# 小型美容院活动方案话术 小型美容院活动方案(实用9篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-09-05

*当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。小型美容院活动方案话术篇一活动主题：迎新贺岁，感...*

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

**小型美容院活动方案话术篇一**

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

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你，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。

主题：情浓端午 粽是情

规则:食材由美容院提供;顾客比赛包粽子，包得最多的给予奖励(如附送美容套餐、或美容院亲情卡等);顾客自己包的粽子可提领回家。

目的：提高美容院与顾客的互动率，提高顾客满意度。

方案二、邀请美容院顾客猜灯谜

主题：免费送礼猜灯谜!

规则：由美容院出题，端午节当日或前一天邀请顾客来美容院参与“免费送礼猜灯谜”活动，可邀请顾客及顾客家人齐参与，猜中者将获得精美粽子一盒，及亲情消费券1张等。

目的：扩大美容院的影响力，提高顾客的到店率。

方案三、邀请美容院顾客赛龙舟

主题：欢乐赛龙舟 共庆端午节!

规则：在端午节前一个星期，美容院可提前邀请顾客参与“赛龙舟”活动，将顾客分成两组比赛，胜利组将获得由美容院定制的价值x元的美容套餐消费券2张或价值x元空调一台(美容院可根据自身条件来设置奖品)。为了加强顾客的参与度，美容院务必要在礼品上花心思，使活动更具吸引力。

目的：丰富顾客的业余生活，提高顾客的满意度，打造美容院良好口碑。

方案四、端午节到店消费满50元，即可获得粽子礼包1分。

主题：粽磅来袭 双节礼包乐无限!

规则：今年的端午节刚好撞上六一儿童节，凡是六一、端午节期间到美容院消费满50元的顾客，即可获得香甜粽子礼包1分，并附赠精美贺卡1套。

目的：吸引顾客到店消费，提高顾客满意度。

方案五、推出“端午节美容美体套餐”

主题：香飘万粽 端阳传情

规则：为顾客量身定制“端午节美容美体套餐”，提前1周作宣传，于端午节当日到店购买“端午节美容美体套餐”的顾客，将获得豪华粽礼包1份!

目的：吸引顾客，提高美容院业绩。

猜你感兴趣

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**小型美容院活动方案话术篇二**

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。

网友对“小型美容院活动方案”评价

：应有尽有。

**小型美容院活动方案话术篇三**

美容院在一些热闹的节日为了吸引顾客会举行一些活动，那么在举行活动之前就需要写一个

策划方案

，好的策划方案可以使活动事半功倍。下面本站小编给大家介绍关于小型美容院

活动方案

的相关资料，希望对您有所帮助。

一、活动主题

《好礼迎新春—一元计划》

美丽，健康，品质生活是每个女性的追求和梦想。xx国际突破了传统经营理念的界限和模式，以一种全新的经营理念，开创了女子美容养身先河，巧妙的与休闲，商务组合为一体的专业美容院，在全国已经取得了举世瞩目的经营奇迹，连锁店迅速渗透到全国各大城市，众多女性已经体会到了人生的另一种快乐!

春节即将来临之际，xx全部店面联盟迎新春，并且隆重推出，“好礼迎新春”活动全面启动，再次让爱美女士享受人生的另一种快乐!

二、活动目的

(一)通过此次活动，锁定目标客户。

(二)利用促销制造店内人气，氛围，留住老顾客。

(三)强力提高品牌知名度，让消费者对品牌产生信赖感。

三、活动时间

20xx年x月x日至x月x日(建议活动时间一个星期)

四、促销活动形式(活动分前，中，后三个阶段进行)

(一)在活动前一个星期为第一阶段：在活动前一个星期通过报纸、杂志、网络、dm等媒体上刊登广告，大力度宣传，告知消费者活动日期，参与形式及参与范围。通过电话，电子邮件、传真，会员短信等形式获取目标顾客资料。(广告宣传资料详见内部资料。

(二)活动期间为第二阶段：活动广告之后，工作人员将所有的顾客资料进行评估，分为a，b，c类顾客分析后，邀约体验(体验流程见内部培训资料)

(三)活动开始为第三阶段：通过前面顾客的体验，这时候店内有了一定的人气，此时利用这些体验人看的见的效果，再次加大宣传，提高品牌知名度。然后挖掘b，c类及有潜力的顾客。(二次宣传广告资料见内部资料)

五、活动内容

活动期间x月x日至–x月x日，为了体现国际领先实力，面向市推出“好礼迎新春”活动全情启动，从即日起凭此广告您只需1元就可以体验一次面部补水护理。

(一)凡在活动期间消费500元以上的顾客，即可获得补水膜一盒。价值xxx元。

(二)凡在活动期间办理会员卡的顾客，加一元，另可获得一套补水产品。价值xxx元

六、活动前期宣传安排

(一)在活动前10日开始筹备前期活动宣传彩页10000张，店门头条幅，店内外海报的等宣传资料。(公司提供样片)

(三)现场咨询和报名参加的消费者，当场获得奖品。

七、活动中期安排：(即活动开始)

(一)将所有顾客资料进行整理并评估分析，列出第一天邀约的顾客名单，电话预约。

(二)安排专人接待，以先后顺序。接待----沟通-----填写个人档案----参观室内—介绍项目-----讲述活动内容------我们能为客人做什么----客人为我们义务提供什么------免费体验------安排下次体验计划----叮嘱客人配合事宜----电话回访-----电话提醒客人生活相关事项-----二次体验。(此流程有导师培训)

一、折扣促销。

折扣是美容院最常见的促销方式，据统计，有35.7%的消费者接触这类方式。在元旦到来之际，美容院可以进行一件商品9折，两件8折，特价商品等折扣促销。

二、买赠促销。

元旦是法定节假日，很多人都回到了家里，如果小区的美容院进行买赠促销，一定会有很多人前来光顾。进行买一送小样，买二送一的买赠促销是不错的选择。

三、免费体验促销。

趁元旦，周围的顾客有时间可以做做免费体验，亲身感受的印象是最深的。顾客觉得效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

五、最新项目促销。

美容院为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在元旦，将引进的项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**小型美容院活动方案话术篇四**

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，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你，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话术篇五**

就是把与顾客此项消费相关的服饰、皮包、鞋帽、化妆品等行业联合起来，选取其中每个行业中合适的一家组成一个商业同盟（离现在的两个美容店不要太远），顾客只要成为其中一家成员的会员，就是整个联盟商家所有成员的会员，享有联盟成员所提供的各项优惠等，类似于各种银行信用卡的作用，但不同于银行信用卡的泛泛而成，更具专业性与地域集中性。

此举可共享顾客资源，扩大准顾客群，长期可降低促销成本及提升美容店的知名度。这个方式并不新奇，但在多个城市及行业运作结果看却很有效，而且不同的人运作的特色会各不同。

四、借鉴会议营销模式，借免费培训及联谊活动推行会员卡等店内产品

可以在你的两个店经常举办一些免费的美容、家政、儿童教育等免费培训讲座或联谊活动，开始发动老会员带领亲人、朋友参加，慢慢扩大范围，形成口碑传播，在活动过程自然而然地推广会员卡等店内及你的品牌理念，这样可以扩大新客户群，增强美容店的知名度和美誉度。

以上这些方法，都不需要庞大的广告投入，更重要的在于顾客沟通与长期坚持。当然，借助店庆的时机，配合适当地宣传可以更快、更有效地推行。广告的投放方式及店面活动，相信贵店已经有足够的经验来运作，这里就不赘述了。

**小型美容院活动方案话术篇六**

美容院年终答谢会以老客户的形式加强顾客忠诚度，带动销售，提高美容院业绩。

通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。

美容院20xx年感恩答谢会

20xx年1月xx日至xx日

1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客。

2、宣传单张及邀请函制作。

（一）前期准备工作

1、主持词

2、美容院老板致词）（可加来宾领导讲话）

3、请柬、礼物（100余份）、请柬词活动流程卡。

4、美容院宣传片制作

5、各类人员的明确。（表演人员、颁奖人员、服务人员、组织人员、分组负责人、总负责人）

6、场地相关事宜。（时间、地点、费用、用餐事宜、住宿事宜、游玩路线、会场布置、舞台音效设置、物质和人员到位）

7、时间衔接。（签到时间、会议时间、晚会时间、住宿时间、游玩时间、返回时间、后期维护）

8、节目准备。（美容院内部可出节目）

9、安全排查和安全评估

（二）签到时段和事宜

服务人员引领来宾依次就坐，茶童见时机斟茶，美容院老板全面接待。（音乐根据来宾进场情况高低切换）

（三）晚会阶段——美容院整体形象的宣传

来宾入场完毕，音乐逐渐降低，灯光切入，先进行3—5分钟的气氛烘托；

以引入来宾期待心情，主持人进场，掌声停止，音乐停止，追灯切入，主持人进词。

（四）美容院老板发言阶段——美容院管理者答谢会致辞

美容院老板上场、音乐切入、追灯切入、现场安静、实时掌声，领导发言完毕、主持人切入。

会议部分结束，致会议结束词，音乐切入，引入文艺表演阶段开始，灯光切入，气氛烘托。

（五）文艺表演阶段——。员工风采展示

文艺表演开始，音乐切入，灯光切入、主持人进场，致文艺主持词。

然后美容院员工上台表演节目，让顾客认识到多才多艺的美容师们，加深顾客对美容师的印象。

（六）开始抽奖环节

这个抽奖活动是为了加强与顾客的互动，让顾客能积极参与到活动中，真情回馈顾客，让顾客感受到美容院的用心，也是个促销的好时机。

（七）聚餐阶段

晚餐服务人员就位，来宾及领导入场，致祝酒词，用餐可根据情况而定。

尊敬的顾客们：

您好！由美容院和公司携手打造的20xx周年感恩答谢会诚邀您的光临！

还有机会获得大奖！您无须任何的付出，只要您能参加，就有礼品，大奖等您来拿哦！美容院恭迎您的光临！

**小型美容院活动方案话术篇七**

方法是每一张会员卡只要加充会员卡充值金额10%的面额，即可办理一张记名卡，每张会员卡最多可办理5张记名卡。而记名卡的持有者可享受与会员同等的待遇，只是消费次数或有效时间与面值成正比关系。记名卡可以充值，还可以透支，透支额度不超过面值的100%，其透支额度由其主卡持有人承担，美容店根据主卡消费金额及所有透支额度总和在值到临界额度前通知主卡持有人充值，否则暂停使用。

这个方法的好处就是你的会员可以拿美容会员卡作为礼品送人（不同于会员卡在使用过程的借用，因为那是“借”，这是“送”，在人际关系中差别大了），你在增加现金流的同时还可以扩大准会员人数，对那些自认为本身消费需求有限但需要搞好人际关系的顾客特别有用，象原有使用疗程卡的人改为会员卡的兴趣会增加，而老会员也会带来新消费。

**小型美容院活动方案话术篇八**

活动时间：20xx年5月1日——5月7日

活动资料：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每一天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店在五一期间特此推出了一些顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护的美容套餐，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。次套餐只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

5月1日“五一劳动餐”经络减肥系列

5月2日“开锣首席餐”补水护理系列

5月3日“玩美情绪餐”抗敏护理系列

5月4日“时尚青年餐”营养护理系列

5月5日“青春飞扬餐”美白护理系列

5月6日“开心玩转餐”休闲护理系列

5月7日“归心似箭餐”调理脾胃系列

2、开锣时刻、争分夺秒

实质是限时抢购，在每一天的早上8:00—9:00分、下午:14:00—15:00、晚上20:30—21:30分推荐每一天每时段抢购产品、套装、课程都具有实用性、独特性，能够让消费者产生消费欲望。

3、完美价期、任您挑选

为了提升美容院的人气、特在5月6日，也就是长假结束之前，，预热后期促销，在外场专设一场美容单品拍卖会两折起拍。

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

**小型美容院活动方案话术篇九**

1、打折促销：这是美容院活动常用的一种促销方式，不过在母亲节期间，打折促销可以稍微的进行调整，针对性可以设置的强一点，用以区别对待，让身为母亲的人真实感受这是为她们量身定制的活动，感受到节日的快乐。当然对于其他的消费者也可以进行打折促销，活动力度设置的要略低于母亲身份的顾客，这样能够很好的吸引顾客进店。

2、情感促销：母亲节相对于其它节日来说，有着不同的意义，这是专属于母亲的节日，美容院可以打出亲情牌，以感恩为主题，在策划活动时，将重点放在情感层面，为母亲送上一份带有温情的礼物，让拥有母亲身份的消费者感受到这份真情。

3、抽奖促销：在美容院，抽奖活动也是比较常见的方式，在母亲节当天，美容院可以根据实际情况设定一些奖品，奖品的配备尽量以体现关爱为主，当然也可以是代金券或产品，另外，美容院可以在活动前采购一批康乃馨，为进店的母亲身份顾客送上一支，这样会温暖顾客的心。

美容院母亲节促销活动方案

4、健康促销：针对有特色的美容院，所开展的特色健康项目，可以为母亲身份顾客开辟绿色通道，进行优惠项目体验，以关爱女性健康为主题开展活动。

5、感恩促销：这类促销主要针对的是子女，当然了，消费的主体是母亲，活动促销主要是如果是子女带母亲来美容院做美容项目会有更大的优惠，也可以让子女免费享受一次护理项目，同时也可以进行健康养生知识手册，起到更好的宣传作用。

6、惊喜促销：这类促销活动与感恩促销类似，可以设定专门的节日卡，让富有感情的子女将这类卡作为礼物赠送给母亲，让母亲获得惊喜。

美容院母亲节活动的主题主要体现的是“对妈妈的爱”，美容院可以抓住两个群体来进行开展，一个是母亲，一个是子女。在进行促销活动设计的时候，一定要根据实际情况来定，促销活动的方式有多种，选择最适合自身美容院情况的促销活动来进行。

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