# 最新美容院促销活动策划书(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-08

*最新美容院促销活动策划书(推荐)一第一条：合同总则1、甲乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，乙方所属员工不是甲方的员工，甲方对其劳动关系及行为不承担任何责任。2、自甲方开始向乙方供货起，乙...*

**最新美容院促销活动策划书(推荐)一**

第一条：合同总则

1、甲乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，乙方所属员工不是甲方的员工，甲方对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、自甲方开始向乙方供货起，乙方即取得本协议约定的加盟经营资格，乙方无需交纳加盟费。

3、乙方自觉维护甲方利益，服从甲方的规划和管理，切实做好针对顾客群的服务，业务上接受甲方的督察和指导。

4、此代理协议受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：加盟经营范围、期限、经营地址的确定

1、乙方服务对象是本美容院的消费人群，不得擅自在互联网上销售甲方提供的产品。

2、乙方加盟经营期限：自年月日至年月日止美容院加盟协议书美容院加盟协议书。

3、乙方的经营地址是：省市（县）区（镇）

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括：

a、品牌字号形象标识；b、品牌形象代言人；c、营运和促销方案；d、形象识别cis系统；

e、企业文化和荣誉；f、统一的广告资源和广告效应；g、营运手册和教育培训系统；

以上经营技术资产乙方只能分享使用，不能转给他人使用和用作其他用途。

第四条：甲方的权利和义务

1、负责中国国内市场开发，推广及品牌形象宣传；

2、为乙方免费提供相关经营技术资产；

3、负责制定产品的销售政策、促销政策和新产品的开发与供应；

4、为乙方免费提供相关技术和消费技巧培训，以促进乙方的销售和服务工作的展开；

5、甲方有权对乙方的销售情况进行监督和检查，可随时对其商品价格及销量等情况进行检查；

6、为提升品牌形象和乙方效益，甲方应进行不定期广告宣传；

7、在合同期内，乙方有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同，并取消乙方加盟资格。

（1）乙方仿冒、滥用甲方注册的商标，损坏甲方形象；

（2）乙方自行销售非甲方所提供的商品甚至假冒伪劣商品而影响甲方声誉；

（3）乙方在销售时出现价格混乱，经甲方明确要求稳定后仍不能有效控制的

出现以上情形甲方解除本合同或乙方单方自行解除本合同时，乙方所剩余货物甲方不负责退货。

第五条：乙方的权利和义务

1、享有甲方提供培训的权利乙方签订加盟协议后，甲方须对乙方的人员进行系统的培训，使其有能力全面了解甲方产品，从而对顾客进行高品质服务；

2、商品配送权乙方有权要求甲方按市场需要及时、快速、准确进行商品配送，无特殊情形乙方款到两个工作日内发货。

3、乙方确认甲方提供的资质技术转让，享有甲方拥有的经营技术资产使用权。

4、乙方必须向甲方提供营业执照复印件，证明其合法经营身份。

第六条：进货及调换货

1、甲方按照全国统一价格向乙方提供商品，享受统一零售价的折。

2、乙方可委托甲方代办快递（发货地点均在甲方所在地），运费自理，乙方货款汇入甲方指定账户后，甲方根据乙方进货清单予以发货（乙方收到货物三日内凭甲方发货清单进行验收并向甲方电话确认）

3、合同有效期内，乙方加盟期间的滞销产品（包装完好、无污染、无破损、不影响第二次销售的前提下），按约定可调换美容院加盟协议书合同范本。调换的具体方法为：1、自代加盟签订日起，加盟店首批进货自进货日起三个月内可自由调换，未调换则视为已销售；2、以后每个月所进货品，可在进货后的二个月调换，每次换货前需提供换货明细单，其运费由乙方自行承担。

4、乙方销售奖励：乙方年销售2万元甲方产品，甲方给予乙方总进货额的5%做为奖励，乙方销售额在3万元以上的，甲方给予乙方总进货额的10%做为奖励。此奖励以现金或实物形式每年年底由甲方返还乙方。

第七条：协议的违约责任和其他

1、乙方加盟店的地址及店主变更，乙方退店、终止合作、解除协议，须书面通报甲方。2、协议期满后，如乙方要求续约，应在协议期满前一个月向甲方提出续签申请，经双方协商同意，可延长合同有效期。

3、甲乙双方在执行本协议的过程中所发生的纠纷，应以友好协商的精神解决。在无法协商解决的情况下，任何一方可向本协议签约地人民法院提出诉讼。

4、本协议是约定甲乙双方权利与义务的唯一依据，一式两两份，双方各执一份为据，具有同等法律效力，复印无效。

5、乙方承诺本协议有效期内对甲方提供给乙方的技术、管理等商业资料进行保密。协议终止或解除时，乙方应将相关资料归还甲方。不得以任何形式留存或转让他人或单位。

6、本协议签约地：北京市。本协议经双方签字或盖章生效。

第八条：补充条款甲方：北京娇姿时尚美容美发有限公司乙方：

代表签字：代表签字：

地址：地址：

电话：电话：

签约时间：年月日签约时间：年月日

**最新美容院促销活动策划书(推荐)二**

1、严格执行上、下班签到打卡制度，着工装挂胸牌，并严格落实上下班具体时间。

2、工休按店内轮休制执行，临时事假须上班时间前请示店长或经理批准;请假须真实反映情况;请假一天以上须书面申请经理批准，超过批准期限视为旷工。

3、工作时间须束发，穿着工作服，整齐清洁，佩戴工作牌，淡妆，刘海不得长过眉毛，不能留长指甲，做护理时戴口罩，上班时间不能在手上佩戴首饰。

4、努力培养和提高专业接待素质，按规定礼仪礼貌用语，微笑、亲切接待顾客，主动问候顾客，接待厅内见到顾客须起立，主动为顾客开门。为客人换鞋、铺床，迎三送七，送客人出门不能少于三步。不能在上班时间把个人消极情绪带入店内，影响同事和顾客。

5、尊重顾客。虚心听取意见和建议，并按情况及时包馈给店长或经理，无论如何不准与顾客发生争吵。

6、美容师之间互相尊重、关心和照顾，礼貌用语，严禁在营业场院所内讲脏话，争吵、打闹、发脾气，摔物品等言行。

7、服务工作安排，工作积极主动，主动联系及预约顾客，工作不拈轻怕重，挑三俭四，自觉服务工作安排。不经店长或经理同意，不能随意调班，和擅自安排工作或休息。

8、不能在店内从事工作业务无关的事情。

9、给顾客作护理时，沟通顾客应轻声细语，美容师之间不允许相互开玩笑取乐，喧哗、议论事情。无论上、下班时间，均不能躺在美容床或伏在工作台上休息、睡觉(特殊情况须请示店长同意)。

10、自觉维护本店的形象、声誉，积极提供有利于本店发展的方式方法。不准在店内议论他人是非或与顾客议论本店内部是非。

11、节约用水用电，杜绝浪费行为。做护理不准偷工减料或铺张浪费。

12、严格执行卫生清洁制度。

13、上班时间手机调到震动状态，给顾客做护理时不准接私人电话，电话内容由他人代为转告或改时间打入，接听时间不准超过3分钟，顾客预约电话请他人代为登记。

14、每天早、晚班必须交接班，清点货品及营业款。

15、当班时间必须按规定填写各类报表。

16、不能利用上班时间从事个人护理，从事个人护理按有关规定现金结帐。美容师个人购买产品仅供本人使用，严禁利用职务之便损害本店的利益。

17、正规合理的使用美容仪器，爱护美容院设备，产品根据需要放入冰箱低温保存。

18、严格保密顾客资料。未经美容院店长(经理)同意，不准私自借用店内资料、物品，不准对外泄漏本店内技术、管理资料及具体经营数据。

19、美容院经理(店长)对属下美容师有绝对领导权和管理权，美容师必须服从管理安排。

20、工作时间不得打私人电话，不得吃零食、吸烟、渴酒、大声喧哗、追逐、打闹、私会顾客和家人。

21、生活中应注意个人卫生，尽量避免吃辛辣，蒜头等口气重的食物。

22、不得向顾客索要小费，或利用工作之便假公济私，谋取私利。

23、每周二上午10∶00～11∶00本店例会(11∶00前不预约客人)，全体员工须准时参加。

**最新美容院促销活动策划书(推荐)三**

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。

20xx年12月23日-20xx年1月6日

换购+抽奖+情感+送大头贴

1.打折：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美发店开卡，可获赠该护理卡所剩余次数的护理（注：不超过该卡一半的次数），同时享受正常开卡优惠政策；凭其它品牌护肤品空瓶（或包装盒）在美容院购买相应的产品，一个空瓶（或包装盒）可获九折优惠，二个空瓶（或包装盒）可获八五折优惠，三个空瓶（或包装盒）可获七八折优惠（注：总数不超过三个）。

2.送会员卡：活动期间，所在老顾客可获赠由美容院美发店赠予的“感恩金礼卡”一张（金额为1月1日至11月30日顾客在本店消费总额的5%～10%，限在活动期间使用），活动期间凭此卡面值金额在美容院美发店可抵扣相应消费金额。

3.抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在xx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。）

4.送贺卡：活动期间，顾客凡在美容院美发店消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠予精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张。

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，如果能采用《发型设计软件》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；

2、活动宣传可通过店门悬挂横幅（或xx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（发型师）相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏；

4、采用管理软件给顾客建立好档案。

**最新美容院促销活动策划书(推荐)四**

首先讲一个故事来让各位了解一下所谓的“概率营销”：

一天，有位赌球者接到一个短信，内容说：第一场足球联赛a队和b队比赛，a对会赢球;这位赌友看了短信后一笑了之，等到比赛结束后，确实a队赢了。过了几天，他又收到同一号码发来的短信，内容说，第二场a队和c队比赛，a队还能赢。这位赌友认为是不可能的事情，因为c队比a对强很多;但赛事结果真的是a队在最后关键时刻，点球得分，2比1险胜强大的c队，这位赌友开始有点相信那位发短信的人。第三场比赛前，发短信的人又猜对了比赛结果，第四场比赛、第五场比赛，赛事都被那位发短信的人猜中!这位赌友对那位发短信的人佩服的五体投地，觉得太神了。结果呢，第六场赛事前，他支付了3000元咨询费给那位连续五次都猜中赛事结果的“神猜”，以获得第六场赛事的比赛结果。

大家也同样认为这位“神猜”人真的能百发百中预测出赛事结果吗?事实上，这是通过概率手段来实施行骗的一种方式。方法很简单：这位“神猜”在第一场赛事前将a队赢的结果群发给10000名赌友的手机号码，同样将b队赢的结果发给另10000名赌友。结果肯定有10000名赌友收到猜中的短信。第二场赛事前，又以同一方法将2个结果群发给收到上一场猜中结果的赌友，结果肯定有5000名赌友获得猜中的短信，如此方法操作下去，到第五场的时候，就会有625人收到5次猜中结果的短信，而这625位赌友绝对会信服那位“神猜”，在这种心态下，支付3000元咨询费对赌一场大的赛事，根本就不算什么钱。这样，那位“神猜”在短短的十多天时间内就轻松获得了近200万元的收入，而其成本只有几分钱一条的短信费用。

故事讲完了，各位应该体验到运用概率手段的潜在威力吧。笔者将这种手段运用到营销上，称之为“概率营销”。下面内容是针对美容院运用“概率营销”来提升客源的一些实操方法，在这里和各位交流一下。

对大部分美容院来说，客源是其生存的血液。“有人气方有生意”，这是古今商家都亲身感悟到的真经。所以可以这样说，一切商家的销售手段的终极目标皆为“客源”也。美容院是程序比较多的服务行业，对比起比较单一的服务行业，如送水、送牛奶、家政等，美容院的运营程序和管理体系要复杂很多。因此，在运用概率营销方式的时候，不能靠单一的在街边派宣传单张或刊登媒体广告等常见的手段来操作。那么，美容院应该如何让概率营销方法给自己带来预期的客源呢?这里向各位简单介绍三种概率营销的模式，美容院的老板们可以尝试一下：

第一种模式：体验概率模式

一、设定提升客源目标：30位会员/月

二、活动策划内容

1、确定活动主标题及副标题

要求主题鲜明，主副标题一看就明白、一看就心动。比如：

三八妇女节38元包月送欧白琪洗面奶一瓶!10元购会元卡!

每天从美的梦工厂走出10位漂亮妈妈! ——“母亲节”免费美白换肤活动月

2、确定活动内容

包括宣传品设计和发布、使用产品的选择、美容手法、服务流程、解答标准等。

三、需要准备的道具

1、皮肤测试仪器一部

2、美容院橱窗或门口宣传大海报(\_展架)一张

3、dm(宣传单张)1000份

4、体验产品若干份

5、友情卡若干份

6、会员卡100张

7、潜在会员登记表

8、小礼品或产品赠品若干份

四、操作流程

1、内部动员及活动培训

2、dm(宣传单张)派发

3、用皮肤测试仪器对进店客人进行皮肤检测，检测时向客人很专业地分析其皮肤目前的状况，并一定要客人看到显示屏里自己的皮肤状况。

4、请客人免费体验产品，体验时，美容师须巧妙讲解皮肤美容知识时切入介绍产品功效。

5、免费体验完后，再用皮肤测试仪器给客人测试皮肤，并与体验前皮肤状况做对照。

6、建议客人购买产品，如果客人不买，美容师要保持一样的态度和心情对待客人。

7、赠送礼品后再赠送客人一张友情卡，并交代客人介绍自己的姐妹或朋友来免费体验。

8、让客人填写客户资料后，美容师亲自送客人到门口。

五、影响活动效果的六个关键点

1、活动主题是否吸引人。

2、dm是否派到目标客人手里。

3、是否合理地设置了预约和限额的门槛。

4、员工的服务质量和销售技巧是否能过关。

5、产品是否有问题(包括质量、包装形象、价格等)

6、购买产品的优惠政策是否有能让客人觉得占了大便宜。

六、效果预测分析

每天限额10名免费体验的客户，如果活动告知到位，美容院不会出现冷场现象。

利用皮肤测试仪器对客人进行体验前后的皮肤状况对照，很直观地量化了产品的效果，实际上是加深了客人对产品质量的好感，容易使客人产生购买的欲望。如果美容师的美容手法和销售技巧任客人满意，购买的概率会相当高。

我们可以按最低概率(10%的概率是比较低的)计算一下以上这种方法能增加多少客源：

10\_30天\_10%=30人

如果这30人都办理1000元以上的季卡，那等于增加了3万元以上的营业额。

**最新美容院促销活动策划书(推荐)五**

尊敬的各位来宾，各位街坊

大家上午（中午、下午）好！

在今天这样一个风和日丽的喜庆日子里（简单形容天气），我们普丽缇莎美容院加盟店经过了群体伙伴们数月紧张筹备下，终于正式和大家见面了。首先，请允许我代表普丽缇莎美容院加盟店向所有伙伴、来宾、亲友表示最真挚的谢意（最好鞠上一躬）。

美容行业本就是一个高尚的行业，而美容院也是为了让世界变得更美好，让女性的容颜变得更年轻漂亮。我们普丽缇莎美容院加盟店，一只都贯彻“让全天下女人更加年轻漂亮和美丽”的经营理念（品牌的企业文化），本院也在今后的经营中树立“一切为了顾客”工作作风，在未来和大家相处的的日子里，我们也将以不断学习，不断创新，服务中以精湛的服务技术、卓越的创新力、专业的服务、齐全产品、新颖模式等，树立独特的风格以此来服务现场所有的来宾。希望以我们这双手，为当地美容事业贡献出一份力量，同时也请各位亲朋好友们的相互监督。

创业之前也早已明白，创业是艰苦的，同时守业更是困难的。如今开美容院虽然对于我来说是一种大胆的尝试，但是我也会付出努力勇往直前。我希望能够在美容院中缔造“家”的文化，不仅是让顾客到店来后有家一样的氛围，而且让员工们也感受到家人一般的感受。希望大家能够如同一家人一般健康快乐的成长。

我们普丽缇莎美容院加盟店在今天的开业庆典上迈出了坚实的第一步，也愿意承担和肩负起传播美丽的使命。朝着做大做强更好的发展，也努力成为大家心目中最美好品牌发展。

最后，也祝愿各位亲朋好友、各位来宾身体健康、工作顺利、合家欢乐、诸凡顺遂！感谢各位的到来！谢谢！

**最新美容院促销活动策划书(推荐)六**

作为一名在美容院里担任前台的工作人员，这一年来的前台的工作，我也有着些许的一个成绩，同时也对自己的不足有了一些的改进，让自己得到了成长，现在就这一年来的前台工作做下个人的一个总结。

作为美容院的前台，不但是要接待客户，同时我们也是有着一点销售性质的服务，对来到我们美容院的客户，除了正常的接待，公司也是要求我们对客户推荐合适他们的套餐，当然这个也是有技巧的，不能一上来就是推荐套餐，那样也是很容易吓跑客户的，而且来我们美容院的客户一般都是已经有了一定的想法，工作总结也是有美容的一个需求的，所以才来到我们前台进行咨询。

对于新客户，我们都是热情的接待，介绍我们美容院的特色服务以及套餐，让他们了解我们美容院的实力和水平，同时了解客户的一个需求，知道他们是对哪些方面感兴趣，然后针对性的推荐合适的套餐或者美容师给到他们，而对于经常来美容院的老客户，也同样是热情的接待，积极的为他们解决问题，带领他们去找他们熟悉的美容师。

一年来，我认真积极的接待客户，也较好的完成了领导布置下来的销售任务，在做前台工作的时间里，我也是学到了很多的东西，了解了更多美容院的知识，知道想要做好一名前台，一名销售，都不是很容易的事情，工作之余，我也是积极的和美容师沟通，对我们美容院的产品以及套餐有更多的一个了解，对于服务的礼仪要求，我也是尽可能多的去学习，让自己变得更加的专业。

同时对于销售技巧的学习也是让我能在这一年的时间里能完成任务，这些学习除了对工作有用，同时也是让我自己的一个能力得到了很大的一个提升，让自己做起工作来也是更加的有利，同时自己在和同事的相处也是很友好的，同事有什么困难，或者工作上有什么需要帮助的，我也是尽自己所能去帮忙。

一年的时间，真的很快就过去了，回顾过去，我也是有着很多的不足，像做事情有时候比较急躁，销售的时候，推荐得太频繁，刚开始的时候也是吓跑过客户，后来我也是知道了我的问题，不能再这样下去，必须要有一些销售的技巧，同时自己也是要做好前台的工作，而不是一心只想着完成任务。专业的态度会让客户信任，自然而然销售的任务也是会更加的容易完成了。

美容院前台个人年终工作总结2来到美容院，已经有两年了时间过得真快，这一年又过去了，作为前台人员我坚守自己的工作岗位，从不敢有所怠慢，每天都把自己的工作做好，美容院信任我，我也不让他失望，在工作中没犯下错误。现在对工作检点总结。

一、做好人员接待爱美之心人皆有之，每个人都有爱美之心，每天来到美容院，想要资讯美容的人也比较多，虽然我不是美容师，但是我却要负责招待他们，我们美容院的美容师是有限的。，想要能够得到做美容手术的机会也需要时间等待，因此我会耐心的招待好来访的客户，对于那些对美容有想法的客户会及时反映上去，做好沟通，保证自己能够让客户能能够达到自己的目的，当然合作与否全靠公司领导的决定，我只会照顾好来访客人，然他们对我们美容院没有任何的意见。

我尊重来访的所有人员，不会因为他们的相貌或者其他什么歧视他们，尊重每一个客户这是我的工作原则，从不敷衍，对待有疑问的客户如果自己能够回答的问题会及时的做出回应不会有丝毫怠慢，因为等待是最让人难受的，子啊这过程中我会个客户端茶倒水照顾好他们让他们没有怨言。

二、待人有礼貌做为一个前台我不止代表我自己，更是代表美容院的脸面，因此在工作的时候就算我们美容院没有要求我也会着装整洁，都会自己的工作\_\_\_\_不会轻易的犯错，每一个来的客户都会问好，欢迎客户光临之类的话语当然也会经常说，思想汇报用自己的礼貌用得体的肢体语言让客户得到最大的尊重让客户知道我们美容院对每一个来到我们这里的人我们都非常重视，给客户留下好印象，对于电话访问的我们也都一样重视，对于交流都会礼貌友好，不会摆平不会给脸色，我们的主旨是客户至上，我们是为客户服务的，我们从不会抱怨客户只会做好自己该做的事情，不会挑毛病，不会给美容院添麻烦。

三、提高工作能力在工作中我存在很多的不足和问题，我不是一个自满自大的人，知道天外有天人外有人，我经常会利用自己休息的时间去提升自己的能力，不但学习我们前台的工作技巧还学习美容知识，做好提升自己当然是全方位的提升，而不片面提升，我知道自己的能力想要做好前台就必须要知道美容了解基本的要素，同时还要能够及时收录好资料，做好备案，做好招待工作，对于每一个环节都需要磨砺都需要实践，我也从不大意一直都自己的工作任务，做好工作的前提下我才会找时间来提升自己的能力才能够发挥更大的价值。

这一年我招待了很多客户，客户对我都非常满意，我会谦虚保持，继续努力为我们美容院做好工作任务，尽一份力。

**最新美容院促销活动策划书(推荐)七**

各位嘉宾、各位朋友大家下午好

今天我非常荣幸能够做为珍妮西施美容院的嘉宾代表站在这个台上。和在座的珍妮西施的各位朋友、姐妹们相聚一堂。

大雪过后，即将冬至。盘锦大地时至隆冬、冰天雪地，紫澜门酒店宴会大厅今天却是春意浓浓，喜气洋洋。就在20xx年即将过去，新的一年即将开始的日子里，我们迎来了珍妮西施美容院开业庆典。在这里，首先我代表在座的各位来宾，向珍妮西施美容院的开业表示最衷心的祝贺。祝贺珍妮西施美容院在给女人带来美丽、带来自信、带来健康的同时，开业大吉，财源茂盛。

美容是一个高尚的职业，为了让这个世界更美好，为了让我们的容颜更年轻。珍妮西施的老板李谨带领她的美容师们这些年来一直在默默的付出，她们把美丽带给了盘锦女性，她们将我们的青春再次延续。我相信今天所有参加庆典活动的女性朋友们，都是曾经或正在受益着的人!爱美之心，古今有之，中外有之，人皆有之。美丽不仅可以让男人为之愉悦，美丽更能让女人为之自信，美丽可以实现许多人生的梦想，美丽是一道绚丽多彩的风景线，美丽仿佛雨后的一帘彩虹，让人惊叹，让人憧憬。美丽的女人是快乐的，是幸福的!

与珍妮西施成为朋友也有一年的时间了。李谨及各位美容师的热情服务一直很令我感动。确实珍妮西施不仅让我变的更加美丽和自信。更重要的是珍妮西施让我认识到了女人要善待自己，女人要学会打扮，学会修饰自己。冰心老人曾说过：“女人比男人多些颜色，世界上若没有女人，至少失去十分之五的“真”，十分之六的“善”，十分之七的“美”!世界因女人而美丽，世界更因女人而精彩!女人的生命中扮演着多重角色，既要照顾好丈夫孩子，公公婆婆，还要处理好两个家庭的人情事故，又要有自己的事业，面对复杂的人际交往。我们承受的.压力不比男人少。美容院是个解压很好的地方，她可以让我们非常放松，想想我们的青春短短几十年，在我们还年轻的时候，一定要留住我们的青春，要热爱生活、懂得享受生活。那么让我们相信珍妮西施，相信李谨，帮我们留住青春。

李谨是我的好朋友，她性格开朗，为人忠厚，技艺娴熟，待人热情。认识她虽然只有一年多的时间，但我了解她一直深爱美容事业，这七年来，她从艰苦的学艺生涯到今天事业的成功，其中包含着太多的辛酸苦辣，正是凭着那股不屈不挠的韧劲和艰苦创业的精神她才一路走到了今天，我很佩服她，李谨堪称是我们女性中的杰出代表。我相信珍妮西施美容院在“服务第一、信誉第一”这一宗旨引领下，在社会各界朋友以及在座各位姐妹的信赖与支持下，经过自身不断的努力探索，在不远的将来，一定会更加的壮大。

最后，让我们共同来祝愿：珍妮西施美容院的明天会更加美好、灿烂!。祝福在座的各位来宾身体健康，家庭幸福，事业顺意。祝福在座各位姐妹们的人生活的漂亮、活的精彩!!

谢谢大家!

**最新美容院促销活动策划书(推荐)八**

20xx.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？

如果20xx是世界末日，20xx.11.11是上苍额外送给你的一个光棍节你打算怎么过？相信每个“光光”者都有共同的心愿，就是——“脱光”计划，我要告别单身啦！

1、借“世纪光棍节”为营销事件，最大限度的瓜分市场的占有率，提升整体的销售业绩。

2、采用“脱光计划”让新、老顾客积极参，形成良好的互动体系。

3、提升美容院在业内的口碑和在消费者心中的品牌高度及影响力，从而提升知名度、美誉度。

口号：世界末日，我们在一起吧！

20xx年11月11

xxx美容院

1、脱光计划一：爱ta，就要大声说出来！

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由盛世名媛美容院提供的价值xx元的xx（产品或项目套餐或饰品），抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta。表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

2、脱光计划二：光光pk情敌，以一敌众，告别单身！

20xx年11月11日11：11：11参加“光光pk情敌”环节的客户可享受百年一遇的秒杀价（xx元的会员卡，只需xx元），错过了，你还要等100年？

产品：xxx会员卡原价xxx元秒杀价xx元/张

操作注意：光光与情敌pk，以美丽的名义较量给心爱的ta做面膜或美容按摩大赛等……

3、脱光计划三：用xx元俘获芳心

活动期间在盛世名媛美容院消费了xx元以上的消费者，即可享受玫瑰花一束，赶紧送给ta吧！

4、脱光计划四：两个人的幸福一生一世的守护！

女人想要人陪，而男人则渴望理解。其实------两个人的幸福，需要一生一世的守护。我们倾心打造了这一系列光棍美容套餐，让光棍们享受华丽的爱情！

xx（美容产品）+xx（美容产品）=xx元，xx（美容项目）+xx（美容产品）=xx元

现场布置：20xx年11.10下午5点前布置好。

准备工作：20xx年11.10按照“脱光计划”准备好道具，理清环节。

现场目的：20xx年11.11，9：00开始，以品牌明确、刺激消费者购买欲望为中心进行活动（对象：所有消费者）

项目用途数量单价（元）总额（元）备注

美容院准备奖品数量：xxxx/（单价）

玫瑰花：xxxx/（单价）束

计划188会员卡：xxx/（单价）张

宣传单：xxx/（（单价）张

合计：xxx（元）

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