# 美容院三八妇女节活动策划方案

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-08-19

*美容院三八妇女节活动策划方案1一、我懂你的美活动时间：3月10—15号。活动对象：女性。活动策划：将活动时间延长到10天，并且提前三天预热，通过各种广告宣传方案，使得适合自己的客户群体知晓一定的活动力度，并在活动现场设置惊喜项目，吊足客户的...*

美容院三八妇女节活动策划方案1

一、我懂你的美

活动时间：3月10—15号。

活动对象：女性。

活动策划：将活动时间延长到10天，并且提前三天预热，通过各种广告宣传方案，使得适合自己的客户群体知晓一定的活动力度，并在活动现场设置惊喜项目，吊足客户的胃口，让消费者纷纷想要在活动当天一看究竟。并且当天也可以借势推出新产品，达到推广的目的。

活动中多运用女性元素，让女性感受到节日自己的特别，让进店的顾客都能在情感上形成某种共鸣。

活动目的：吸引新顾客，维护老客户，提升美容院人气，积累好的消费口碑，营造火热的消费氛围。

二、浪漫女人节，就要扮靓自己

活动时间：3月5—8号。

活动对象：女性。

活动策划：3月8日是一个特殊的日期，可以利用当天的生日，包含老公、孩子、自己的生日都可以来美容院消费并享受最低的折扣，充分享受三八妇女节自己的尊贵地位，当天可以获得订制的三八节小礼品，不是三月八日生日的女性只要携闺蜜前往也能享受买一送一的活动，只要参与现场的互动活动还可以获得价值520的惊喜大奖！

活动目的：让利女性消费者，充分利用女性爱热闹爱占小便宜的心理，吸引消费者前来观望，并且买一送一的活动可以诱导老客户携亲朋好友前往，达到老带新的目的。

三、玫瑰人生幸福常伴

活动时间：3月8日—3月15日。

活动对象：美容院新老顾客。

活动内容：美容院是女性的天下，来美容院做护理的女性也是相当多。女性朋友们当然希望在这个百花云集的地方展露自己的头角，或者见证自己华丽的转身，恰好可以借助这个活动鼓励消费者参与其中。

将自己最满意的一张照片递交到美容院中，在写下自己关于美丽的一些的感悟。凡是参加活动的顾客都可以获得由美容院赠送的价值388元的礼品一份。活动报名日期是3月8日~3月12日，参与投票时间初步定在13日和14日两天的，在15日当天会公布获奖名单，可关注美容院各大官方微信或微博。

活动分1、2、3等奖，一等奖2名可以获得的美容院半年面部免费保养卡一张。二等奖5名则可以获得价值1888元的美容院护肤套盒一份。三等奖10名则是一张免费体验卡一张。

四、让您美丽，让您的男人心动

活动时间：3月8—10号。

活动对象：女性。

活动内容：在1个月左右的时间内，在xx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。

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。

美容院三八妇女节活动策划方案2

一、活动主题：

喜迎“三八”，打造“14”浪漫。

二、活动时间：

20xx年3月5日-8日。

三、活动方案：

（一）、惊喜重重

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。

（二）、特价优惠

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内任意消费，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。

（三）、三合一活动

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。

美容院三八妇女节活动策划方案3

三八妇女节对于美容院来说是一个重要的节日，为了提高销量，加强美容院对外的形象，同时促销美容院推出的新产品。

一、活动背景

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。

二、活动目的：

促进销量；推广新产品。

三、活动主题：

对女人好一点。

四、活动策划

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，近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。

五、活动内容

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排酸排毒在内可任选，排酸排毒产品公司提供）

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己不做的话可以送给老婆或是女性朋友）

顾客：我今天没有时间！改天吧！

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美容师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！

{ 来体验的时候尽量找需求点卖疗程卡或是排酸排毒或美容卡！！实在不行就卖388的或是其它特价项目，尽量把顾客留下来之后转卡，转卡金额超过1980以上可补余额即可例如：1980-388=1592且之前388的项目照做相当于送的！}

针对长期不来的会员电话邀约：

话术：姐你好！我是XXX美容院的美容师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！

{ 顾客到店200元以下的项目可以任选一次！可当天做！当天没有时间可以改天来做！可和她预约确定下次来的时间！尽量让顾客到店！}

美容院三八妇女节活动策划方案4

一、活动主题：

3月做幸福女人。

二、活动时间：

3月3日----3月9日。

三、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。

四、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。

五、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。

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