# 2024年国庆美容院活动实用方案(5篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-09-10

*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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。国庆美容院活动实用方案篇一“缤纷国...*

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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**国庆美容院活动实用方案篇一**

“缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

二、美容院国庆促销活动日期

9月30日——10月8日

三、美容院国庆促销活动方案目的

1、改善并提升美容院形象，增加知名度。

2、拓展商圈，开发更多的客源。

3、稳定客源，提高顾客忠诚度。

4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

四、美容院国庆促销活动方案内容

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品;此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦!

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张;同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

五、美容院国庆促销活动方案注意事项

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;

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;

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。

国庆美容院活动实用方案篇二

一、系列活动主题：

1. 十月购物赠大礼，欢乐假期全家游

2. 迎国庆旅游大礼回馈会员

3. 打折促销活动

二、 活动时间：

1、十月购物赠大礼，欢乐假期全家游：20\_\_\_\_年 10 月 1 日——10 月 7 日

2、迎五一旅游大礼回馈会员：20\_\_\_\_年 10 月 1 日——10 月 10 日 3、打折三。 20\_\_\_\_年 10 月 1 日——10 月 7 日

三、 系列活动范围：佛山东方广场

四、系列活动内容：

(一)十月购物赠大礼，欢乐假期全家游 活动内容： 为在十一黄金周提升银座商城人气，创造销售佳绩，特举办十月购物赠大礼，欢 乐假期全家游即购物赠十一情侣、全家旅游套票活动。 实施细则： ① 10 月 1 日——10 月 7 日，凡当日累计消费正价商品满 2500 元凭发票及有效 证件登记即可获得五一旅游两人情侣套票一张。(不累计赠送) ② 凡当日累计消费正价商品满 3500 元凭发票及有效证件登记即可获得五一全 家旅游标准套票(限三人)一张。(不累计赠送) ③ 凡当日累计消费正价商品满 4500 元凭发票及有效证件在相应品牌专柜登记 即可获得五一全家旅游套票(限四人)一张。(不累计赠送) 注：此次活动仅限于服装品牌(会员卡只积分不打折)，厂家自愿参加，不参加 厂家需参加打折促销活动，不承担费用。顾客旅游费用在购物 3000——20000 元消费金额前提下产生，厂家承担费用仅相当于商品打折额度 8.5 折，较通常节 日打折促销活动费用少且促销效果显著。(附：旅游价格表一份)

(二)迎十一旅游大礼回馈会员 活动范围：商城 为感谢银座会员多年来对银座的支持，截止至 20\_\_\_\_年 10 月 7 日，会员卡累计购 物积分排名前三名的银座会员，于 20\_\_\_\_年10 月 1 日——10月 7 日期间，可凭银座 会员卡、及身份证到总台登记并领取相应的旅游套票奖励。(过期不候，排名情 况于十一结束后统计在网站及各大报纸公布) 内容来自 第一名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取幸福之家(限三人)豪 华旅游套票一张。 第二名的`银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取情侣豪华旅游套票一 张。 第三名的银座会员凭银座会员积分卡及身份证登记可领取济南近郊家庭旅游 套票(限三人)一张。 内容来自 注：此活动幸福之家豪华旅游套票价值 1000 元/人×3=3000 元;情侣豪华旅游 套票价值： 1000×2=2024 元; 济南近郊家庭旅游套票 (限三人) 价值： 100×3=300 元，总计 5300 元，由商城承担活动费用。(附：旅游价格表)

(三)十一商品打折促销

① 限时抢购 活动时间：20\_\_\_\_年 10 月 1 日——10 月 7 日 活动内容： 每天不定时，部分穿着类、床品举行 5—6 折限时抢购，每次抢购时间限定一个 小时。品牌由各商场联系厂家，与 9 月 26 日之前报策划部统一安排。 内容来自

② 十一打折促销 内容来自 活动时间：20\_\_\_\_年 10月 1 日——10 月 7 日 内容来自 活动内容：不参加十月购物赠大礼， 欢乐假期全家游 活动的厂家应参加节日打折促销活动， 即：穿着类、床品全场 7 折起。 内容来自 注：1、打折商品继续积分，打折价格低于会员优惠的不再享受会员折扣; 内容 来自 2、要求厂商全部参加打折活动，特殊商品不参加的要报总经理批准。 3、银座不承担费用。

(七)延长节日期间营业时间 因十一节日期间为旅游黄金周，来济旅游顾客较多，在节日购物高峰到来之际， 为抓住商业黄金时机创造销售佳绩，营业时间延长至晚 10：00，进一步提升银 座引领时尚消费的经营特色。

五、 系列活动费用预算：

心系千千结，十万爱情大展示活动幸运情侣十一期间济南近郊旅游两人情侣套 票费用(商城承担)：

红色尼龙绳：50m×5 元/m=250 元;

济南近郊情侣旅游套票价值 200×5=1000 元，总计约 3750 元。

国庆美容院活动实用方案篇三

主题：

迎中秋庆国庆，\_\_(美容院名字)送好礼

活动时间：

9月20日—10月10日(活动开展时间自己调整)

活动内容：

1、凡活动期间到店销费的顾客均可赠送与中秋主题有关的小礼品一份/人(代表合家团圆之意的小礼物或者为顾客的家人父母长辈选一份礼物)。

2、活动期间办卡理价值1000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份。

3、活动期间办卡理价值3000元会员卡/疗程卡(价格多少您自己调整)赚送价值188元月饼礼盒一份，同时送晒后修复疗程5次。

活动说明：

1、小礼物价值不高但在这团圆的\'节日里也算是表达商家对顾客的一份祝福，虽说不可能让顾客有太大的感动至少会对美容院增加一份小感动。

2、中秋节送什么礼品都不如送月饼所以说月饼礼合是一定要送的。但记的在购买礼盒前先制作一些可以贴在盒子外面的不干胶贴，设计的喜庆一点不要太大，贴在角上，上面写上您店对顾客祝服的话和你让的logo。即使客人不吃送给朋友或亲人也可以让更多的人对你的店有好的口碑。

3、第三条为什么要送晒后修复的疗程，因为大部分人会选择出去玩那回来后肯定会被晒黑，这时您提前赠送给她一套疗程客人回来后正好可以做这样多么贴心啊。

国庆美容院活动实用方案篇四

一、美容院国庆促销活动方案主题：“缤纷国庆，惊喜优惠抢先送”

二、美容院国庆促销活动日期：9月30日——10月8日

三、美容院国庆促销活动方案目的：

1、改善并提升美容院形象，增加知名度。

2、拓展商圈，开发更多的客源。

3、稳定客源，提高顾客忠诚度。

4、刺激营业额，提升顾客人均消费额度。

四、美容院国庆促销活动方案内容

1、免费送大礼：在活动期间，每天前6名顾客，送价值288元的美容项目免费体验一次，附加赠送一些小礼品;此外每天前10名顾客，888办vip卡一张，可终身享受会员服务，另外还送价值488元的美容护肤产品一套，机会不容错过哦!

2、豪华spa双人套餐：十一长假，相信很多情侣们都打算去哪个景点旅游或者回家过节去，但是还是会有一小部分情侣会留下来，这时美容院不妨专门为这些情侣打造一个豪华的spa双人享受，让他们花实惠的价格享受同等的待遇。

3、“1+1”联合促销：十一长假带动了各大商场、电影院的.消费，同时不少有经营头脑的商家会联合一些商场或者电影院搞联合促销，所以在此，美容院也可以在十一期间联合一些影院，推出在美容院消费满388元，即可获得最新电影门票一张;同时，还可以联合一些知名的服装店，推出在服装店消费满500元，即可获得在美容院享受一次288元的护理。

五、美容院国庆促销活动方案注意事项

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;

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;

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。

国庆美容院活动实用方案篇五

活动目的：

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提升\_\_\_\_美容院在该地区的著名度

活动要求：预备5000元\_\_\_\_货品作活动用(公司送出10套亵服)

活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加，国庆节发廊活动方案。

二、会议流程：(18：30——21：00)

1)主持人公布晚会开始

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20\_\_年对\_\_\_\_美容院给予的最大支持、消费最高的

忠实朋友\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 特奖大礼一份\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

b 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)

6)亵服秀

7)\_\_\_\_协会会长隆重推荐\_\_\_\_产品

8)\_\_\_\_美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者，

即可送亵服优先享有)

a 找托下定金 b 美容师游说顾客促成

9)公布促销时间，欢迎到\_\_\_\_美容院咨询

10)表演舞蹈，公布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

1、正确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17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、糕点及奖品的预备

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