# 精选美容院情人节活动策划方案如何写(5篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-10-18

*精选美容院情人节活动策划方案如何写一情浓一生，真心表爱意活动（一）主题：七夕情人，真爱无限活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来活动（三）主题：情意无价，爱我有奖20xx年8月1日至8月6日1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，...*

**精选美容院情人节活动策划方案如何写一**

情浓一生，真心表爱意

活动（一）主题：七夕情人，真爱无限

活动（二）主题：爱我，就勇敢说出来

活动（三）主题：情意无价，爱我有奖

20xx年8月1日至8月6日

1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的男士及美容院顾客；

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）；

3、活动三针对目标对象：活动（二）参与者及所有参加评选的女性；

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

活动期间，所有男士可在美容院购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐（价值￥999元），赠送给自己的妻子（女朋友），以此充分表达自己的爱意，感谢妻子（女朋友）在过去的一年里对自己的支持和帮助；美容院顾客也可同时宣传（爱人共享活动优惠）；

美丽心意卡可享受九重特惠：

1、任选基础护理项目十二次；

2、任选身体护理项目四次；

3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套（特别包装）送给妻子（女朋友）；

4、 8月26日获赠鲜花一束（11朵，颜色自选）和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；

5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

6、获赠男士专用洁面乳一支；

7、赠男士肾部保养护理一次；

8、获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机会获得精美奖品；

9、当天落订可获九折优惠；

注：或结婚时间在三年以上（含三年，以结婚证书为准）可再获九折优惠（折上折）

活动（二）：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在20xx年8月1日至8月6日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在20xx年8月19日至8月26（下午三点前）日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

8月26日17：00现场揭晓评选结果，评比出“最动人情话奖”、“最有创意情话奖”、“最佳人气情话奖”、“最朴实情话奖”、“最幽默情话奖”等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）；同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）；

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单（主题：致男士的一封信，）；

b、悬挂横幅（活动主题）；

c、海报张贴或x展架展示（活动内容说明）；

d、夹报；

e、七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象――男士；

2、宣传话术重点：着重强调送“情侣浪漫心礼”特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现；

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

4、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；如有张贴“男宾止步”的提示，活动期间须撤下；同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉；

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

6、此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美容院实际情况进行调整和补充。

**精选美容院情人节活动策划方案如何写二**

一、方案主题：

美丽给力，20\_\_你第一杰特

二、主题说明：

1、主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。

2、主题关键：第一。为什么要用第一，五一是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。

3、主题重点：一定要结合《\_\_美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。

4、本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

三、20\_\_五一活动方案目的：

1、利用节目提升旺季业绩。

2、让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。

3、通过本次活动，促使我们技师（美容美发师）与助理的的团队协作精神。

4、提升我们员工的技术，稳定客源。

5、增加“大头率”，提升回头率。

四、20\_\_五一活动时间

20\_\_年12月x日到20x年元月x日

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。20天正好合适。

五、20\_\_五一活动方案

内容：

1、活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。

2、活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收111元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。

3、活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收111元，或打一折。

4、活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。

5、活动期间累计（或一次性累计）消费达到20\_\_元的顾客，送价价值20\_\_元的护理。

6、每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

7、一次性充值20\_\_元以上的顾客，免费送211元。

8、代金卷：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

9、做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

六、20\_\_五一活动方案准备：

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

1、活动前一定要对所有店（连锁店）的员工进行培训说明本次活动的目的。

2、网上下载好\_\_发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m。

3、印刷和准备好代金卷。

4、准备好横幅。

5、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金卷，用积分换礼品等等。

6、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

7、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。

**精选美容院情人节活动策划方案如何写三**

一、美容师仪容仪表

1、每天着装整洁，淡妆上岗，微笑服务。

2、头发应经常清洗，不得有异味、烫夸张的颜色做夸张的发型，不留披肩发。

3、不配戴任何饰物，一天保持好妆容，不浓妆艳抹，不涂指甲油。

4、勤洗澡，勤换衣，保持身体无异味。

5、工服和工鞋应保持干净整洁，不留污点，保持清新亮丽。

6、站姿、坐姿、走姿要自然大方，端正优雅，面带微笑，热情，使用礼貌用语。

二、员工日常行为规范

1、员工须严格遵守本店的各项规章制度，按时上下班，不迟到，不早退、不旷工。

2、坚守岗位，未经批准不得擅自离岗，违者按迟到处理。

3、上班时间不得在美容院大声喧哗，吵架，睡觉。

4、上班时间不准吃早餐、吃零食，违者按迟到处理。

5、上班时间无紧要事情，不得多次接听私人电话，每次接听时间不得超过5分钟。

6、上班时间，不准将手机带进操作室，玩手机，发短信和接听手提电话。

7、爱护公共物品，仪器设备，不操作时处于关闭状态，拔掉电源，以免造成机器损伤。

8、严禁在顾客面前发生争吵，讨论美容院及其他顾客问题，时时注意自身修养，保持良好形象。

9、员工之间应团结互助，不得恶意伤人，不准扎堆聊天，背后议论其它人和事。

10、不得与顾客发生争吵，要耐心与客人沟通解释，了解客人发牢骚的原因，以便更好地处理问题，树立企业和自身的形象。

11、遵守店内规章制度，轮流值班，头牌值班如发现没值班，扣除当天的工资及分成。

12、实行岗位责任制，保持各自岗位的清洁卫生，做好岗位工具的保养工作。

13、树立强烈的责任心，爱护公共财物，不得偷盗和浪费，操作完毕，物归原处，摆放整齐。

14、树立良好的职业道德，未经同意，不准私自给客人用超出护理范围的物品，一经发现按超出部分的5倍赔偿。

15、不得在客人面前谈论工资待遇，和店内的问题，给工作带来不必要的麻烦。

16、维护好自身形象，语气柔和甜美，微笑服务，物品轻拿轻放。关门开门注意不要发出声音，以免惊醒客人。

17、认真配合工作，服从领导安排和调遣，违者视开除处理。

18、自觉遵守各项规章制度，做到领导没在和在一个样，很好维护企业形象。

19、员工之间不得互相包庇隐瞒，违者重罚。

20、树立团队精神，不勾心斗角，不排挤他人，不损人利己，共同发展，共同进步。

21、维护美容院利益，不得带情绪上班，应创造良好的工作氛围和环境。

22、尊敬上司及领导，尊重同事，见面要问候，互敬互爱，保持良好的企业形象。

23、树立良好思想品德，公共物品丢失，客人物品在本院丢失，如果顾客直接交与美容师负责，负责人承担一切责任，如没有直接责任人，则美容院全体承担。

三、卫生制度

1、实行卫生岗位责任制，分区划片，保持店内环境卫生，做到全天整洁干净。

2、保持整体环境卫生，不乱堆乱放，不乱扔垃圾，物品摆放整齐，每星期一大扫除，不得将私人物品随便乱放。

3、操作完毕，将物品擦干净，放回原处，摆放整齐。

4、关闭仪器，拔掉电源，清洗干净，做到操作前和操作后两次消毒。

5、推车放回原处，车面清理干净，抽屉干净整洁，不乱堆乱放。

6、喷雾机不使用时，关闭电源，拔掉插座，三天1换水，1清洗，(用白醋浸泡)

7、床罩、沙发套应勤洗勤换，保持干净整洁。

8、客服不能和毛巾混在一块洗，数量不多，用手洗，甩干。

9、产品展柜应保持干净，玻璃应擦干净

10、地面、桌面、台面、电话、音响、vcd，仪器必须全面保持干净整洁，爱护花草及时浇水。

11、卫生间镜面、水池、窗户、地面、洗衣机、消毒柜、便池保持干净，物品摆放整齐。

12、更衣室更衣柜台面、镜子、梳子、窗户、地面、椅子摆放整齐，保持整天干净。

13、spa室地面、窗台、玻璃、木桶、淋浴房等要保持全天干净，不准在木桶和淋浴房倒水洗头，洗衣服，违者每次50次/罚款。

14、大厅窗台、镜子、地面、沙发、展柜、桌子、保持全天干净、衣服应每天扫尘整理。

15、饮水机应勤清洗，勤换水、勤加水、以免造成机器损伤。

16、一楼大厅、地面、墙面、玻璃、门、桌子、花瓶、电话、皮肤测试仪、vcd、功放，每天必须擦干净，顾客档案整理整齐，台面不乱堆乱放。

17、拖鞋应做到每天清洗，轮流值日，保持鞋柜干净无异味。

18、工服和工鞋不得随便乱扔，美容床下面不得乱堆杂物，及时清理，做到无异哧。

19、随手关门，轻关轻开，不得发出声音。

20、节约水电、做到人走关灯、关水。

21、不准坐在床上聊天，吃饭，睡觉。

22、吃完饭，电饭锅、碗盘收拾干净。

四、考勤制度

1、员工须遵守店内的规章制度，按规定的时间上下班，不得迟到、早退和旷工。

2、每月3天公休，提前1星期安排，节假日照常上班。

3、每月事假不得超过2天，一年不得超过7天，否则扣除当月底薪，不打招呼者按自动离职处理。

4、有事须提前请假，如遇特殊情况，需第一时间电话通知管理人员，否则视为旷工。

5、员工不得私自调班、换班，需提前和有关管理人员申请，批准。否则，按旷工处理。

6、请自觉遵守规章制度，不可谎报军情，互相隐瞒，一经发现，双方各扣50分。

五、顾客管理制度

1、对待客人要热情，有礼貌，使用文明用语。如“欢迎光临”、“请”、“谢谢”、“对不起”、“谢谢光临”、“欢迎下次光临”等。

**精选美容院情人节活动策划方案如何写四**

立契约书人：

————(以下简称甲方)

————(以下简称乙方)

双方就营业转让事宜，订立本契约，条件如下：

一、 转让标的：甲方愿将独资设立，坐落————市——路——号的————，转让予乙方经营。

二、 本件转让价格及其计算标准：

(一) ——————，存货作价为人民币——万元。——————及存货另列清册交分别标明价格。

(二) 上列————，存货经盘点如有增减变化数量，则依清册所记载价格，增减给付现金。

(三) 甲方应收欠款计——万元(详移交清册)，悉数由乙方承受，不另计价。乙方应承受甲方对外所欠一切债务(详移交清册)。(本款根据实际情况取舍)

三、 付款办法：于签订本契约的同时，乙方交付甲方——万元;其余款于点交完讫之日一次付清。

四、 点交日期及地点：双方订定————年——月——日为点交日期，并定于商行现场为点交地点。

五、 特约事项：

(一) 本件点交以前，所有甲方对外所欠一切债务，概由乙方承受，并由乙方将营业承受承担债务的情况通知各债权人。点交前所积欠一切税捐、水电费用、房租、员工薪资亦同。

(二) 商号名称或延用原名称，或变更名称，悉依乙方自便，甲方不得置同。甲方并应协同乙方办理商号变更登记手续，不得借故推辞。

(三) 商号现承租坐落————市——路——号的租赁权，由甲方让与乙方，并由甲方负责出租人与乙方办理续租x年，与乙方另行换立租约，如出租人不允许续租或要求增加租金或提出其他条件，致乙方受害时，甲方应负赔偿责任。

六、 违约处罚：任何一方违反本契所列各条情形之一，即视违约论，对方有权解除契约。如系乙方违约，愿将已付款项，任由甲方没收;若系甲方违约，则应按所收的款项加倍返还以为违约处罚。若有其它损害，仍得请求赔偿。

七、 甲乙双方应各觅保证人，对甲乙双方的违约对他方应负赔偿责任，愿各负连带赔偿之责，并均抛弃先诉抗辩权。

八、 本契约一式四份，由甲乙双方及保证人各执一份为凭。

立契约书人

甲方：————

保证人：————

乙方：————

保证人：————

————年——月——日

转让方(甲方)： 身份证号：

顶让方(乙方)： 身份证号：

房东(丙方)： 身份证号：

甲、乙、丙三方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

一、丙方同意甲方将自己位于 街(路) 号的美容院(原为： )转让给乙方使用，建筑面积为 平方米;并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、该店铺的所有权证号码为 ，产权人为丙。丙方与甲方签订了租赁合同，租期到 年 月 日止，月租为 元人民币。店铺交给乙方后，乙方同意代替甲向丙方履行该租赁合同，每月交纳租金及该合同约定由甲方交纳的水电费等各项费用，该合同期满后由乙方领回甲交纳的押金，该押金归乙方所有。

三、 美容院现有装修、装饰、设备(包括附件二 )在甲方收到乙方转让金后全部无偿归乙方使用，租赁期满后不动产归丙方所有，动产无偿归乙方(动产与不动产的划分按租赁合同执行)。

四、 乙方在 年 月 日前一次性向甲方支付顶手费(转让费)共计人民币大写 元，上述费用已包括甲方交给丙方再转付乙方的押金、第三条所述的装修装饰设备及其他相关费用。甲方不得再向乙方索取任何其他费用.

五、 该美容院的营业执照已由甲方办理，经营范围为餐饮，租期内甲方继续以甲方名义办理营业执照、税务登记等相关手续，但相关费用及由乙方经营引起的债权债务全部由乙方负责，与甲方无关。乙方接手经营前该店铺及营业执照上所载企业所欠一切债务由甲方负责偿还，与乙方无关。

六、 乙方逾期交付转让金，除甲方交铺日期相应顺延外，乙方每日向甲方支付转让费的千分之一的违约金，逾期30日的，甲方有权解除合同，乙方按转让费的10%向甲方支付违约金。甲方应保证丙方同意甲方转让店铺，如由于甲方原因导致丙方或甲方自己中途收回店铺，甲方同样承担违约责任，并向乙方支付转让费的10%作为违约金。

七、如因自然灾害等不可抗因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但因国家征用拆迁店铺，有关补偿归乙方。

八、 如果合同签订前政府已下令拆迁店铺，甲方退偿全部转让费，赔还乙方接手该店铺的装修损失费，并支付转让费的10%的违约金。如果合同签订之后政府明令拆迁店铺，或者市政建设(如修、扩路、建天桥、立交桥、修地铁等)导致乙方难以经营，乙方有权解除合同，甲方退还剩余租期的转让费，押金仍归乙方(前述顺延除外)。或甲方在每年营业执照有效期届满时仍未办妥年审手续，乙方有权解除合同，甲方应退回全部转让费，赔偿装修、添置设备损失费，并支付转让费的10%的违约金。

九、本合同一式三份，三方各执一份，自三方签字之日起生效。

甲方签字：

日期：

乙方签字：

日期：

丙方签字：

日期：

**精选美容院情人节活动策划方案如何写五**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名美容院店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。 用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体 。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

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