# 元旦促销方案

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-09-09

*时近岁末，圣诞节、元旦即将到来，近年节日经济所蕴藏的商机引起了众多商家的重视，美容院如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的，是一个非常值得研究的课题，美容院经营...*

时近岁末，圣诞节、元旦即将到来，近年节日经济所蕴藏的商机引起了众多商家的重视，美容院如何根据自身的情况和资源，突破原有促销模式，充分利用节日消费特点来达到提升销售业绩，巩固顾客忠诚度，开拓新客源等目的，是一个非常值得研究的课题，美容院经营现状及圣诞节（元旦）的消费特点，确定了定位准确、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参考。

一、促销主题

圣诞（新年）欢乐行，金礼大放送

二、促销目的

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；

三、促销时间

四、促销形式

换购＋抽奖＋情感

五、促销内容

1、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，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、活动期间，所在老顾客可获赠由美容院赠送的“感恩金礼卡”一张（金额为1月1日至11月30日顾客在本院消费总额的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可抵扣相应消费金额；

3、活动期间，凡在美容院消费金额在XXX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元、60元、70元、80元、90元、100元的区域，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。）

4、活动期间，顾客凡在美容院消费均可填写心愿卡一张，悬挂于美容院内圣诞树上；老顾客均赠送精美圣诞贺卡（或新年贺卡）一张；

六、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；

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。

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