# 美业低价引流方案范文(优选5篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-04

*美业低价引流方案范文 第一篇当有大量顾客通过低价套餐进店后，很多人会选择推荐给客户充多少送多少的会员储值套餐。这是极其错误的。因为顾客对你的服务还不够了解，对你也不够熟悉，你一上来就推荐充值几百上千的套餐，很多人都不会选择充值。正确的做法是...*

**美业低价引流方案范文 第一篇**

当有大量顾客通过低价套餐进店后，很多人会选择推荐给客户充多少送多少的会员储值套餐。

这是极其错误的。

因为顾客对你的服务还不够了解，对你也不够熟悉，你一上来就推荐充值几百上千的套餐，很多人都不会选择充值。

正确的做法是什么呢？原创不易，欢迎关注。

我们继续，正确的做法应该是先推出一个低价位的储值套餐。

例如，今天充值98元，你会员账户上有100元，下次可以无门槛消费，再送你价值198的按摩仪，加29元洗衣液，现在办理再多送你一次抽奖机会，百分百中奖，一等奖送空气炸锅一个。

现在充值98就可以享受上面三大权益，有没有吸引力？

会员系统和商家抽奖可以用店加云，线上抽奖，中奖概率是商家调整的。可以让顾客只抽中四五等奖或者安慰奖。

有朋友很说，送那么多我赚什么？开店的你应该明白，你送的这些权益，成本是不会超过98元的。

这个充值98，我们也是不打算赚钱的，这个充值的目的是让让顾客多来几次店里，我们通过以后多次到店，建立关系，熟悉彼此，后面我会再讲如何在这个基础上，再慢慢升级套餐。

做活动你的目的是锁定更多的顾客来店里消费，只要顾客成为会员，能多次到店，以后就有大把挣钱的机会。

很多行业现在已经没有增量市场了，比的就是谁能锁定更多顾客多次到店。

美业门店只要利用好低价引流+锁客方案，后面慢慢升级，一定能比同行赚得多。

**美业低价引流方案范文 第二篇**

产品品牌策略

“新赢销”化妆品公司是一家直销化妆品的公司，公司的产品主要是：化妆品的销售以及对顾客(会员)提供额外的美容增值服务。

“新赢销”化妆品公司的经营理念是服务营销。即经营者站在消费者的角度提供专业咨询、心理满足、购买方便、使用指导、使用价值跟踪等营销行为的准终结环节，目的就是增加商品的使用价值。 “新赢销”化妆品公司在专门负责会员中心这一板块上至营销经理，下到美容顾问都是专门进行过“行业教育”的专业人士，“新赢销”化妆品公司员工在日常生活中形成传播正确护肤理念的习惯。 “新赢销”化妆品公司将对顾客进行“专业化”服务。公司会根据顾客的需求作皮肤结构、生理构造、皮肤类型是护肤的基础知识的专业沟通，让顾客明白应该怎样重视护肤，又该如何护肤，更关键的是顾客适合如何护肤。然后要根据“新赢销”化妆品公司产品的“独特销售主张”及目标定位向客户作详解，此类产品会对他如何切身受用，之后“新赢销”化妆品公司会为顾客作一套“度身定做”的化妆品，让之清楚这是最适合他的一套产品，会对他的皮肤有极大的帮助，最后购买时会告诉客户详细用法。 为了更完善的开展“新赢销”化妆品公司的服务营销，“新赢销”化妆品公司将在上海，北京，徐州三地建立美容沙龙，为公司的顾客提供专业美容咨询、新化妆时尚信息、专业护肤服务等。并建立客户档案，便于形成顾客群。

“新赢销”化妆品公司的服务营销意识，品牌形象好、品牌生命周期长，而且化妆品市场会更加成形，化妆品市场竞争也更加趋于良性。

>二、域名品牌策略

在域名品牌建设中，为了出于顾客的需要，为让他们好记忆，方便搜索。“新赢销”化妆品公司采用的是多个域名策略。

(1)行业链接

**美业低价引流方案范文 第三篇**

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：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。

活动内容：

活动方案一：好像大声说喜欢你

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。

活动方案二：幸福触手可及

在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。

**美业低价引流方案范文 第四篇**

化妆品行业无论是企业还是代理商无论是超市还是店铺，都需要更多促销方法来增加销售业绩扩大自己知名度，相对讲，中国化妆品店主更加需要掌握不同类型促销方法，现将我自己收集到促销方法整理如下

>一；时令促销；

1、季节性促销，如夏季产品热卖，一般是面膜贴，花露水，防晒霜，清爽乳液和润肤水类，香水和清香剂类，消杀类，儿童沐浴润肤类等。

2、清仓促销；夏季清仓，季中清仓，反季清仓。比如，针对压库较多品牌做促销针对某一品牌做套盒低价或者买赠促销。

>二；赠送类促销；

1、礼品促销，

2、买送礼品惠赠促销；买一送一，买多送一，送红包，送积分，买多送多。

>三；借力促销；

1、利用事实热点促销，比如神九飞天。

2、明星促销，利用娱乐明星吸引。

3、依附式促销，奥运会赞助商，双十一活动促销。

>四；指定促销；

1、指定产品促销，比如买古蓝朵眼霜送古蓝朵芦荟胶。

2 、加一元多一件，比如古蓝朵无添加润肤乳加一元多送一款指定，产品。

>五；附加值促销；

1、品牌型促销，

2、榜单排名式促销比如古蓝朵蓝金丝肽素蝉联全国眼部品牌销售冠军

3、口碑式促销，邀请返利，好评有礼好评返利比如采取见证营销模式促销邀请到见证人要给与适当奖励。

4、承诺式促销邀请有礼品，买保证不后悔，保证一个月内见效果。

5、故事性促销；她离开以后。

6、服务性促销；帮你制定减肥计划，帮你检测肌肤症状。包邮，以旧换新。

>六另类促销；

1、视觉冲击力促销

2、模糊式销售，便宜卖。

3、稀缺性促销；国内唯一代理，绝版促销，机不可失失不再来。

4、通告式促销，设定预售日

5、反促销式促销，比如，高价促销。原价销售坚决不打折。

6、悬念式促销，不标价，猜价格。

>七；名义主题促销；

1、主题促销

2、联动促销，比如和服装店联合和金店和婚纱摄影联动促销。

3、联合促销，不同品牌联合活动。

4、公益性活动促销。

5、首发仪式促销。

>八；限定式促销；

1、限时，比如秒杀，今日有效。

2、限量，限量销售

3、阶梯式促销，第一天7折第二天8折第三天9折，早买早便宜

4、单品促销，只做一款。

**美业低价引流方案范文 第五篇**

>一、明确本次活动目与宗旨，并以活动目与宗旨作为促销行动准则。

活动目是活动灵魂和意义所在，因而它是促销基础与 制定活动准则依据。

企业每一次促销活动都有其目。如让消费者更快得接受新产品；发布企业调整信息；树立企业形象，扩大市场影响力等。如宝洁公司20XX年8月19日到9月21日碧浪洗衣粉促销目是让消费者知道“碧浪降价不将质，全面65折”企业重大价格调整。

>二、选择合适超市

1.人流量大，形象好，货架位置好场地。

促销产品应放置在人流量大、形象好位置。若促销产品没有专柜，则应把促销产品放置在货架较显眼且易于顾客购买位置，一般为货架第二层或第三层应是超市货架而定。

2.与超市进行有效沟通，争取超市最大支持。现在超市做促销一般都会有一定限制，如交纳场地费、服装与商场统一、赠品不能带入场内等，会给促销活动造成许多不便，因而必须与超市进行有效地沟通，以取得超市对活动最大支持。在与超市有关人员进行沟通时，最重要是强调“双赢”，做促销虽然厂家有一定目，但同时有利与超市增加销售，应尽量取得商场支持如人员、广播、按排堆头、货品摆放有利位置、及海报张贴位置等支持。

3.定位一致原则，即超市选择应与超市定位、促销产品定位、超市商圈顾客群定位及本次活动目保持一致。如赛尼可促销超市选择通常是超市定位较高，商圈顾客群可为中高收入超市或像好又多、物美等大型连锁超市。而一般洗衣粉促销则可以在一般居民区较多超市。

>三、促销活动必须师出有名。

任何一次促销活动必须有正当理由，不然会给消费者留下“低价甩卖”、“公司产品销售不畅”等，因为在许多消费者心目中存在“便宜没好货”等观念，若促销没有正当理由则仅不能取得应有效果而且会影响产品形象及公司形象。利用节假日、纪念日新品上市作为活动理由是常用方法，如“新品上市”、“迎新春”“周年店庆”等

>四、设计合理广宣品，选择合适赠品。

1.广宣品设计原则：

(1)广宣品设计总体风格要与产品在顾客心目中形象和厂家形象相一致，或直接采用产品电视广告中消费者所熟悉形象。如润妍、飘柔广宣品大多为消费者所熟悉电视广告中“秀发美女”宣传画，这样有利与消费者加深对产品印象。沙宣广宣品则会以时尚为形象；体育用品以健康、运动为基调。

(2)POP设计要简单、醒目、活泼。应减少过多文字叙述，重点词语用醒目颜色写，字体要活泼、生动，切忌用草字，能让顾客在三秒中内看完全部内容并对活动留下较深印象。

(3)因在促销活动中会出现赠品断货情况，在POP末尾务必写入“赠品有限，赠完为止”。

2.赠品选择。

赠品选择原则有实惠原则与时尚原则。但在选择赠品时必须使赠品与所促销产品有一定关联或有一定宣传作用。具体方法有：

(1)赠送试用装。用公司新产品试用装或同品牌其它同档次产品试用装作为赠品，采用这种方法一方面可以让消费者觉得实惠，另一方面可以促进新产品推广。是“一箭双雕”促销策略。

(2)赠品应与品牌形象及目标消费群心理特点相一致。如在国际上沙宣品牌形象是“时尚、专业”因而沙宣促销时赠品往往会体现沙宣专业、时尚特点。如送时尚手提包、时尚钥匙扣、时尚腕表、时尚钱包、直发梳等女性较喜欢时尚用品。

(3)赠品设计生产应体现形象高成本低原则，这样有利于减少促销成本。如沙宣赠品看起来都较时尚精美，但其成本并不高，玉兰油赠品选择有品牌知名度依泰莲娜项链，但是作为赠品依泰莲娜由于采用成本低原料，因而价格低廉，体现在产品设计时高形象、低成本原则。

(4)直接用具有宣传作用赠品，如印有产品及企业鸟标志雨伞、围裙等。

>五、招收有经验或较适合超市促销人员。

在招收促销人员是要对前来应聘人员进行考核，可以问一些如“你觉得在做促销时哪几方面较重要、您对以前你所做促销产品认识”等，以考核该促销员是否适合该工作。

>六、对促销人员与促销主管进行培训。

对促销人员培训时活动最重要一步。促销员是促销活动主角，促销员培训是竦轿患胺?裉?鹊鹊暮没抵苯庸叵档酱傧?疃?某晒τ敕瘛6源傧?嗽钡呐嘌低ǔ0?ㄒ韵履谌荩?

1.明确促销人员举止行为必须维护企业形象与超市形象，并遵守超市规章制度培训：如在宝洁公司玉兰油促销中，因为玉兰油是国际著名品牌宝洁产品，在超市里属于中高档产品，因而要求其促销小姐必须是皮肤好、声音甜美、态度热情、画淡妆女性，且对这些促销小姐进行培训，要求遵守超市规章制度，积极帮助超市理货、盘货等活动。

2.明确工作程序，如报销量等；

3.明确赠送赠品条件，以防赠品误送、滥送、多送、少送；

4.促销员岗位职责培训，包括促销员销售讲解、活动讲解、定期报销量，及时预先补货及等；

5.服务态度与销售技巧培训；

6.明确奖罚制与奖罚措施，以避免赠品不送和促销员失职等行为；

>七、促销主管对促销活动日常工作进行检查、监督。

对活动检查监督主要是对促销人员服务态度、方法和备货等进行检查。如促销人员有无迟到、早退现象；是否对顾客热情；有无按规定原则送赠品，货架上备货是否充足；有无及时补货等，发现问题及时解决，不能解决问题有无及时上报等，对日常活动开展有效监督是使促销活动健康有序地进行必要条件。

>八、做好活动统计把握活动进程。

销售人员必须每天对销量及存在他所不能解决问题进行报告。可以采用日报表、周报表等形式。每周召开一次例会，解决促销中存在问题。

>九、促销效果评估。

促销活动结束后，采用科学方法对促销活动效果进行评估促销重要一环。促销负责人员应对此次促销活动效果进行调查、测定。如让超市有关负责人对活动评价，包括对本次或动方法、赠品选择、促销人员总体评价及活动成功与不足之处。并对照目标检查完成哪些，分析实现目标与未达成目标原因，为以后促销活动积累经验。

一个周密促销活动除上述程序以外还应有周密计划，但关键是计划落实与清晰工作条理。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！