

妇女节美容院活动 美容院妇女节活动方案 (大全6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

妇女节美容院活动篇一

要想做好一次促销活动，必须做好促销计划。作为女性的“三八”妇女节，是美容院一年内必须要抓的四大节日促销活动(三八妇女节、五一劳动节、十一国庆节、元旦春节)的“第一战”，对全年的销售有着至关重要的意义。

一、促销主题的确定

每一次促销活动都应该有一个确定的主题，根据这个主题再去组织相关活动细则。三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确定上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女性爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

二、促销内容

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

抽奖促销

案例1 ____美容院：让您美丽，让您的男人心动

案例内容：

在1个月左右的时间内，在__美容院消费满280元即可赢得各类奖品。要想赢得各类奖品，此中有上计，更有上上计，就看你有没有弃小博大的妙计：

上计：凭消费凭证赠高档美白润肤露1支；

上上计：弃小博大，放弃赠品，参加美容院举办的刮卡抽奖活动，给男人心动的惊喜，才是上上计。

奖品分设有[dvd]电动剃须刀、袖珍收音机及照相机等。

案例点评：

1、这是“赠品”与“抽奖”两者选一的模式，让消费者在“上计”与“上上计”中做出选择，这种心理暗示的手法，有可能使消费者产生当然应该参加抽奖的潜意识。

2、整个活动设计充满刺激性、挑战性。

3、这种“赠品”与“刮卡”二进一的做法，必须在确定能得到化妆品公司与赠品生产厂家的完全支持与协助的条件才能开展，有可能“dvd”有相应的品牌专卖店，能为这类活动的开展提供条件，而许多日用消费品受制于售点的实际情况，未必适用此种活动方法。

案例2 __国际产品：三八节日—“专为女性预备的双重厚礼”

时间：3月8日-3月15日。

活动内容：在活动期内，凡在__国际购买500元产品的消费者将有机会获得以下礼品：

- 1) 手机1台，市值人民币1500元左右(限1个名额)；
- 2) 手机充值卡1张，市值人民币每张100元(限5个名额)；
- 3) 秀之颜防晒霜一支，市值人民币68元(限54个名额)。

操作细则：

- 2) 在消费者购买满500元产品时，将顾客的手机号码填写在抽奖卷上投入抽奖箱内；并赠送消费者一张记分卡作为抽奖凭证。(记分卡可后期消费积分抽奖)
- 4) 在国家公证处的监督下，抽出中奖的卡号；
- 5) 中奖的奖品，将根据顾客抽取的奖品编号获取，若抽取自己的手机号的消费者都可获得__防晒霜一支。

活动重点提示

- 1、顾客消费满500元以上方可获得记分卡一张，凭记分卡参加抽奖。
- 2、参见抽奖的顾客必须填写自己的手机号码作为抽奖的奖卷号码。
- 3、记分卡使用详见积分看使用细则。
- 4、手机的出厂条形码作为一等奖品编号，充值卡号为二等奖编号，顾客手机号为三等奖编号。
- 5、抽奖活动必须累计在活动最后一天统一抽取，即3月15日，在店面门口举行，配有主持人、音响设备等。
- 6、在活动期间散发大量的宣传单页、广告投放；店内外布置制造活动氛围，喜迎消费者参加。

7、抽奖必须累计60个消费者开奖。若在活动时间内没有累计到60个消费者的店面可延长活动时间。

激励促销

活动时间：3月1—15号

活动对象：女性

活动结构：寻找美丽—美丽女人—我的美容院

活动方式：在统一主题下，分期进行，逐一完成。

一阶段：1号—7号，寻找美丽，报名参加美丽女性评选。

二阶段：8号，“妆点美丽人生”大型文艺演出。

三阶段：9号—14号，美丽女人访谈录。

四阶段：15号，__诚信美容评选。

具体操作：

活动一：美需要行动，美需要见证。

报名参加美丽女性评选。

1、要求：形象好气质佳，同时，家庭生活美满，学业或事业有成就的女性。

2、方式：通过报社印发的报名表填写寄往报社活动小组，附带自己的照片和相关资料(如事业发展成就)。

3、奖品：分一、二、三等奖，反参加的都有一份精美的纪念品。奖品另外设置。同时进行美容知识宣传。

活动二：8号，美丽女性评选暨“妆点美丽人生”大型文艺演出。

节目类型：现场化妆展示，彩装走秀，专家评选，歌舞等文艺表演，知识竞赛与产品宣传，男女对话，观众有奖问答，互动游戏。

活动三：9号—14号，美丽女人访谈录，专栏“我的美容院”诚信美容院问卷调查。报社对被评选出的美丽女人进行专访，并一一作为女性栏目的焦点人物进行报道，让女性真正的懂得什么是美丽，美丽女性所具备的特有气质。

活动四：15号，__美容评选结果揭晓暨礼品大派送，会员加盟计划。

节目类型：展示美容从业人员风采，美容技巧展现，礼品大派送，现场推出会员制，形象宣传，服务措施公开亮出，是一次真正的直面消费者的宣传方式，提升品牌亲和力。

其他促销形式：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加__元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

有奖问答。提的问题都与化妆和保养有关，主要目的是让女性同胞关爱自己，让男士了解如何为身边的女性服务，为她们着想。

妇女节美容院活动篇二

三八妇女节是女性节日，而女性在社会上的角色有很多种，例如：母亲、妻子等，借助节日特色，围绕女性参考活动主题。

3月8日

仅此一天的超强度让利，美容院产品、项目及服务大幅度优惠促销，与更多客户建立起有效联系。同时借助此次节日促销活动达到推广自身美容院品牌的目的，为日后积累人气。

1、活动宣传，需提前半个月左右制作好活动宣传单页与海报，在小区周边人口聚集比较多的地方发放宣传单，同时可以通过互联网进行造势；对于美容院老客户，可以通过邀约短信告知客户美容院将举办三八促销活动。

2、美容院有必要对员工进行促销活动培训，了解活动重点、统一活动话术，模拟活动当日一对一客户服务，避免活动当日出错。

3、美容院店面布置，举办一场促销活动，必然少不了精心布置。布置现场要围绕促销活动主题，利用与女性息息相关的元素，为现场制造出节日的氛围。

4、制定优惠政策，部分火爆产品、火爆项目限时限量最低达到x折；多人同行可享受最低x折优惠，并对新客户赠送超值大礼包；第38位(或者38倍数)进店客户赠送女神节大礼包。

5、准备所需奖品、与赠送礼包，可以选择一些生活中比较实用的物品，或者赠送美容院产品、项目。

1、活动当日进店客户一定非常多，美容院要提前进行好人员分工，迎宾、接待、现场销售、一对一服务等等，以免活动当日出现手忙脚乱的情形。

2、现场销售要注意适当推销，不要过度，以免让客户造成反感，影响活动目的。

妇女节美容院活动篇三

喜迎“三八”，打造“17”浪漫

：2019年3月5日-8日

1、减肥项目：整整一个冬季，不仅缺少锻炼，而且大鱼大肉在过年时吃得过多。脂肪也悄悄的堆积在体内，所以减肥项目最适合这个时候推出了。让消费者们能够找到迅速减肥了好的方案。只要活动期间在普丽缇莎美容院加盟连锁店内，消费五百块就能够享受到做一百个项目。将店内手臂、臀部、腰部、腹部、大腿、小腿等多处位置组合成一个整体。消费者全身进行多处的瘦身按摩，让消费者感受到美容院的诚意。

2、开办年卡：活动期间为了吸引消费者，特此推出年卡消费。只要在美容院内办置半年卡，就能够获得由普丽缇莎提供的1000元产品。如果在半年卡的基础上再加500元，就能够享受全年卡的优惠，其优惠是半年卡一半的优惠。第三重年卡优惠政策，如果半年卡的基础上加1000元，不仅可以享受到年卡的优惠，还能够享受到手部护理10次、卵巢护理10次、头皮护理10次，价值800元的产品。

想要在妇女节活动期间出其不意。特价优惠政策一定要做的出彩。所以这次特价优惠活动，主要针对的人群是男性。只有男性在店内消费，才能够为自己的女友或者妻子到对折甚至更低的折扣优惠政策。

夫妇套餐：在活动期间，只要男性带着自己的女友或妻子到美容院任意消费，不论消费金额，就能够让妻子享受到五折，甚至一折的优惠政策。并且，如果丈夫或者男友买单，还能够享受产品三折的优惠。

只要在活动当天全价购面膜套盒一套(柔肤水+水凝+精华素)，

就能够享受半价购眼部特护一套(眼霜+眼部赋活+水份眼膜)同时还能够三折享受购春夏季养膜一套572元(滋养保湿+赋活美容+再生素)一份。

三八节日的美容院促销，自然需要集中在女性身上。在主题的确上，可以用一些比较打动人心的温馨的文字，抓住女爱美的心理，吸引她们的目光。

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一促销主题，利用情感共鸣来完成促销。

各个美容院的促销形式和促销内容都大同小异：打折、买赠、免费体验等，美容院要利用这些促销形式体现出新味来。

凡于活动期间购物的女性，凭购物小票(不限金额)可获得xx美容院美容卡一张(面值50元)

凡3.8妇女节当日凭单张138元购物小票的女性顾客可参加大转盘一次(没有转盘的改为抽奖活动)，将获赠相应的三八节礼品，奖品多多，幸运多多，一票限转一次，金额不做累计。

男士到“三八”相关专柜购物或购买指定商品可享受特别优惠或赠送特别礼品。

3月8日妇女节购物的会员，享受会员双积分。

三、活动宣传

- 1、美容院门口等明显处设立pop活动须知。
- 2、派店员工去附近人流量多的地方发宣传单。
- 3、店门前悬挂条幅。

4、拟定好吸引人的广告语，如以下：三八妇女节，美容院与您共舞女人情美体塑身窈窕动人，女人知性风采焕然趁早下“斑”，不要“痘”留为您缔造美丽神话，点燃您的靓丽丰采三八妇女节，减肥体验卡等你来拿女人“善”待自己，才会有美丽容“颜”

活动主题：三月做幸福女人

活动时间：三月八日——三月十五日

活动目的：诱导刺激新老顾客的消费，提升中小型美容院加盟店的销售额；营造温馨喜庆的节日氛围，打造美容院良好形象；趁着女性重要节日，推出新产品和项目，吸引不同层次的顾客群体；中大型美容院加盟店促销活动，可以宣传和推广美容院品牌，提升美容院的知名度。

活动背景：三月份，万物复苏，大地回春。经过了寒假的洗礼，被压抑的消费欲望，在春节过后，重新的高涨起来。特别是过年期间，很多女性朋友作息紊乱，熬夜、暴饮暴食、嗜酒让皮肤状况不容乐观。而开年上班后，爱美的女性急着去美容院、养生会所做护理，补救下黑眼圈、痘痘和暗黄的肌肤。所以三月份是开发新客源，提升美容院销售额的好季节哦！各大中小型美容院加盟店，一定要把握良机，一战到底！

活动内容：

1、“做精致美丽小女人”——在三月八日当天，凡是到店消费的顾客，都可以八折的超低优惠。另外消费满二百元的顾客，可以获得美容院免费赠送的肌肤美白护理套盒，而消费满伍佰元的顾客，可以获得免费的一次脸部护理机会。

2、“xx美容院关注女性健康”——在三月八号活动当天，美容院可以去社区、商场和写字楼派发关于美容护肤的宣传册子，

上面标明美容院正在热销的产品项目。另外，还可以邀请专业讲师，开设美容健康的讲座，让新老顾客齐聚一起，学习美容护肤与健康保养的知识。

3、“女人懂得爱护自己”——凡是在三月八号到本店的顾客，都可以领取节日礼品一份，另外在美容院购买任何一款美容产品，都可以享受低折扣的优惠。

中小型美容院加盟店三八活动短信：

1、三八幸福女人style!xx美容院特推出各项优惠活动，会员持卡就能够领取丰厚礼品哦，详情请到店咨询!

2、因为有你，世界如此美丽!xx美容院祝您三八节日快乐，幸福美满!

3、迎三八妇女节!凡是到xx美容院消费的朋友，均可享受八折超低优惠，咨询电话xxxx□

活动时间：2019年3月7日~3月8日

活动主题：让普天下女性更年轻美丽

活动内容：

又是一年的三八妇女节，在这个属于女性的节日里，我们就应该让女性好好的休息一下，妩媚一下，奢侈一下。女人就应该对自己稍微好一点，浪不浪漫、有没有情调全是由自己决定的。美容院加盟店却能成为让女性妩媚、浪漫最好的支持。

1、尽情享受女人的节假日。有一则广告中说得好，女性是一天皇后，一辈子的灰姑娘。在女性节假日期间，凡是到美容院购买任意一项美容院项目，均可赠送一次全身护理项目。

普丽缇莎希望，普天之下的女性一辈子都能健康、美丽。

2、打造魅力女性。这是女人的节日，随着春日的阳光慢慢温暖起来，女性也开始绽开自己的美丽。所以在三八节假日期间，凡是在美容院中消费超过1500元的顾客，均可获赠美容院经络瘦身美容项目。让女性魅力不仅仅只体现在脸上，婀娜的身材也是让男性倾倒。

3、一代天骄。虽然很多人都说女性是一天的皇后，一辈子的操劳。所以我们要让女性感受到，只要到我们美容院加盟店中，就能感受到至尊般的服务。只要活动期间，在美容院购买年卡，不仅获得半价又会，而且还会赠送给顾客高档的套盒产品。

活动注意：

1、三月份基本上都是新店开业的日子，而且新年也刚过，活动期间店内的活动气氛是一个不可或缺的注意事项。美容院需要布置得更加喜庆，前台上摆放一些小礼品，赠送给到店的消费者们。凡是导电的女性均可获得一些小礼品，也是对新老顾客新年来的一点小小心意。

2、活动需要有好的宣传，活动开始之前最好提前一个礼拜通知好自己的顾客，街边宣传海报也是必须要有的，所以海报设计要精细，更好的吸引消费者。又因为离美容院元宵节促销活动比较近，不妨在元宵节活动时，做一个妇女节活动预告。

1托客卡：凡是进店消费的顾客再加38元即可获得一张问候卡送给爱人或是朋友，也可以自己做(卡上有三次项目包括经络瘦身在内可任选)

话术：姐姐或哥哥你好！告诉你个好消息！这不是三八节快到了吗！公司为了感谢您一直以来对我们的支持特推出问候卡，

卡上有三次项目可以任选!三次项目才38元!我们平时的体验价都是98到一百多的!!(如果是男士顾客可以告诉他自已不做的可以送给老婆或是女性朋友)

美容师：没有关系!你今天没有时间可以改天来做!因为卡是限量的!公司只推出300张卡!我们这么多家店!经理好不容易才争取到40多张过来!等一下就给你拿一张!我是xxx你改天过来可以找我!或者你什么时候有时间我给你打电话!

话术：姐你好!我是尚姿的美容师xxx!告诉你个好消息!三八节到了!公司给您准备了礼物哦!在三月七号到九号到店都可以领取!过了这三天就没有了!

顾客：什么礼物?

美容师：姐你来了就知道了!肯定有惊喜!一定要过来哦!要不就没有了!

3 针对能坚持到店的顾客设几个特价产品或套盒待定(同样也送一次200元以下的项目):

准备工具:

1、横幅——2条

3月8日，向天下伟大的女性致敬

38元可体验价值980元仪美减肥完美体验疗程

2、展架—x展架或易拉宝\海报

3、店内氛围布置——

另：圆形贴标——欢度三月女人天

4、卡——38元活动拓客卡

名片大小，2盒足够。或者小的现金券形式，方便携带，设计精美。

推广：

1、短信平台——短信通知，女人月的促销活动

先减肥后收费！不減不收一分钱！欢度女人节，每天前38名电话预约可38元享受980元明星减肥疗程！仪美专业减肥xx店，电话：

2、外出宣传销售——员工分队分组pk[]激发最大战斗力。

一定是奖惩都有，奖励及时，惩罚有度！

3、老顾客——转介绍

卖给老顾客，老顾客可以送给朋友。

3、异业联盟——邀约去单位

提前铺垫，可联系店内熟悉客人，老板的关系网络，提前联系该单位的人，约定时间去其单位介绍此卡，现场成交。

4、网络团购——

网络团购效果好不好，上了再说，不上不知道，多少也是新顾客。

妇女节美容院活动篇四

三八妇女节正是美容院向女性消费者促销的最好时机，同时

本院年初推出新产品，正好借此机会可以向新老朋友推荐出去，让新产品更好的进入市场。

促进销量；推广新产品。

对女人好一点

三八妇女节是女性节日，女性在社会的角色有很多种，母亲，妻子，儿媳等，借助节日文化特点，进一步向消费者渲染要对女人好一点这一，利用情感共鸣来完成促销。

活动一：折扣（针对老客户）

凡是在美容院三八节促销期间，老客户凭借会员卡，所有消费可以打八折。

活动二：赠送

凡是在促销期间在本店消费达到138元以上，再加3.8元，即可获得本院最新系列产品任意一款。

凡是在促销期间在本店消费达到138元以上，再加3.8元，即可获得美容院健身月卡一张。

活动三：

促销期间，凡是陪伴妻子、女朋友到本店消费的男士，均可获得一张问候卡送给恋人，同时再加3.8元即可获得女性美容套装和会员卡一张。

DM单，展板，宣传条幅

2、会员电话通知。

3、电台、网络做好宣传。

妇女节美容院活动篇五

美容院做促销活动除了常见的打折促销之外，要想吸引到高端优质的客源，最重要的还是要定期举办一些大型的活动会议。而在3月8日妇女节到来之际，大型的美容院会所可以趁机举行一个美容文化节之类的活动，一方面可以提高美容院的形象，另一方面还能促销业绩提升。下面和小编一起借鉴一下吧。

- 1、引进高端客源
- 2、全面推广美容院项目
- 3、消化美容院库存，直接提升销售业绩
- 4、提升美容院在当地的知名度并打击竞争对手。

会议名称：喜迎女人节 美容文化节

会议时间□ 20xx年3月8日

- 1、产品、技术、项目、优惠展示说明
- 2、开放休闲的西式冷餐酒会
- 3、滚动循环展示同步于循环接待
- 4、技术演示，品牌推广，幸运抽奖，现场订单

1、最新的终端模式

2、整合所有资源、礼品、奖品、现场的氛围，人员、规模，结合外联资源

3、全天时段

4、一对一的客户服务

5、解决客户时间问题

6、解决客户接受度

7、第一优势

8、直接提升销售业绩

1、邀约培训：培训—会前培训—会中培训—会后培训

2、邀约—发邀请函

3、场地选择，物料准备

4、前期宣传：店内、店外□dm

5、外联联系服装—影楼—珠宝—通信—银行

1、会前宣传：会前4天邀约短信，发放邀请函，悬挂横幅

3、会场布置物料：礼品、饮料、酒水、收款pos机、收据、笔、工作人员服装

4、人员培训、会前邀约 5、现场销售方案制定

6、确定外联方向，各品牌代理商沟通并获得代理商人员支持

7、会议流程，会前工作进度表，合同，美容院问卷调查表格

功能划分

- 1、主持人对各个品牌进行背景声播报宣传
- 2、对现场优惠政策进行煽动性宣传广告
- 3、对现场订单顾客进行抽奖仪式
- 4、整理统计优秀团队和优秀个人

妇女节美容院活动篇六

确定活动主题，三八妇女节是女性节日，而女性在社会上的角色有很多种，例如：母亲、妻子等，借助节日特色，围绕女性参考活动主题。

3月8日

仅此一天的超强度让利，美容院产品、项目及服务大幅度优惠促销，与更多客户建立起有效联系。同时借助此次节日促销活动达到推广自身美容院品牌的目的，为日后积累人气。

- 1、活动宣传，需提前半个月左右制作好活动宣传单页与海报，在小区周边人口聚集比较多的地方发放宣传单，同时可以通过互联网进行造势；对于美容院老客户，可以通过邀约短信告知客户美容院将举办三八促销活动。
- 2、美容院有必要对员工进行促销活动培训，了解活动重点、统一活动话术，模拟活动当日一对一客户服务，避免活动当日出错。
- 3、美容院店面布置，举办一场促销活动，必然少不了精心布置。布置现场要围绕促销活动主题，利用与女性息息相关的元素，为现场制造出节日的氛围。
- 4、制定优惠政策，部分火爆产品、火爆项目限时限量最低达

到x折;多人同行可享受最低x折优惠，并对新客户赠送超值大礼包;第38位(或者38倍数)进店客户赠送女神节大礼包。

5、准备所需奖品、与赠送礼包，可以选择一些生活中比较实用的物品，或者赠送美容院产品、项目。

1、活动当日进店客户一定非常多，美容院要提前进行好人员分工，迎宾、接待、现场销售、一对一服务等等，以免活动当日出现手忙脚乱的情形。

2、现场销售要注意适当推销，不要过度，以免让客户造成反感，影响活动目的。