

圣诞节美容活动方案策划 美容院圣诞节 活动方案(精选8篇)

调研方案的制定还需要充分考虑研究的伦理和法律要求，确保调研过程的合法性和安全性。以下是一些活动策划成功的案例，可以帮助大家了解不同行业和领域的策划实践。

圣诞节美容活动方案策划篇一

时尚芭芭特集合多年的美容美发店经验，美容院美发店经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位正确、主题鲜明、形式创新、文化氛围的促销原则，特策划此方案以供美容院美发店参考。

圣诞（元旦）欢乐行，现金礼品大放送

- 1、利用竞品换购优惠拓展新客源；
- 2、提升顾客消费金额（客单价），促进美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

12月23日—1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

3、抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在×元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会，（即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。）

5、送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头

发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

1、美容院美发店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；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用《收银软件》给顾客建立好档案。

这种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在圣诞树上，把节日的气氛推向高潮。多元化的活动，陪顾客一同共度过佳节，你说好不好。

圣诞节美容活动方案策划篇二

活动目的：

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

活动时间：

12月20日-12月30日。

活动形式：

购物送礼，产品特惠。

活动内容：

1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

备注事项：

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；

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。

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

圣诞节美容活动方案策划篇三

圣诞节起源于西方，是基督的一个非常重要的节日。在每年的12月25日，主要是为了庆祝耶稣基督的诞生。圣诞节传入中国之后，受到了国人的普遍欢迎，也因此，逐渐演变为一种在中国普遍流行的节日。

各大商家纷纷抓住商机，用各种各样的活动来吸引消费者。美容院也可以将这一机会好好地加以利用。

欢乐圣诞节，美丽大放送！

12月22日——12月26日

- 1、凡进店顾客，一律享受免费抽奖机会，并可免费办理美容院会员卡一张。
- 2、在店内举办24元加1元换购活动，可享受基础的脸部护理，并获得面膜等小物品的换购机会。
- 3、活动期间，针对老顾客可一律凭会员卡享受五折优惠，每一位老顾客转介绍一位顾客可享受三次身体护理的机会。
- 4、活动期间，凡消费超过250元，可获得大礼包抽奖机会一次，奖品设置有各项护理等。
- 5、消费超过2500元，可积累消费积分500分，积分按照相关比例可兑换产品。

为了让活动更加有氛围，美容院要提前进行宣传，让顾客了解美容院的活动。并将美容院内进行装扮，让圣诞节的气氛从内部点燃。美容院的管理者要分清美容院内每一位员工的职责，让每一位员工知道自己的任务。要做好仓库的库存，避免发生存货不足的现象。美容师要将人员安排到位，让每一位顾客都享受到专业的优质服务。

要知道，一次促销活动的效益往往是长久的。美容院要做好活动后的销售跟进工作，不能让消费者产生巨大的落差感，这对美容院的长期发展来说是非常关键的。要根据顾客的情况，估摸二次销售的可能性，发展美容院的`老顾客。

圣诞节美容活动方案策划篇四

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

：购物送礼，产品特惠

1、回报贵宾顾客 豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

- 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；
- 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。

圣诞节美容活动方案策划篇五

浪漫圣诞，惊喜回馈！

20xx年12月15日——12月30日

- 1、提高消费金额，增加美容院营销业绩；
- 2、加强与顾客之间的联系，巩固客户的忠诚度；
- 3、打响品牌知名度，宣传企业文化。

促销活动一：完美圣诞节，大餐吃到饱！

圣诞节将至，最令人期待的不仅仅可以好好享受一下，同时还可以让你吃上一顿美味可口的圣诞大餐，法式、中式、日式……任你挑选，那如何可以获得吃大餐的特权呢？请记住在美容院圣诞节活动期间，凡是当天消费满5000元以上的顾客均可获得吃大餐的特权，名额有限，仅进店消费前十名的。

也有你已经被美容院千遍一律的促销活动不敢兴趣了，那就

来体验一下“圣诞大餐”吧！

促销活动二：圣诞双人游，浪漫不断！

每年的圣诞节，不论是商场还是美容院、旅行社都会推出情侣优惠活动，一些旅行社还专门为情侣们制定圣诞节旅游路线，不仅拉动顾客消费，还能带动圣诞节的气氛。所以美容院想要在20xx圣诞节策划不一样的促销活动，不妨考虑和一些旅行社联合促销。

在活动期间，新顾客凭未消费完毕的其它美容院护理卡在本美容院开卡，并且消费达到1000金额的话，就可以和另一半享受美容院推出的圣诞节双人游活动。而已经是美容院的老顾客，只要您在圣诞节当天消费满800元也可获得双人游机会。

促销活动三：幸运大转盘，圣诞赚不停！

圣诞节活动期间，凡在美容院消费金额满388元的顾客均可获得“幸运大转盘”的一次机会，该转盘里划分不同区域：50元、60元、70元、80元、90元、100元。由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金，永不落空，让你圣诞夜赚不停！

1、在活动前期，美容院店长需分配好每位员工的工作任务，为她们打气加油，提高她们的奋斗志气。

2、在活动期间，美容师必须认真对待进店的每位顾客，不要给顾客留下一个不好的印象。

3、在活动结束后，记得整理一份这次促销活动的总结，方便认清还有哪些不足的地方。

圣诞节美容活动方案策划篇六

欢度圣诞献美容大餐

20xx年12月20日至12月26日

1、限时一元秒杀区。凡是进店消费的顾客，在美容院特定的时间里参加圣诞秒杀活动。这段时间内，所有的顾客只需要一元，就能够参加抽奖。活动的奖品有产品试用装、体验券、纪念品以及会员卡等，目的是为了汇聚人气，炒热美容院的气氛。

2、活动抽奖。凡是在活动期间中在美容院中消费达到68元，就能够获得一张抽奖券。消费者每满68元就能够获得一张抽奖券，满136元送两张，以此类推。多买多送。特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季家庭护理消费券；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3、圣诞惊喜。凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，有机会凭借号码牌赢取美容院提供的惊喜大奖。而进店消费的前100名顾客，都能够获得美容院内免费提供的圣诞礼品。礼品共只有100份，先到先得，送完即止。

1、渲染氛围。在西方圣诞节是一个盛大的节日，其重要性好比我们国家的春节一样。圣诞节有很多标志性的物件，比如说圣诞帽、圣诞树以及圣诞老人等。为了营造节日的气氛，大型的美容院可以在大门外放置较为高大的圣诞树，或者圣诞老人。对于小型的美容院，就室内添置小型的圣诞树即可。所有的员工在活动期间换圣诞装，佩戴圣诞帽。门口、门窗上做好圣诞喷绘，同时在美容院内划分出圣诞礼品的区域，搭配各种彩灯等装饰，以此来渲染节日的气氛，刺激顾客的消费。

2、活动宣传。在美容院的各个服务平台中，提前一周进行活动促销的方案发布。制作相关的海报、宣传单以及横幅。醒目的想大众展示这次活动。如果人员充足的情况下，比如说美容院生意较清淡的时候，可以安排员工去周边人流量较大街道去发宣传单和优惠券。

3、活动备注。在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的'前台登记，将顾客的资料详细记载好。

圣诞节美容活动方案策划篇七

活动时间：

活动内容：

1、一元秒杀区

活动期间，凡是进本店消费的顾客，皆可获得参与秒杀活动，期间内所有顾客仅需1元即可参与抽奖。活动奖品有体验卷、产品试用装、会员卡、纪念品等等，其目的旨在汇聚人气，将美容院的氛围炒的更加火爆。

2、活动抽奖

凡是在活动期间内，顾客在美容院内消费金额达到68元，即可领取一张抽奖券。消费者每满68元便可获得抽奖卷一张，满136元则赠送两张，以此类推，多买多送。抽奖奖励为特定奖一名，奖品为港澳双人游一份；一等奖两名，美容院内冬季护理消费卷；二等奖四名，美容院特色产品一套；安慰奖50名，带有美容院logo的纪念品一份。

3、惊喜不断

凡是在圣诞节当天进店消费的顾客，即有机会凭手机号赢取美容院提供的惊喜大奖。进店消费的前100名顾客，都可以免费获得美容院提供的圣诞礼品，礼品数量共100份，先到先得，送完即止。

注意事项：

1、渲染氛围

在西方，圣诞节是一个非常盛大的节日，其重要程度相当于中国的传统春节。在圣诞节期间，圣诞帽和圣诞树以及圣诞老人都是标志性的节日吉祥物，为了营造节日的美好气氛，大型的美容会所可以在大门外放置较大的圣诞树，或者圣诞老人；小型美容院可以在室内添置小型的圣诞树即可。所有的店员在活动期间都要换上圣诞装，佩戴圣诞帽。在店门口和窗户上要提前做好圣诞喷绘，同时要在美容院内划分出圣诞礼品的区域，并对各种装饰彩灯等进行搭配，以此来烘托节日气氛，刺激顾客消费。

2、活动宣传

在美容院加盟店的各大线上服务推广平台中（例如微信订阅号、qq订阅号、团购平台），提前一周发布活动促销的方案，相关的横幅、活动海报和宣传单都要提前制作好，给群众展现出一副醒目的画面。若人手充足，可安排店员到周边人流量密集的区域派发传单和优惠券进行宣传。

3、活动备注

在本次活动的优惠券印上一些节日祝福、活动最终解释权以及裁定权归本美容院所有。并且做好进店的前台登记，将顾客的资料详细记载好。在此次活动的优惠券上要印上节日祝福、活动最终解释权、裁定权归本店所有等，并且要做好顾客进店的前台登记，将顾客的资料详细登记归档。

圣诞节美容活动方案策划篇八

1、平安夜，赠您“平安果”

亲爱的顾客朋友：

圣诞节到了！本院院长携全体员工，愿您圣诞节平安健康。

在圣诞节期间，本院特举办“平安夜感谢您对本院多年来的大力支持，并祝，送平安果”活动。即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

（圣诞节平安夜是一个很亲情的夜晚，同时也是改善美容院形象的好时机。借此机会，美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！）

2、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进xx美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠（根据自己的店面情况而定）。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

——具体操作——

活动时间□xx年12月x日-x日（写明活动时间，建议最好把时间定在圣诞节的前一周或前三天，以及活动截止时间定为圣诞节当日）

地点□xxx（详细写明美容院的地址）

圣诞背景音乐：《雪绒花》、《铃儿响叮当》、《平安夜》等。

圣诞节活动道具：

美容院要摆设与圣诞节主题相关的饰品，如圣诞树(一棵或多棵)、圣诞彩灯多串、主题横幅几条、彩带、礼品包装袜子、圣诞帽、彩色小气球、活动宣传单、小蝴蝶结等等。另外，要准备圣诞老人的服装一套，活动当日安排人员假扮圣诞老人派发礼品，全体美容院员工都要在活动期间佩带圣诞帽子，营造圣诞气氛。

圣诞节活动宣传：

- 1、提前宣传，限时限量促销一定要把活动的宣传海报提前散发，对时间进行严格规定，同时限时限量，人们需要进行排队等候换购，自然显得人气极旺，也会产生从众或跟风效应，引起抢购，活动效果可想而知。
- 2、加强促销员培训，筛选有质量客户。对促销人员严格培训，让她们在活动期间要关注到店顾客，要千方百计把顾客变成美容院的会员。
- 3、说服顾客成为会员，便于以后继续换购。一定要让顾客觉得促销人员介绍的产品很好。
- 4、尽一切努力让顾客留下联系方式。尽量留手机号码，微信号、便于发短信。建立公众平台，做活动时，群发微信信息通知顾客参加，效果极佳。