一的降价，进而开始了价格战的恶性循环，难以获得 初衷的目标。这里，我们有一套元旦促销的程序，针对的是潜在的客户和市场：

1.市场调查分析

2.目标决策

美容中心的元旦促销策划要产生作用，就必须明确以下3个目标。

a.、商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的

元旦促销（有专业推荐、宣 传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送免费试做等手段）;销售中的产品或技术(有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等 手段)；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

b、以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认 识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

c、时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻 求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来达到业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

3.元旦促销定位

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也以是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

4.元旦促销方案

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

a、竞争策略（微笑活动月、员工最佳形象奖）；

b、利益分享策略（买二送一等折扣方式）；

c、活动策略（文艺表演、联欢等）；

d、服务策略（专车接送等）；

e、文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比如，礼仪气球，媒体广告、路牌灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在策划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理分明，每一个进度都能明晰有效，应该仔细整理一份《元旦促销

策划书

》。这也同样是一份档案，对日后将进行的元旦促销活动策划会有很大的比较、帮助作用。

5.元旦促销培训

开展前期员工动员、教育、培训工作主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以达到良好效果。但是，这一步骤 在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销 方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

6. 元旦促销管理

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进行完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监督、调整元旦促销工作；由准协调 与顾客的关系；由谁进行员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦 促销策划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道 以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种机会与可能。

**美容院元旦活动方案海报篇六**

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。

活动时间

20xx年12月28日—20xx年1月7日(国家法定假日时间)

活动地点

雪肌妮丝美容院加盟店

活动形式

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。

活动大体内容

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。

美容师促销话术

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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**美容院元旦活动方案海报篇七**

新一年的祝福。

活动主题：迎新贺岁，感恩回馈

活动时间：12月31日——1月5日

活动说明：

1、美容市场分析

2、营销策略

为了打响年的第一炮，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

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海报篇八**

第一届xx店圣诞(元旦〉欢乐美发节,五店联动，让你美个够。

(1)当活动定位为美发节，一下子就把自己店的档次提高到了一个新的平台。

（2）此活动最好由美发连锁店来实施，这样效果会更好。

（3）利用商品换购优惠拓展新客源；

（4）提升顾客消费金额（客单价）促进美容院销售业绩：

（5）加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度：

12月23日一20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.5.1打折：活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数〉，同时亨受正常开卡优患政策：凭其它品牌护肤品空瓶(或包装盒）美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优患，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优患:，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优患（注：总数不超过三个〉：

1.5.5送发型图或大头：很多客人都想到一些自己没有过的发型，如果能采用一些发型设计软件给他们设计几个发型，或几个大头贴，作他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1.6.1关容院美发店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：

1.6.2活动宣传可通过店门悬挂横幅（或x展架）派发活动单张,电话告知老顾客等形式进行传播：

1.6.3制定活动销俜目标，并分解给各美容师（发型师）相应任务,活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

1.6.4采用美发店会员管理系统给顾客建立好档案。

1.6.5此种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡,挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

**美容院元旦活动方案海报篇九**

20元旦即将来临，各大美容院商家开始根据自身的情况和资源，制定独具一格的促销活动方案来提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源，下面依照元旦节的消费特点，制定了年美容院元旦促销活动方案，供美容院参考!

一、美容院元旦促销主题

元旦欢乐行，好礼大放送!

二、美容院元旦促销目的

1、利用优惠促销，拓展新客源;

2、刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩;

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度;

三、美容院元旦促销时间

2024年12月月25日——2024年1月10日

四、美容院元旦促销形式

积分+抽奖+情感

五、美容院元旦促销内容

积分兑换

1、元旦促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的`元旦节促销礼品，多买多返!

开卡优惠

2、新顾客在元旦节促销活动当天办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品!

幸运大抽奖

)

元旦心愿祝福

六、美容院元旦促销注意事项

1、美容院在元旦促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造一种节日的气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动进行中出现差错。

3、在元旦促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

**美容院元旦活动方案海报篇十**

xx美容院与您欢度圣诞!!!

xx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。

**美容院元旦活动方案海报篇十一**

凡是送卡，送产品，送卷，送剪烫，只要是送的`东西，你必须登记顾客电话。售后服务是所有发廊20xx年核心的核心，目前银行，保险公司，有事没事都打电话来骚扰，这说明什么呢？把你骚扰习惯了，当你需要买保险的时候，你自然会想到这位打电话的保险公司。而我们的工作也是一样，一旦顾客进了门，我们必须向办法留下她的电话。剪完三天打电话去：“您好！请问您上次来我们店剪发感觉怎么样呢？”“不好吗？那么您今天有空吗？您过来我让我们的师傅再免费帮您修剪下”“非常满意吗?那么您记得下次多带几位顾客来”就这么简单。

所以我们未来能否把握住客源，顾客的电话是最基本的条件。同时我还要说得是，留了电话不经常发短信过去，等于白留。

把这句话帖到每个玻璃上，大门上，到处贴，到处发传单，满屋子挂气球。要让全世界的人都知道我们这里目前消费多少送多少，你消费越多，我们就送的越多。电线杆，甚至顾客吃油条包的纸，都是我们的传单。这样的传单在制作过程一定要把这几个字搞大一些：“消费多少送多少啦”

我们知道，顾客年底前肯定是要跑来发廊消费的，这个时候我们整出一个消费多少送多少，你说这个有没有吸引力？也许顾客本身只消费100元，看到我们消费多少送多少时，反而想消费个二三百。

1：例如剪发20元

今天是20xx年12月11日，x先生花20元来剪了头发，我们送了一张免费剪发一次的卷。

这个卷只能在20xx年12月20日至20xx年12月31日使用。这个就是奥秘了，因为x先生在11日剪了头发，他不可能在十多天内再剪一次，除非有病。那么我们白白送给他的卷你们说他会要吗？答案是肯定的，因为爱贪便宜的顾客像这种情况宁可撑死。他要了这个卷自己又不能用，怎么办？答案我相信大家都知道了，他肯定是把这个卷送给自己的朋友了，那么一旦他朋友拿着这个卷来免费剪发，这个时候我们推销点东西出去非常容易，因为顾客是免费剪头发，不多多少少买点东西会觉得不好意思。

所以剪发的卷，一定要控制在顾客剪发头发后的十天时间起效，20天内截止。我们送给顾客的目的，就是不让他自己消费，就是要这个顾客为我们找一匹狼来，给我们这只老虎等着咬。

2：例如烫发

很简单没有顾客愿意等到春节后才来烫发，如果说等到春节后才来烫发的顾客，这个顾客肯定是不想烫，但是面对一张免费的卷，她不烫又睡不着，结果就来了。年后来的顾客，多多少少宰一点，哦，对了。年后不怎么忙了，可以慢慢宰。

这位拿到免费烫发卷的顾客，她自己肯定不会再烫了，所以也只能送给朋友，这样我们就无形之中多了一位新客源，而且这个客人还会感谢我们，因为烫发不要钱。烫是不要钱，那么你再花88元染个头发吧，我们都帮你免费烫了四五个小时，我们都是提成，没有工资的，您就染一个嘛。

3：染发也是一样，你消费什么，我们就送什么。但是除了剪发，烫染护的项目必须年后才能用。所以我们在制作这种卷的时候，必须把卷上面可以用来前台收银员填写有效期及截止期。

1：顾客问：“烫发送的卷可以剪发用吗？”

答：“不可以，因为我们这个是送的，我们亏本的啊。如果大家烫个头发一千元，那一辈子剪头发都不要钱了”。这样的回答不仅幽默，也实在。

2：顾客问：“为什么我剪的头发，这个卷要半个月时间就要用呢？”

答：“我们老板免费送剪头发，说实话就是亏本的，老板是希望你们多介绍点朋友来，你也别那么小气嘛，给朋友们送一张剪发卷，你的朋友下次肯定也会送东西给你的嘛”

3：顾客问：“我这个烫发的卷288元，我能来两个人，我们只烫144元的药水，这样可以吗？”

答：“这个当然不可以了，因为这个卷只能限制一人使用的”

4：顾客问：“我这个卷是288元，我想做388元的头发怎么算”

答：“388元药水很好了，如果平时来烫就要花388元，而这次您有这个卷只要加100元就ok了”

5：师傅的提成

这个时候师傅们都非常害怕遇到拿卷来消费的顾客，怎么办？答案是，你靠自己本事了，人家拿一张288元的烫发卷，你不能要人家添加100元烫388元的吗？如果你搞不定，免费烫一个288元，拿不到钱活该。

**美容院元旦活动方案海报篇十二**

筹划部

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，使广阔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，由于商场进展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，并配合节日促销活开工程，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置者专用的抽奖许愿红包假设干，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

经营美容中心的老板们都有一个共识：市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户，引导和储蓄客户需求，从而客户数量快速上升。但是，很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户，元旦促销的手法也仅仅是单一的降价，进而开始了价格战的恶性循环，难以获得初衷的目标。这里，我们有一套元旦促销的程序，针对的是潜在的客户和市场：

1．市场调查分析

2．目标决策

美容中心的元旦促销筹划要产生作用，就必须明确以下3个目标。

a.、商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的

元旦促销（有专业推荐、宣传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送试做等手段）;销售中的产品或技术(有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等手段)；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

b、以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

c、时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来到达业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

3．元旦促销定位

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也以是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

4．元旦促销方案

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

a、竞争策略（微笑活动月、员工最正确形象奖）；

b、利益分享策略（买二送一等折扣方式）；

c、活动策略（文艺表演、联欢等）；

d、效劳策略（专车接送等）；

e、文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比方，礼仪气球，媒体广告、路牌灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在筹划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理清楚，每一个进度都能明晰有效，应该仔细一份《元旦促销》。这也同样是一份档案，对日后将进展的元旦促销活动筹划会有很大的比较、帮助作用。

5．元旦促销培训

开展前期员工发动、教育、培训工作主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以到达良好效果。但是，这一步骤在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

6．元旦促销管理

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进展完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监视、调整元旦促销工作；由准协调与顾客的关系；由谁进展员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦促销筹划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种时机与可能。

**美容院元旦活动方案海报篇十三**

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。

12月20日-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。

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海报篇十四**

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海报篇十五**

经营美容中心的老板们都有一个共识：市场的竞争就是元旦促销的竞争。美容中心的元旦促销可以有效的刺激客户，引导和储蓄客户需求，从而客户数量快速上升。但是，很多美容中心的元旦促销目的只是挽留旧客户，元旦促销的手法也仅仅是单一的降价，进而开始了价格战的恶性循环，难以获得初衷的目标。这里，我们有一套元旦促销的程序，针对的是潜在的客户和市场：

美容中心的元旦促销策划要产生作用，就必须明确以下3个目标。

a。、商品生命周期意义上的元旦促销目标：对新引进的产品或技术的

元旦促销（有专业推荐、宣传彩页派送、公众广告宣传、趣味游戏活动、试用装派送免费试做等手段）；销售中的产品或技术（有文化节，价格优惠、投抽奖酬宾、顾客联谊会、赠送贵宾卡等手段）；库存产品或陈旧技术（有价格折扣、附加赠送、文化活动、联谊会等手段）。

b、以特定对象为目标的元旦促销手段：是为了提高老顾客对产品的信任与认识，在他们心里树立品牌形象，不定期是为了刺激潜在的消费者，元旦促销手段都会不同。

c、时间意义上的元旦促销目标：淡季以维持消费需求，在保证平稳中寻求增长为目标；旺季以培养顾客信心，刺激消费来达到业绩的高增长；节假日应该营造节日气氛，以提高人均消费。

“想解决所有顾客的所有问题的人永不会成功”。在为产品元旦促销定位时应该牢记这句话。定位的依据可以是以时间（淡季、旺季、节假日），也以是以对象（白领女性，家庭主妇），还需要考虑的是产品本质（是什么时期或什么级别的产品与技术）。

方案就是要解决用什么方式，方法和途径来影响顾客。在策略上有以下选择：

a、竞争策略（微笑活动月、员工最佳形象奖）；

b、利益分享策略（买二送一等折扣方式）；

c、活动策略（文艺表演、联欢等）；

d、服务策略（专车接送等）；

e、文化策略（公益广告、公益投资等）。

在元旦促销工具上也需要加以准备。工具也是美容院影响顾客，引导顾客的中介物，比如，礼仪气球，媒体广告、路牌灯箱，广告衫，广告伞、礼品袋等都非常常见。

元旦促销预算是元旦促销方案中不可缺少的一部分，最好是产生几套元旦促销方案后比较预算开支，以能用最小的投资获得最大的效果与利润。

在策划完成了元旦促销方案中各个环节后，为确保元旦促销工作开展得条理分明，每一个进度都能明晰有效，应该仔细整理一份《元旦促销策划书》。这也同样是一份档案，对日后将进行的元旦促销活动策划会有很大的比较、帮助作用。

开展前期员工动员、教育、培训工作主要是强化员工对美容院元旦促销方案的认同，提高元旦促销能力和元旦促销行动艺术水平，以达到良好效果。但是，这一步骤在现今中小型美容院中被重视的程度不够，员工对元旦促销工作没有积极的心态。对员工讲解不当时，甚至会让员工认为这样做会降低他们的收入。为确保元旦促销方案的可行与有效，一定要教育员工有这样的观点：员工利益、美容院利益，元旦促销方案三者同进退。

要使元旦促销工作全过程得以准确到位地执行，就需要进行完善的管理。工作分工需要全面考虑，其中比较重要的方面是：由谁监督、调整元旦促销工作；由准协调与顾客的关系；由谁进行员工的考核评比与计算奖励等。在元旦促销活动中，从第一次全体骨干会议落实分工后，遇到问题马上就可以找到专人解决了。美容院元旦促销策划是一项程序性很强的工作，依据上面的步骤应该可以改变很多中美容院落跟着感觉走的盲目元旦促销现状。而随着元旦促销一步步深入地展开，以前只知道以价格来竞争的美容院落可以明晰地看到市场存在的种种机会与可能。

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