# 美容院双十一促销活动方案（精选3篇）

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-05

*美容院双十一促销活动方案（精选3篇）为了确保活动能有条不紊地开展，通常会被要求事先制定活动方案，活动方案具有内容条理清楚，步骤清晰的特点。那要怎么制定科学的活动方案呢？下面是小编收集整理的美容院双十一促销活动方案例（精选3篇），欢迎阅读与收...*

美容院双十一促销活动方案（精选3篇）

为了确保活动能有条不紊地开展，通常会被要求事先制定活动方案，活动方案具有内容条理清楚，步骤清晰的特点。那要怎么制定科学的活动方案呢？下面是小编收集整理的美容院双十一促销活动方案例（精选3篇），欢迎阅读与收藏。

美容院双十一促销活动方案1

：

所有的新老单身女性顾客

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里，美容院推出 “光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。

因此，美容院可以借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

在活动期内，凡是100元人民币上有带“1”的编号，美容院都默认其实际价值为110元，也就是自动升值了100元;由于一个“1”字就能抵人民币10元，两个“1”字就是20元，以此类推，这就促使顾客去换带“1”字的人民币，甚至去银行换。这就势必会在人群中广为传播，成为一种趣谈，美容院寻找客源的活动目的就达到了。百元人民币风潮可能会给美容院带来如潮的人流。

美容院每接受一张带“1”的百元人民币，就要为之付出10元的代价，以此类推，100张带“1”的人民币就是1000元;反过来看看美容院的收益，美容院收了顾客100张带“1”的人民币，不就是收入1万元吗?这个投入仅仅是产出的1/10，这样的成本哪个美容院承受不起?况且，兴旺的人气谁都想要。

用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票;

2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

突出“11”元消费不计成本的体验价，突出“限时”体验的紧迫感;除了横幅、海报、DM单的宣传方式外，美容师的推介和顾客之间的口碑传播更重要。

1、活动当天所有持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元钱享受美容院指定的护理项目。

2、凡来不及当天享受护理的顾客，可排队预约，并交付定金(有些准顾客可能会在美容师的引导下选择本次活动以外的、不提供优惠的护理)。

3、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的洗手液、餐巾纸等实用小礼品;注意留下顾客的详细资料。

4、为了使活动取得更好的效果，可提前电话邀约原有的会员和意向会员、陌生女性来参加活动。

5、活动当天，一定要派专人连续发放DM单。

6、活动当天可适当布置一下美容院门口，热闹一点，有条件的还可以准备“限时抢购”活动，准备一些低成本的日化用品，请在场的女性参加;这些顾客很可能产生不了消费，但可以为当天的活动营造气氛;因此，美容院可自行控制成本。

仅看这个标题，就能让女性为之动容，当顾客奔这个主题前来参加活动的时候，关于时尚、色彩、魅力等新潮的话题可不能令她们失望，她们更愿意为美容院做正面的免费宣传方式，并且会期待下一次精彩的活动。

1、举办色彩搭配知识讲座，活动内容包括时装、生活妆等;

2、请美容院高端顾客中打扮入时、喜欢化妆的女性作为客座嘉宾与大家分享心得，她们会十分乐意配合的;

3、建议用小型“沙龙”等时髦、休闲的方式举办这样的活动，使更多的顾客愿意参与进来，踊跃交流。

在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

伸延服务，促进再消费

扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈;这样的宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

[

1、在本店消费到一定金额的顾客，均可获得本店赠送的由摄影中心提供的全家福免费照一张(无底片);

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语;

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源;

4、附《合作协议》样稿。

[效果评估]这个活动能使顾客转移注意力，从高度关注美容效果、服务质量转移到家人身上去。虽然，未必有100%的顾客看重这样的馈赠，但只要美容师适当地加以引导，大多数顾客会变得更加配合美容院。这样一来，活动目的已经达到了一半，接下来就要依靠耐心的执行去完成了。

美容院双十一促销活动方案2

大声告诉你心仪TA

20XX年11月11日

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的`一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

：

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美容院的礼品。

在20XX年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

美容院双十一促销活动方案3

：

20XX.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗?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、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。

2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。

3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩。

4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

：

光棍节大声说出你心仪的他/她!

：

20XX年11月11日

：

美容院

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

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XXX美容院提供的价值XX元的(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。

在20XX年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖;同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

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