# 2025年美容活动策划方案做好(实用13篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-03-01

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**美容活动策划方案做好篇一**

2.吸引客户的关注度，积累有效客户。

3.现场促销活动，销售产品。

二、活动概览。

活动主题：红苗本草。

活动时间：

三、活动流程。

1.人偶互动dm派发。

2、mc开场。

3、演绎节目。

4、现场互动。

5、品牌讲解。

6、派发dm接待客户。

（中间穿插互动抽奖）。

四、活动准备。

场地。

1、现场布展。

普通舞台红色地毯背景为活动主题形象墙。

2、空飘球。

建议8个以上带宣传条幅。

3、彩虹门。

将拱门放置在主要路口。

4、盘龙柱。

放置在拱门后。

人员。

1、主持人，建议俩年以上工作经验或者业界名流。

2、演员：魔术小丑、歌手、舞蹈、二人转民间艺术家。

3、专人步行街举牌宣传人员，穿上统一的服饰，手里举牌上写活动靓点，建议5个以上。

礼品。

小礼品若干种，毛巾、雨伞、香皂、水壶、体验卡，建议不要使用劣质产品。

五、费用预算。

这个自己算吧。

以上是一个完整的活动方案，里面的小项目都可以单拿出来做，因为活动目的是一样的。无论做什么活动，其根本目的都是为了提升品牌知名度，促进销售。

活动的主题：一定要标新立异。

活动的内容：一定要吸引眼球。

**美容活动策划方案做好篇二**

仪表、仪容，30分钟准备，三秒钟印象，三分钟表达(简明扼要)。把自己打扮得象专家。

二、心态的准备。

做好充分的思想准备，搏击，战胜困难，不要几天没销售，脸色就不阳光了了，想送财的人一进来就会感觉象触到了霉头，会马上离开。随时随时，象迎接战斗一样的意气风发，激情四射，影响感染到身边的每一个人，开朗、开心、快乐的去做，也就是说什么时候都要让自己的灵魂跟上，乐在其中。开朗就象吸铁石，无形中就会留住财运。

三、店内设施的准备——营造出一个温馨的美容护肤护理的环境。

温馨、创新，硬件齐全——夏有空调，冬有暖气，这是最其码的设施，麻雀虽小也得五脏俱全，顾客周护橱。

展柜摆放，高档产品以同系列为主，首先让顾客看到的就是高档产品，低中价位产品摆放稍微往下一些，展杠的部位可以展示你的结业证书，照片，海报，荣誉证书。产品一定要罗列齐全，给人一看就有购买的欲望，彩妆统一摆放，放一些绿色时尚的装饰，比方说蕊痕典雅靓白的套盒旁边可以放一个白色的白合，即体现了此套产品的优雅与高贵，又体现了产品的纯洁安全。到夏天，可以摆一些盘藤的黄瓜，翠绿绿的呈现出一种环保与自然。床上用品统一使用公司带有标志的床罩、床单、毛巾(在四姐处订)，体现专业性。至少两套以上，一星期更换一次!

美容院各种印刷的美容项目宣传单，包括绿色美容产品。让每一位顾客，在进入护理前的闲暇时间阅读宣传材料，做圆满美容临走之前，将阅读过的宣传材料送给顾客。美容师口头上的产品推荐，从听觉上给顾客留下印象，那么顾客拿回去的宣传材料则从视觉上加深了这种印象。另外，美容院的有关产品的宣传海报，都应挂(贴)在美容院显眼的位置，相关产质量检验的证书、企业的荣誉奖牌等能树立顾客的美容自信心，特别是国度级机构核发的证书，会对招徕顾客、销售产品起很大的作用。

相关资料可以从公司网站——研发机构网页里去下载打印。

四、店内物品的准备。

产品示范用的专用产品：洁容霜、洗面奶、水、乳、精华、霜、bb霜、氧气面膜，眉刀、眉夹、眉剪、生理盐水、药棉、酒精、保鲜膜、导膜碗、镜子、化妆棉等等。

五、专业知识的准备。

这是所有开业前的准备中最重要的一点!没有这一项就没有一切，不会进财。洁容的步骤是否严谨并且讲得是否流利打动人心，手法的按摩是否舒心舒服，让人留连忘返，皮肤是否判断准确无误，千万不能开错药方，不然害人害己，无法收拾。如果这个没有具备以最快的速度去实践去练，心急是不行的，多练自然熟能生巧。

六、精心策划为好的活动打下基础。

以试营业一到二个月为基准，大量发体验卡项，让熟人、朋友体验产品，不以卖货为主，这是一个养鱼的过程，并为活动的赠品赠项铺垫好价值。体验眼部火疗后想做这个项目，收费15元1次，体验水疗灌肤，收费20元1次，为活动的赠送打下良好的基础，做好试营业期间顾客转介绍，并看到结果。

2个月后隆重开业，主题以喜庆为主，提前3天贴出赠品赠项海报，不到时间不予销售。

提前预知到店的人数，并逐个打电话，约定好时间。当天，对每一个进行战前总动员，给发单的人如何鼓励，对来的经销商表示感谢，汇报一下店内顾客的情况，当天已经确定有多少顾客会到场，什么样的情况。

人员分工：

发单人员(热情，自信)，接待人员(店长)：熟知顾客情况，做好转接(做示范人员)，产品示范人员(资深店长，经销商)，压单人员(有一定卖货经验的经销商)：熟知当天的活动方案，很会塑造配品的价值，有一定的压单经验。

做好语言、人员配合，介绍情况，达到销售目的。一般县城内上午顾客量不是很多，下午出成绩，而乡镇是上午人较多，下午人较少但有一定的质量。争取化给顾客配产品，如果顾客在经销商这里没有压得了单，你如果跟她很熟，一定拉住她，不要让她走，佯装向经销商求情要求再配送一些物品，来达到压单的目的。做好配合，时刻不离左右，掌握顾客的心理与动向，看好经销商的眼神示意。

七、活动总结。

一天结束，总结一天的情况，是新顾客增加我很多销售额不高?还是销售额很高但顾客很少。可喜的是顾客量，开业半年之前一定要查顾客，不要查钱，顾客就是延伸的财富。哪个顾客对什么样的产品有需求，但没有购买，一定记下来继续做好跟踪介绍与服务。哪个顾客配了周护了没有配日护，给试用产品并回访用后的效果。

**美容活动策划方案做好篇三**

打折一向是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法:折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

2、免费试做促销。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法:美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

3、“手机信息”温情促销。

“信息”此刻可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是信息覆盖面大、信息理解率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，信息广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

据了解，人们对信息促销还是比较认可，个性是看到十分正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销活动的文字，感觉自然不错。加上信息促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销活动的资料记忆深刻。

4、消费积分赠品促销。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费必须的金额后，就能够得到美容院赠予的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

5、开卡促销。

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如:月卡、季卡、年卡;大到如:金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法:美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受必须的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受必须的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

一、免费顾问。

免费顾问这种方式是近年来十分流行的一种方式。是在五一优惠活动期间额外为需要的路人带给免费的顾问服务，扩大知名度的同时能够吸纳一些顾客。

二、新微信新会员制度。

在传统领域，做会员营销是根基;在互联网领域，会员改成了粉丝，同样在微营销领域，也衍生出粉丝经济，其实本意是一样的。会员制度是最能体现长期效果的促销方式，透过微信公众号，微信朋友圈，限度的把顾客群体聚到一齐。

常规做法:新顾客进店后只需缴纳一点会员费，即可成为会员，后期凭借会员卡可在美容院持续享受各类优惠活动。此刻流行微信沙龙会等各类聚会，美容院的客户一般以贵妇居多，所以美容院能够组织各类活动把这些人定期聚在一齐，有利于培养长期客户。

三、推出个性功效型的项目体验。

例如:芳享美白时刻:五一狂欢三重奏——美丽定格。只要顾客关注店面微信服务号，并转发活动主图文到朋友圈，向线下店员展示朋友圈中你分享的页面，就能获得一次免费的面膜护理和价值139元的礼品，包括面膜和价值50元的现金券1张。同时，为了鼓励更多的女性透过敷面膜，调理和改善健康美白肌肤，还特意推出了美丽定格活动，大幅让利消费者，活动期间在芳享加盟店体验服务后，分享自拍照到朋友圈，每逢5位分享自拍照到朋友圈的顾客还能获得价值近200元的礼品一份!

四、代金券活动促销。

美容院能够和商场一样，在五一劳动节中实行代金券促销，现场消费多少就送相应结构的代金券，如办1500元的会员卡就赠送300元的代金券(不限期限)，购满500元的护肤产品就送80元产品代金券(设置使用期限)，如果对美容院的项目、产品、服务认可的顾客来说，这就是很实惠的促销。

针对附近单位、小区社团等举办活动这种方式积累人气，透过吸引眼球的刺激活动让潜在顾客以组团入会的方式加入美容院。当然，还有类似定期抽奖、彩票连心、上门服务、亲情攻略等等方式，只要美容院精心准备，策划各种各样的活动，制定分门别类的方案。就必须能在美容院五一活动中透过各种方案大放异彩。

一、活动主题:如果爱自己，就让自己更美丽。

活动日期:20xx年4月30日~5月3日

活动资料:。

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠。

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。

3、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

活动前期准备。

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日十分适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前必须要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

二、活动主题:五一充分展示您的美丽。

活动日期:20xx年4月30日~5月3日

活动资料:。

优惠一:活动期间，每一天前10名客户，能够享受项目5.1折的优惠。

优惠二:消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30代金券，满299送80元代金券。

优惠三:加“51元”=“88元”。这几天内，消费到300以上的，就能够再加51元可购买原价88元的产品。

活动前期准备。

1、做好宣传工作。

a.最简单的方法:发送信息、发微信、打电话。

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。

2、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。

3、人员要安排好，活动开始前员工做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

三、活动主题:缤纷五一，美丽从此刻开始。

活动日期:20xx年4月30日~5月3日

活动资料:。

惊喜一:每一天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权力;。

惊喜二:每一天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元;。

惊喜三:凡进场客户都拥有五必须制小礼品(试用套装加品牌logo);。

惊喜四:以旧换新，感恩回馈老客户，顾客能够用旧的化妆品包装盒以旧换新，既到达了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

**美容活动策划方案做好篇四**

一、主题：

七夕我和美容院有范文九九网个约会。

二、时间：

20xx年x月x日。

三、目的：

通过此次活动造成一定的轰动效应，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、准备：

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛;。

6、此方案仅供参考，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。

五、活动内容：

一、情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点--晚上21点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

二、为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推!

四、情人节爱情大片：不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

五、相濡以沫，最爱七夕--\"我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么?xxx\"我与我的爱人\"大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

六、爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

六、七夕情人，真爱无限。

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类限时6折优惠。

**美容活动策划方案做好篇五**

xx年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta。

活动时间：xx年11月11日。

活动对象：年龄在18―40岁左右的单身男女。

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

**美容活动策划方案做好篇六**

活动时间：

20xx年x月x日—x日。

活动主题：

春节high翻天，惊喜大放送。

对于春节美容院促销活动方案，最好是以实用价值高的方案为主，给顾客最大的优惠，让顾客能够感受到美容院的真诚。毕竟在年末，不论是家庭还是工作都非常的繁忙，那些“花里胡哨”的活动方案，项目套餐反而不容易让消费者心动。

一、折扣促销。

折扣促销是美容院中最最常见的促销活动，而在春节期间，生活开销会突然增多，美容院的`大户主们都是精打细算的家庭主妇。如果促销活动以折扣促销为主，反而更能够打动到消费者们。因此在春节到来之际，美容院可以采取一个护理项目8.5折、两个护理项目7折以及特价项目促销方案。

二、礼品促销。

春节是我国最大、最受重视的节假日，出门在外的人们都回到了家里团圆。如果美容院是开在小区内，那么美容院可以在小区内进行礼品促销。消费达到多少钱，就能够获得美容院曾送的春节大礼包。礼包的包装一定要精美、高端大气上档次，这样单单冲着礼品，也一定会有很多人前来光顾。

三、免费体验促销。

趁着春节前夕，向周边的消费者提供真情回馈的活动，让周围的顾客能够有时间到美容院内进行免费促销或殴打你那个。到美容院内亲身感受到美容院最真挚，最体贴的服务。特别是在春节前夕，家中为了迎接新年，太太们里里外外忙得头晕脑胀，这时美容院的免费体验简直可以说是太太们的福音。如果效果不错，自然会回头，美容院的管理者不妨试一试。

四、开卡促销。

既然是春节促销活动，那么为了新一年美容院的生意。在这个重要促销时刻，难免不会有各种形形色色的卡都可以搬出来，稳定新年的客源。比如说美容院绝对不会少的月卡，季卡，年卡，金卡，银卡，友情卡，积分卡，贵宾卡，vip等等，春节开卡，预存100送200，让消费者在年前就成为美容院的主要客户，为来年打下夯实的基础。

**美容活动策划方案做好篇七**

一直以来，xx市的美容整形行业医院众多，实力不均，竞争激烈。

各家医院的市场推广策略和广告投放各有不同。但网站推广这个方式非常雷同。

热衷的赞助各种高光活动。

消费群体分析。

目标人群：

目前xx市什么人做美容整形呢，根据媒体调查，当地整形人群年轻的女孩居多，大约占到70%，而这里面，学生群体异军突起，其余为中老年妇女，还有百分之5%为男性。

女性。

他们整形的目的：

细分市场：

从以上的分析可以看出，xx整形美容的目标群体可以细分为：1、女大学生；2、白领群体；3、中年妇女；4、高端女性。针对不同群体，xx整形美容医院应该采取不同的推广策略，进行不同方式的营销，来达到广告效果。

自身定位分析：

从市场状况、竞争对手状况以及实力来说，xx美容整形医院的发展前景就是如何在xx市这个整形美容行业里争当龙头老大的地位。我们的市场营销策略的目的很明确，就是如何让xx美容整形医院从复杂的市场环境和众多竞争对手中脱颖而出，成为行业领袖和佼佼者。

总之，以xx整形美容医院现有的强大实力，佐以比较细致的市场营销策划和精确的广告投放，从xx市整形美容医院市场脱颖而出，成为行业领头羊是不成问题的。

**美容活动策划方案做好篇八**

在xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

**美容活动策划方案做好篇九**

每逢节假日来临，美容院也迎来了促销的最佳时机。下面小编就和大家分享美容院的。

来欣赏一下吧。

活动主题。

五一，让您的美丽充分展示。

活动时间。

4月30日—5月6日。

活动目的。

2、扩大目标消费群体，推广美容院新产品和好项目，从而整体提高美容院销售业绩;。

3、适当的引导顾客向消费附加值高的项目，提升美容院的客单价;。

4、唤醒老客户的消费欲望，冲刺年中业绩，提升美容院品牌形象;。

活动内容。

惊喜一：惊喜天天有。

惊喜二：低碳环保护肤。

只要拿出美容院旧的产品盒到店就可以获得52元项目抵用券(限满100使用)，可以享受店内专业的美容师娴熟的手法，摆脱工作的压力，生活的烦恼，回归自然纯真的好时光。

活动注意事项。

1、提前宣传，并利用各种网络媒体进行造势;。

活动主题：爱在七夕，美丽相约;。

活动时间：8月16日——8月21日;。

活动目的：为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

七夕情人节促销活动准备：

1、将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2、在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3、活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

七夕情人节促销活动内容：

1、大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博、qq、微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在8月17日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2、联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3、许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

七夕情人节促销活动注意事项：

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

活动主题：七夕相遇，让美丽与浪漫同在!

活动目的：在浪漫的七夕佳节，女朋友肯定都希望美美地去约会，所以可能会去做个美容。男朋友通常会送礼物给自己的女朋友，而化妆品、护肤品就是很好的选择。美容院可以借此机会大力推销自己的美容项目和美容产品。总而言之，此次活动的目的就是要提升美容院的知名度和经营业绩。

活动时间：8月25日—8月31日。

活动内容：

1、凡是有男士进店给自己的伴侣购买美容产品，或者陪伴侣来美容院做美容的，都可以在店内免费领取情人节特别礼物(玫瑰花、爱情明信片、巧克力、电影票等)。

2、凡在活动期间，单个人进美容院消费的，均可享受八折优惠，会员折上折，满1000元，赠送七夕礼品。

3、七夕当天，在美容院门口举办情侣互动游戏，比如kiss计时、连连跑等等，游戏获胜者可以获得奖品。

**美容活动策划方案做好篇十**

提高员工对企业的向心力以及凝聚力，提升客户对企业的忠诚度；巩固、加强本店对当地的影响力和美誉度，提高美 容院知名度及南城记四月销售业绩提升产品销售量。

活动形式

携手大成网打造沙龙盛会4月16日网络召集会员报名，线下植入会员生日答谢、沙龙讲座、美食品鉴、抽奖豪礼、春季缤纷讲堂、膳食养生讲座，健身教练瘦身讲解，为各会员打造春季蝶变健康沙龙。

活动要素

会议主题：春季蝶变—爱美沙龙终端会

活动地址：南城记店内

活动规模：60人 套餐价格：46元/位（毛利率45%） 网购价格：50元/人

活动主办：东方庭香

活动协办：南城记 宝力豪 爱道国医馆 腾讯大成网

活动群体：业态生日会员 网络客户群体

预设套餐内容：

高山野木耳 1份 原价12元/份

金沙鲜虾球 1份 原价78元/份

香茅草里脊 1份 原价28元/份

麻婆石磨豆腐 1份 原价38元/份

正宗面筋血旺 1份 原价48元/份

竹笙松茸鱼肚 1份 原价58元/份

什锦炒时蔬 1份 原价16元/份

粗粮排骨汤 1份 原价28元/份

野菜烙锅贴 1份 原价12元/份

泰国香米 随意

茶水 无限续杯

**美容活动策划方案做好篇十一**

每年的光棍节都是各大化妆品品牌争相上演促销大战的时候。特别是淘宝推出之后，几乎每年电商都会用全新的记录证明的商机。光棍节除了在美容行业的日化线里贡献良多，专业线同样不能错过这个商机。下面我们一起来看看美容院。

活动时间：

20xx年11月1日。

活动地点：

美容院各大直营店。

活动对象：

所有的新老单身女性顾客。

活动目的：

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

活动宣传：

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

活动内容：

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

20xx年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有“脱光”计划，告别单身。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta。

活动时间：20xx年11月11日。

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女。

活动目的：既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你。

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

在20xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

三：略。

·特价。

专营店从品牌产品或是流通产品中挑选几款消费者熟悉或较熟悉的特定产品做特别优惠价格来吸引消费者，挑选消费者熟悉的产品，价格对比度会清晰，消费者能切实感受到促销优惠的力度。消费者不熟悉的产品尽量不做特价，因为消费者对产品了解不深，是没有太大吸引力度的。

·品牌折扣。

面对大家熟悉的某些品牌，特别是具有吸引力的品牌，可以将全系列产品在促销期间打折优惠销售。可以迅速聚拢人气，提升入店率，但是因为品牌产品的利润率本来就不是很高，打折后利润率则更低了，因而店内促销人员在进行销售时要学会转移销售，将消费者的购买方向引导至专营店经营的主利润品牌上。

·买赠。

消费一定金额或是消费一定数量可以赠送相对应的产品或是其它赠品：(如买某品牌两款任何产品送一支护手霜;买三款送一支护手霜加一个面贴膜;或是买满多少金额送一支护手霜等等方式)。赠送的其它赠品以消费者喜欢的赠品为佳，针对中高端消费者可以赠送丝巾，手袋等等时尚用品，而县乡级市场的中低端消费者则喜欢日常家居用品，(如电吹风、电饭锅、高压锅、电磁炉、餐具、食用油、纸巾等等)。

·加钱增购。

加钱增购是指消费者在达到一定消费金额时可加少量现金来购买另一种产品，增购产品要具有一定的实用性与吸引力度，增购金额要根据换购产品的成本来定。(如买满化妆品100元+10元可获得价值50元保湿霜一瓶。)。

·抢购。

抢购，在指定时间内提供给顾客非常优惠的商品刺激顾客狂购，以较低价格出售的促销活动。在价格上和原价要有一定差距，才能达到抢购效果。抢购的目的，是利用抢购客源增加店内其他商品的销售机会。同时通过时间段的控制可以控制客流。

·空瓶抵现。

季节更替，消费者开始准备购买新产品了，而空瓶刚好抵现金来购买化妆品，以实现空瓶的价值，促使顾客消费的一种手段。(如任何一个产品空瓶都可以在购买店内某些品牌产品时，抵现金五元或十元，抵现金的额度需要进行成本和利润的核算);要注意抵现时购买一款产品只可抵一个空瓶的现金。

需要化妆品活动策划方案的商家可以看看这几个大概的活动范围哈，都是可以的哈，而且比较大众，适合消费们的活动。

活动目的：

1、稳定老顾客2、发展新顾客3、提高美容院在该地区的知名度。

活动时间：

4月15日(促销时间：4月15日——5月3日)。

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)。

二、会议流程：(18：30——21：00)。

1)主持人宣布晚会开始。

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xx年对美容院给予的支持、消费的忠实朋友\_\_\_\_\_\_\_\_\_特奖大礼一份\_\_\_\_\_\_\_\_;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)\*\*协会会长隆重推荐产品。

7)美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9)宣布促销时间，欢迎到美容院咨询10)表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)。

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费。

四、美容院须做的工作。

1、准确统计顾客人数、印发。

邀请函。

确保到会人数(此工作必须在15日前完成，1617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、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象：1)xx年消费支持的两个朋友价值200-300元(现场发奖)2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间(会后三天内到美容院发)。

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)。

4、老板准备。

讲话稿。

(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)。

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须20日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演(找两个人确定下来20日前准备好)。

一、形象的准备。

仪表、仪容，30分钟准备，三秒钟印象，三分钟表达(简明扼要)。把自己打扮得象专家。

二、心态的准备。

做好充分的思想准备，搏击，战胜困难，不要几天没销售，脸色就不阳光了了，想送财的人一进来就会感觉象触到了霉头，会马上离开。随时随时，象迎接战斗一样的意气风发，激情四射，影响感染到身边的每一个人，开朗、开心、快乐的去做，也就是说什么时候都要让自己的灵魂跟上，乐在其中。开朗就象吸铁石，无形中就会留住财运。

三、店内设施的准备——营造出一个温馨的美容护肤护理的环境。

温馨、创新，硬件齐全——夏有空调，冬有暖气，这是最其码的设施，麻雀虽小也得五脏俱全，顾客周护橱。

展柜摆放，高档产品以同系列为主，首先让顾客看到的就是高档产品，低中价位产品摆放稍微往下一些，展杠的部位可以展示你的结业证书，照片，海报，荣誉证书。产品一定要罗列齐全，给人一看就有购买的欲望，彩妆统一摆放，放一些绿色时尚的装饰，比方说蕊痕典雅靓白的套盒旁边可以放一个白色的白合，即体现了此套产品的优雅与高贵，又体现了产品的纯洁安全。到夏天，可以摆一些盘藤的黄瓜，翠绿绿的呈现出一种环保与自然。床上用品统一使用公司带有标志的床罩、床单、毛巾(在四姐处订)，体现专业性。至少两套以上，一星期更换一次!

美容院各种印刷的美容项目宣传单，包括绿色美容产品。让每一位顾客，在进入护理前的闲暇时间阅读宣传材料，做圆满美容临走之前，将阅读过的宣传材料送给顾客。美容师口头上的产品推荐，从听觉上给顾客留下印象，那么顾客拿回去的宣传材料则从视觉上加深了这种印象。另外，美容院的有关产品的宣传海报，都应挂(贴)在美容院显眼的位置，相关产质量检验的证书、企业的荣誉奖牌等能树立顾客的美容自信心，特别是国度级机构核发的证书，会对招徕顾客、销售产品起很大的作用。

相关资料可以从公司网站——研发机构网页里去下载打印。

四、店内物品的准备。

产品示范用的专用产品：洁容霜、洗面奶、水、乳、精华、霜、bb霜、氧气面膜，眉刀、眉夹、眉剪、生理盐水、药棉、酒精、保鲜膜、导膜碗、镜子、化妆棉等等。

五、专业知识的准备。

这是所有开业前的准备中最重要的一点!没有这一项就没有一切，不会进财。洁容的步骤是否严谨并且讲得是否流利打动人心，手法的按摩是否舒心舒服，让人留连忘返，皮肤是否判断准确无误，千万不能开错药方，不然害人害己，无法收拾。如果这个没有具备以最快的速度去实践去练，心急是不行的，多练自然熟能生巧。

六、精心策划为好的活动打下基础。

以试营业一到二个月为基准，大量发体验卡项，让熟人、朋友体验产品，不以卖货为主，这是一个养鱼的过程，并为活动的赠品赠项铺垫好价值。体验眼部火疗后想做这个项目，收费15元1次，体验水疗灌肤，收费20元1次，为活动的赠送打下良好的基础，做好试营业期间顾客转介绍，并看到结果。

2个月后隆重开业，主题以喜庆为主，提前3天贴出赠品赠项海报，不到时间不予销售。

提前预知到店的人数，并逐个打电话，约定好时间。当天，对每一个进行战前总动员，给发单的人如何鼓励，对来的经销商表示感谢，汇报一下店内顾客的情况，当天已经确定有多少顾客会到场，什么样的情况。

人员分工：

发单人员(热情，自信)，接待人员(店长)：熟知顾客情况，做好转接(做示范人员)，产品示范人员(资深店长，经销商)，压单人员(有一定卖货经验的经销商)：熟知当天的活动方案，很会塑造配品的价值，有一定的压单经验。

做好语言、人员配合，介绍情况，达到销售目的。一般县城内上午顾客量不是很多，下午出成绩，而乡镇是上午人较多，下午人较少但有一定的质量。争取化给顾客配产品，如果顾客在经销商这里没有压得了单，你如果跟她很熟，一定拉住她，不要让她走，佯装向经销商求情要求再配送一些物品，来达到压单的目的。做好配合，时刻不离左右，掌握顾客的心理与动向，看好经销商的眼神示意。

七、

活动总结。

一天结束，总结一天的情况，是新顾客增加我很多销售额不高?还是销售额很高但顾客很少。可喜的是顾客量，开业半年之前一定要查顾客，不要查钱，顾客就是延伸的财富。哪个顾客对什么样的产品有需求，但没有购买，一定记下来继续做好跟踪介绍与服务。哪个顾客配了周护了没有配日护，给试用产品并回访用后的效果。

**美容活动策划方案做好篇十二**

活动地点：xx美容医院。

活动对象：一切追求美，想要变美的求美者。

活动一、自体活细胞移植年度巨惠。

大礼1、面部年轻化买一赠一。

对抗8大皱纹，比年轻的自己更美丽，只需一针自体活细胞。

8大皱纹：抬头纹、眉间纹、鱼尾纹、眼周纹、鼻背纹、鼻唇沟纹、口周纹、唇角纹等活动期间买一赠一，自体活细胞移植局部消除皱纹，免费赠送一个部位，花一个部位的价格享受两个部位除皱服务。

大礼2、面部精雕买二赠一。

自体活细胞面部精雕，自然唯美，宛然天成。

活动期间买二赠一，自体活细胞移植面部精雕两个部位，免费赠送一个部位，花两个部位的价格享受三个部位面部精雕服务。

丰额部、丰太阳穴、丰苹果肌、丰上眼睑、丰下眼睑、丰泪沟、丰唇、丰下巴、丰耳垂等。

大礼3、丰胸瘦身免收吸脂费用。

自体活细胞丰胸，源于自体，丰胸瘦身一举两得。

活动期间进行自体活细胞丰胸的求美者，免收吸脂手术费用。

大礼4、丰臀纤体送面部除皱。

自体活细胞丰臀，腰肢柔软，臂部丰圆，打造性感“s”曲线。

自体活细胞丰臀纤体，重塑“s”身材，赠送面部注射除皱，从头到底一美到底！

活动二、满就送。

5000元vip金卡。

凡活动期间消费满12800元，再送价值5000元的vip会员金卡，享受尊贵vip金卡优惠。

活动三、感恩三人行。

（1）3人或3人以上同行享受活动优惠折上折8折优惠；

（2）2人同行享受活动优惠折上折9折优惠。

活动四、免费申领800元整形公益“基金”

1、在我院治疗过程中愿意提供整形美容对比图片的求美者；

2、一直追求美，但是经济能力有限的求美者；

3、凡在11月28日、12月12日当天来院的求美者。

**美容活动策划方案做好篇十三**

二、活动时间。

20\_\_年8月19日至8月26日。

网友。

四、活动内容。

活动一：情人节当天所有来网吧的女士充值即送一只玫瑰花(共200支,送完为止)。

活动二：情侣联袂跑跑、劲舞团比赛注意事项：活动所需的玫瑰花为情人节当天的紧俏商品，必须提前拿到和平时最低价的玫瑰花是本活动成本控制的关键。

跑跑卡丁车比赛细则。

报名方式：凭会员卡免费报名.只接受情侣模式报名。

比赛服务器：网通一区l3频道竞速赛城镇高速公路。

比赛方法：分两场进行比赛，分别由一个蒙上眼睛操作赛车，另一人指挥，共同完成比赛。

比赛方式：初赛为七对情侣为一小组，由报名先后顺序组成，采用淘汰制。每个小组的前两名晋级到下一轮比赛，直至决出7强，晋级总决赛，总决赛采用积分制，进行三轮比赛，按总积分排名，取积分前三名为冠、亚、季军注：如果在比赛中选手出现积分同分现象，比赛将进入加时赛。

名次得奖名称解释奖品设置。

第一名冠军99朵玫瑰+精美礼品。

第二名亚军89朵玫瑰+精美礼品。

第三名季军69朵玫瑰+精美礼品。

第四名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品。

第五名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品。

第六名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品。

第七名纪念奖1朵玫瑰+精美礼品。

比赛注意事项：请比赛选手自备网通一区参赛账号，比赛用车及角色.选手用车、装备及人物均无限制。

活动规则：(报名参加比赛者视为认同本活动规则)。

1.玩家比赛中途退出的视为缺席弃权。

2.一旦发现使用非游戏本身支持程序，直接取消比赛资格。

3.网络状态不稳定或发生bug的时候，由现场裁判来判断相应游戏的有效性。

4.在正常行驶途中发生的阻挡现象均判断为正常现象。

5.通过逆行驶进行拦截或以静止状态进行拦截等恶意拦路行为的参赛者取消比赛资格。

6.比赛途中出现某种问题而一场游戏以非正常的方式结束时(没有分出胜负就游戏结束的时候)此场游戏会经现场裁判判断后变为无效。

7.通过聊天功能来污辱谩骂其他参赛者的选手，将取消其比赛资格。

8.违反比赛规则，操控选手自行观看屏幕的，将取消其比赛资格。

9.不得对现场裁判的判决产生任何异议，不可以抵制裁判的判决，如有意见，应首先进行完本局比赛，再到组织方进行申诉、抵毁、污辱、辱骂裁判者，取消比赛资格。

10.在指定时间(开始前10分钟)内未到场按弃权处理。

11.报名时须详细填写《报名表》。

此处：劲舞团细则略去案例分析：对于情人节的重要性，我们已经不用讨论，而对于网吧情人节的营销活动是我们必须花心事去努力考虑的事情，在本案中有一个是没有被提及的事实就是-宣传，对于这个投资相对较大的网吧活动，宣传的有效性直接影响活动的收益，在网吧活动中单纯为了活动而做活动是不可取的，活动的目的是为了收益，所以此活动最少在活动前做不低于20天的店内店外，网上网下宣传是必需的。

网吧活动是网吧现阶段经营过程中比较重要的行销方式，其最终结果也取决于策划案的可行性、务实性。开展有针对性的活动，从分析网吧顾客消费心里出发，并做出最有效的营销策划是网吧经营者在未来经营过程中必须做到的!

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找