# 美容院开业活动方案\_(参考)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-24

*第一篇：美容院开业活动方案\_(参考)前期准备工作一、活动日期、期限的确定。（月 日~ 日）以1~3天为佳。二、开业活动形式、目的：美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名...*

**第一篇：美容院开业活动方案\_(参考)**

前期准备工作

一、活动日期、期限的确定。（月 日~ 日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化装包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

（1）设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

（2）设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

（3）设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

（4）纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

（5）抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放如抽奖箱即可。

（6）抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱，比如400张卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一、二等奖。

（7）如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定，可由舞蹈演员或乐队人员担任。

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~10004、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐CD或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责发放代金券。

二、现场准备1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品POP、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9：30~10：30，锣鼓适时进行。

6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍第二、三天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。

注意事项

一、动期间，全员要以良好的精神面貌、完美的礼仪和周到的服务接待顾客。

二、活动期间顾客对奖励项目有疑问要及时回答，对于难缠的顾客，要强调赠送及奖励的免费性，美容院已经把很大的利益让给了消费者，寻求理解。

三、不得与顾客吵架，要心平气和，有争议，最好不要在众人面前解决。

四、有问题，要员工先解决，其次是美容美发组组长、店长，这样可以为经理解决留有充分的余地。难以解决的问题，向经理汇报。

五、经理要最终解决问题。

活动总结

活动结束后，要进行总结。全员参加，作好记录。从可行性、效果、人员组织、准备、实施、调控等各方面进行总结。找出不足之处，积累经验，为下次活动打下良好基础。

该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附： 活 动 流 程

一、10：30，锣鼓表演

二、10：40，主持人开场白，美容院简介，活动内容简介。

三、10：45，美容院经理讲话

四、10：50，歌手表演。

五、11：00，观众参与游戏。

六、11：15，舞蹈表演

七、11：25，歌手表演。

八、11：35，员工表演节目，自我推荐。

九、11：50，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。（6~8人左右，接成语或词，淘汰到最后一名发奖品）

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓表演

**第二篇：美容院开业活动方案**

美容院要实现完美开业，必须要做好前期开业的准备和制定新颖的开业活动方案。以下为普丽缇莎美容院为宜昌加盟店制定的完美开业策划方案。

普丽缇莎美容院开业前的注意事项 万事开头难，美容院的开业期工作纷繁复杂，似乎难以理清头绪。事实上，只要掌握好几个环节美容院的开业工作也会进行的顺顺当当。

一、开业前的筹备工作要充分

1．前期的市场调查，时间3—5天，方法是要求美容院：

A：制作一份完整的商圈图，标出自己美容院的位置，主要竞争店的分布、综合性住宅、大中型商业区（街），主要干道及标志性建筑及河流分布。

B：了解竞争店况，制定相应策略及给自己的店定位。包括对手的规模、技术、收费、品牌名、价位、整体服务位置、广宣活动、顾客数量及价层，店面装修装饰等。

2．技导培训工作，内容有：

A：营销模式的宣导。

B：店内美容师的礼仪礼节，服务要求及产品专业知识，技能手法的培训。

C：权益卡销售的技巧，顾客的电话咨询、上门咨询及皮肤检测的强化模拟式训练店内各项制度化的建立与完善。

3．宣传活动的开展

A：报纸广告宣传——选择当地日报、信息量大、阅读量大的报纸。

①宣传的理由——如开业酬宾（或新加盟）。

②优惠内容——见营销方案。

③特别说明——如开业大抽奖、100%中奖、奖品设置等。

④时间3—5天——附上就开张美容院的地址、电话。

B：DM单张的派发

①业务培训DM单张的发放技巧；

②按商圈图2KM范围内，在人流量多的超市，百货大厦、住宅小区派发；

③数量一般2024份左右；

C：要求美容院老板做好以下工作安排：

①人员的配合；

②店内店外的形象统一、产品陈列鲜明、吊旗、海报、挂画等的布局；

③动员其在当地的社会关系，如医疗系统等有销费能力的单位职工的发动；

④店内设备、资料的准备，尤其最权益卡预定表的制作；

⑤行业联合促销；

二、开业活动要注意细节

1．顾客的咨询阶段及皮肤检测；

2．权益卡的开卡程序、登记等工作并建立详细的顾客档案表；

3．权益卡客人的护理流程及服务范围；

三、开业活动结束后要跟踪服务

1．发放权益卡后制作单次护理卡和现金消费券；

2．权益卡客人的售后服务及意见反馈：

①产品效果；

②服务态度及水平；

③近期的皮肤状况，饮食习惯，拉拢与客人的感情；

把握好以上几个环节、专人专职、合理分工、美容院的开业工作老大难也会迎刃而解。普丽缇莎美容院开业具体安排

一、活动日期、期限的确定。（4月 6日）

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：分三轮

1、第一轮抽奖：现场购买88元卡，均可参加抽奖

奖品如下：

①10%的人抽到免费珠海海泉湾游最终抽奖券

②其它90%的人奖品如下：300元的护理项目，200元的护理项目，钢瓷家居套，首饰盒，披肩，不锈钢水杯，睫毛夹或粉扑。

2，第二轮抽奖

免费珠海海泉湾一日游抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3，第三轮抽奖

免费韩国游抽奖获得韩国游抽奖券的顾客参加第三轮抽奖

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：开业大酬宾88元卡片

3、宣传单准备：1000份

4、店名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责抽奖，领奖。

二、现场准备1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品POP、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9：30~10：30，锣鼓醒狮适时进行。

6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍当天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附： 活 动 流 程

一、10：30，锣鼓醒狮表演

二、10：40，主持人开场

三、10：45，领导剪彩，揭牌

四、10：50，领导讲话

广场：

五、11：00，歌手表演，主持人开场

六、11：15，舞蹈，观众互动，发奖品

七、11：25，珠海游抽奖

八、11：35，韩国游抽奖

九、11：45，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓醒狮表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。

仅此献给广大正在为美容事业奋斗的加盟商们，恭祝广大加盟商开业大吉，生意兴隆。了解更多加盟详情，请登录（），里面有更精准的信息。

**第三篇：美容院开业活动方案**

一、活动日期、期限的确定。（月日~日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化装包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

（1）设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

（2）设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

（3）设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

（4）纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

（5）抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放如抽奖箱即可。

（6）抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱，比如400张卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一、二等奖。

（7）如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定，可由舞蹈演员或乐队人员担任。

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”

3、宣传单准备：500~10004、经理名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责发放代金券。

二、现场准备

1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品pop、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9：30~10：30，锣鼓适时进行。

6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍第二、三天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。

注意事项

一、动期间，全员要以良好的精神面貌、完美的礼仪和周到的服务接待顾客。

二、活动期间顾客对奖励项目有疑问要及时回答，对于难缠的顾客，要强调赠送及奖励的免费性，美容院已经把很大的利益让给了消费者，寻求理解。

三、不得与顾客吵架，要心平气和，有争议，最好不要在众人面前解决。

四、有问题，要员工先解决，其次是美容美发组组长、店长，这样可以为经理解决留有充分的余地。难以解决的问题，向经理汇报。

五、经理要最终解决问题。

活动总结

活动结束后，要进行总结。全员参加，作好记录。从可行性、效果、人员组织、准备、实施、调控等各方面进行总结。找出不足之处，积累经验，为下次活动打下良好基础。

其他

该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

一、10：30，锣鼓表演

二、10：40，主持人开场白，美容院简介，活动内容简介。

三、10：45，美容院经理讲话

四、10：50，歌手表演。

五、11：00，观众参与游戏。（绕口令，3~5人，如：“灰化肥化灰”多者胜，参与者发纪念品，胜者多发）

六、11：15，舞蹈表演

七、11：25，歌手表演。

八、11：35，员工表演节目，自我推荐。

九、11：50，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。（6~8人左右，接成语或词，淘汰到最后一名发奖品）

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。

**第四篇：美容院开业活动方案[模版]**

美容院开业活动方案

>方案一：美容院开业>活动方案

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，展杠最高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！

分享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，特别是国度级权威机构核发的证书，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。争取最大化给顾客配产品，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。

方案二：美容院开业活动方案

一、活动日期、期限的确定。（4月6日）

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：分三轮

1、第一轮抽奖：现场购买88元卡，均可参加抽奖

奖品如下：

①10%的人抽到免费珠海海泉湾游最终抽奖券

②其它90%的人奖品如下：300元的护理项目，200元的护理项目，钢瓷家居套，首饰盒，披肩，不锈钢水杯，睫毛夹或粉扑。

2，第二轮抽奖

免费珠海海泉湾一日游抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3，第三轮抽奖

免费韩国游抽奖获得韩国游抽奖券的顾客参加第三轮抽奖

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：开业大酬宾88元卡片

3、宣传单准备：1000份

4、店名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责抽奖，领奖。

二、现场准备1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品POP、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

5、9：30~10：30，锣鼓醒狮适时进行。6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍当天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

一、10：30，锣鼓醒狮表演

二、10：40，主持人开场

三、10：45，领导剪彩，揭牌

四、10：50，领导讲话

广场：

五、11：00，歌手表演，主持人开场

六、11：15，舞蹈，观众互动，发奖品

七、11：25，珠海游抽奖

八、11：35，韩国游抽奖

九、11：45，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓醒狮表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。

方案三：美容院开业活动方案

一、店内布局

如果美容院给顾客的第一印象好，她便有可能进入美容院，这时的环境重点便是接待区。接待区应在合适的位置摆放绿色植 物或盆景、插花以及产品展示架、提供一定数量供顾客休息咨询的桌椅。最好在桌上放一些最新的美容杂志，让顾客进入美容院后先作短暂的放松与适应，再顺便看 看最新的美容护肤潮流，以便她们有选择地进行下一步的“美容护理项目”。另外，可以在四周墙壁上可以挂一些招贴画或海报，艺术感和视觉冲击力强，能够吸引 顾客注意使其有耐心和好奇心来继续咨询或等待接受服务。不要奢望顾客在此时就对你所陈列的美容产品感兴趣而有购买欲，因为她们还未真正体验这些产品，一般 是不会轻易做出购买决定的。但值得注意的是，当顾客接受完护理服务，经过此处离开时，墙上的那些广告对她们却是极具诱惑力的。

当顾客开始 接受美容护理服务的时候，就真正的进入了状态，这时，顾客不仅在意技术服务，也在意一种感觉——舒适、轻松，所以，除了要求美容卫生洁净、设备先进外，装 潢设计也要让人觉得很有格调，室内还可根据具体环境摆放一些缓和气氛的饰物，增加室内情趣。同时，在给顾客服务时，可以放一些舒缓的轻音乐，再配合美容师 和顾客的交流技巧，就可以大大缓解顾客的紧张感。

最后，当顾客的美容护理全部结束准备离开时，就又回到了最开始的接待区。这时，在刚进门 时并不被重视的产品展示架却成了重头戏，顾客会很自然地去看看她刚才使用过程未使用过的产品，看看有没有自己觉得很满意而想购买的产品。因此，产品展示架 上的产品要摆放得位，要便于顾客的逐层深入使用或便于美容师的讲解。在产品旁边附上产品说明书和简短易记、有号召力的广告语，以激起顾客的购买欲。

当 然，强调美容院整体风格和谐统一，并非要求美容院由内至外都是一个模式、一个色彩、一个格局。而是在追求和谐的大前提下，适当地制造出一些兴奋点，该平和 的平和，该激烈的激烈。这样才能让美容院的顾客感到你的美容院别具一格，既给了她们一种舒适的轻松，又有力地调动了她们的情绪——爱美情绪、购买欲望，她 们以后才会频频光顾，美容院的生意才会更加红火。

二、美容院定位

在对市场和竞争对手进行调查后针对不同需求的消费群体设定多样化的产品，或针对某一特定需求的消费群体推出专门的产品，以获得更强的竞争能力。并想方设法强化自己在某一个或少数几个方面的特点，通过提供和别人不同的产品和服务，以差异化的经营来获得局部市场的竞争优势。

而对于我们琳子VIP会馆来说，主要应该明确自己在以下几个方面的定位：

1、品牌形象定位

品牌形象简单的理解，可以看作是品牌在广大消费者心目中的印象，它是消费者对该品牌所有印象的总和。不同的品牌形象适合于不同的消费群体。品牌形象的定位策略，就会决定你将在什么样的群体中能获得什么样的竞争能力。

琳 子品牌形象的定位定在了“更专业、更温馨”。美容行业依借着多元化的服务和业务内容立足市场，拥有大量目标客户人群，然而根据消费程度则可划分为高、中、低三个档次。低档主要是以低廉的价格满足顾客心理和适当的需求，而中高端则是以其专业的无法技术、优质的环境等吸引顾客消费。尤其高端人群在消费的同时，还要注重的是享受。而琳子在硬件设施和专业技术上都堪称一流，美中不足的就是顾客在得到专业服务的同时“享受”还是有点欠缺，在美容过程中仅仅是美容，略 显单一，还需要增进更多的休闲式的享受。所以将琳子VIP会馆定在了“更专业、更温馨”。

2、市场地位定位

琳子VIP会 馆所在的金博大城位于郑州市的商业中心区，包含以零售业为主的“二七商圈”和以批发业为主的“火车站商圈”。目前，“二七商圈”已建成了中原地区第一个集 购物、娱乐、餐饮为一体的步行商业街——德化步行商业街，汇集了世界500强之首——商业零售巨头沃尔玛公司、金博大购物中心、北京华联、上海世纪联华、大上海城等数十家大型商业企业和百年德化购物公园、正弘国际名店、国美家电等大批商家；“火车站商圈”建成了拥有经营商户5000余家的银基商贸城和敦睦 路服装批发中心、通讯器材大世界、郑州鞋城、华中食品城、灯城等40余个大型专业批发市场。

在这样一个固定流动人口超过50万巨大商业圈中，美容行业势力微显薄弱。一家美容院的经营策略与其所处的市场地位有着密切的关系。在次，我们可以将琳子美容院的市场地位定为：市场挑战者与补缺者并重。在这样的位置。

市场挑战者与补缺者并重，则应采取差异化经营的策略或在局部竞争要点赶超的策略。要时刻注意对市场的价值进行谨慎评估，在有些情况下，还应考虑自身的持续投资能力与市场进入成本。

**第五篇：美容院开业活动方案\_**

前期准备工作

一、活动日期、期限的确定。（4月 6日）

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：分三轮

1、第一轮抽奖：现场购买88元卡，均可参加抽奖

奖品如下：

①10%的人抽到免费珠海海泉湾游最终抽奖券

②其它90%的人奖品如下：300元的护理项目，200元的护理项目，钢瓷家居套，首饰盒，披肩，不锈钢水杯，睫毛夹或粉扑。

2，第二轮抽奖

免费珠海海泉湾一日游抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3，第三轮抽奖

免费韩国游抽奖获得韩国游抽奖券的顾客参加第三轮抽奖

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系锣鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定

5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定（一周前）

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：开业大酬宾88元卡片

3、宣传单准备：1000份

4、店名片准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。

2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责抽奖，领奖。

二、现场准备1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台（电源及插座）、奖品台、摆放落地产品POP、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。5、9：30~10：30，锣鼓醒狮适时进行。

6、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

三、活动开始1、10：30，开业表演开始。（流程见附表）

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问（美容院地点、项目、特色、活动有几天等等），适时介绍当天活动等。

3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附： 活 动 流 程

一、10：30，锣鼓醒狮表演

二、10：40，主持人开场

三、10：45，领导剪彩，揭牌

四、10：50，领导讲话

广场：

五、11：00，歌手表演，主持人开场

六、11：15，舞蹈，观众互动，发奖品

七、11：25，珠海游抽奖

八、11：35，韩国游抽奖

九、11：45，舞蹈表演。

十、12：00观众参与游戏。

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓醒狮表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找