# 美容院加盟店开业活动促销策划方案

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2025-08-10

*第一篇：美容院加盟店开业活动促销策划方案普丽缇莎美容院加盟店XX店开业促销方案（本活动仅供参考）活动主题：美容院加盟店店开业大酬宾活动——女人我最美，做健康女人！活动目的：快速吸引客人，刺激消费，带动人气。活动地点：普丽缇莎加盟店活动内容...*

**第一篇：美容院加盟店开业活动促销策划方案**

普丽缇莎美容院加盟店XX店开业促销方案（本活动仅供参考）

活动主题：美容院加盟店店开业大酬宾活动——女人我最美，做健康女人！

活动目的：快速吸引客人，刺激消费，带动人气。

活动地点：普丽缇莎加盟店

活动内容：

1、凡是开业期间拿DM宣传单到店的客人均能享受价值100元的免费常规护理一次

2、开业期间每天最先到店的前三名客人，均获得价值1888元的超级豪华礼包一份。

3、凡是开业期间在美容院消费达500元，均可获得价值100元的现金券一张，多消费多送。现金券可以购买任何普丽缇莎的产品和享受任何护理项目。每次消费只能使用一张，现金不能折现。

4、前10名消费满1000元，即可成为本店VIP会员，享受如下优惠：

在本店消费均可享受8.8折优惠（注：节假日促销、特价项目不在此限）

获得免费代金券一张，价值100元。可以免费带人享受价值100元的基础护理一次（本人不可享受）

将有机会获得普丽缇莎抽奖机会3次，超值好礼IPHONE4手机等您拿！

4、前5名消费达到5000元以上，即可成为本店金卡会员，享受如下优惠

凡在本店消费均可享受8折优惠（注：节假日促销、特价项目不在此限）

赠送价值160元普丽缇莎套系护理——女性卵巢养护专业护理1次

获得免费代金券3张，价值300元。可以免费带三人享受价值100元的基础护理各一次（本人不可享受，三个也不可为同一个人）

将有机会获得普丽缇莎抽奖机会6次，超值好礼IPHONE4手机等您拿！

6、前3名消费满10000元以上，则可成为本店至尊卡会员，享受以下优惠。

凡在本店消费均可享受7折优惠（注：节假日促销、特价项目不在此限）

获得免费代金券3张，价值300元。可以免费带三人享受价值100元的基础护理各一次（本人不可享受，三个也不可为同一个人）

获赠普丽缇莎精美会员礼品1份；

赠送价值1680元普丽缇莎套系护理——肾部保养专业护理1次

将有机会获得普丽缇莎抽奖机会10次，超值好礼IPHONE4手机等您拿！文章参考：

**第二篇：美容院连锁加盟店开业活动如何策划**

美容院连锁加盟店，开业活动如何策划

美容院连锁加盟店前期的准备工作和一些证件办理好之后，接下来就是开业了。美容院开业活动要策划好，就能在当地一定的区域内一炮打响，拓客工作做的好，成交的几率就越大，如何做好美容院连锁加盟店的开业策划活动呢？下面法国普丽缇莎来带您一起策划一起开业活动。

一、确定开业时间，一般以1-3天为宜。

二、开业形式，是否请礼仪公司，若请礼仪公司，让礼仪公司带歌舞表演等。主持人的台词要提前准备好。若不请礼仪公司就请锣鼓队来表演制造声势。不论哪种形式都要准备歌舞表演与咨询服务，产品的有奖销售和优惠活动，以提升美容院的知名度，吸引客源。

三、确定开业活动的主题，如：开业大酬宾等，拉横幅，准备礼炮等。

四、确定奖励办法：

1.当日消费达到100可送50元代金券，满200送100院代金券等等以此类推。或者一些其他的奖励方案，但提前要准备好赠送的礼品，现场提问的奖品，可送雨伞，化妆包，洗发水，沐浴露等小礼品，但不能买劣质的。

2.当日进店消费的顾客，均送精美的礼品，如数字，小镜子，小饰品等等。

3.抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

（1）设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

（2）设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

（3）设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

（4）纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

（5）抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放如抽奖箱即可。

（6）抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱，比如400张卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一、二等奖。

五、宣传，提前三天，可通过打电话给客户或者派发传单。

六、活动场地的准备，要提前一天布置好。宣传的横幅和歌舞的表演都要提前安排好。

七、活动期间消费、奖励、客户资料登记、产品海报、产品手册、价格表等。

八、日程表的安排，根据当天开业活动的步骤，设计好自己的日程表。

九、开业

美容院开业活动策划，老板们可以根据自己的创新意识，设计出更完美的开业活动方案。

**第三篇：服装加盟店开业促销方案**

新店开业促销方案

一、促销时间： X月X日─X月X号

二、促销目标： 开业促销期间冬季新品争取销售达200件以上。

三、促销主题： 时尚新店、好礼相见

四、促销内容：开业羽绒服7折，其他6折

开业期间凡购【佳人苑】商品，赠送佳人苑棉袜一双

☆凡在活动期间凡买满388元，送洗衣袋一个

☆凡在活动期间凡买满488元，送毛毛刷一个

☆凡在活动期间凡买满588元，送鼠标垫一个

VIP卡限量50张，礼品有限，送完即止

五、物料及其他准备：

1、气球拱门（购买大红色气球扎制，在门框成U型布置）、绿色盆栽（布置大门两侧）、音响、开业鞭炮等（当地准备，费用自理）

2、进购几款女装品牌包包和皮鞋，用于货架层板及橱窗处陈列，同时可搭配服装销售。

每个试衣间内准备一双皮鞋和拖鞋（购买新的），便于顾客试穿和搭配服装。

3、工作牌（公司赠送）：店长、店员，挂于左胸前。统一工作服、以区别于其他传统店

铺经营模式、从而完善品牌服务质量及良好的品牌形象。

4、一幅X展架（活动内容），32cm+24cm KT板6张（层板用），VIP消费指南KT板1块，灯箱片一张（公司赠送）

6、橱窗旁墙面悬挂相框3个高38cm+宽28cm（自购），装裱冬装图片（免费提供）

7、礼品：棉袜50双公司赠送，鼠标垫40个、洗衣袋50个、毛毛刷60个。（收人工费

60元）

8、VIP卡100张和管理手册一本（佳人苑统一版本，公司成本价提供）

9、开业当天公司送花篮4个（公司赠送）

10、8.2米吊旗10根，内容：时尚新店、好礼相见。（公司赠送）

六、注意事项

1、每个人明确每一项促销政策并严格按照买赠制度执行（不得擅自降低赠送的门槛或将

A政策套用到B政策或同时享受几个政策）

2、加盟商根据店员数量及各自特长和职责，合理安排开业促销期间负责事项及工作。

3、店内拥挤每个顾客不要浪费太多时间，抓紧时间多做销售。

4、收银台的员工不能离岗，同时要注意店内各区域防止丢失货品。

**第四篇：美容院开业活动策划方案**

一、形象的准备

仪表、仪容，30分钟准备，三秒钟印象，三分钟表达（简明扼要）。把自己打扮得象专家。

二、心态的准备

做好充分的思想准备，搏击，战胜困难，不要几天没销售，脸色就不阳光了了，想送财的人一进来就会感觉象触到了霉头，会马上离开。随时随时，象迎接战斗一样的意气风发，激情四射，影响感染到身边的每一个人，开朗、开心、快乐的去做，也就是说什么时候都要让自己的灵魂跟上，乐在其中。开朗就象吸铁石，无形中就会留住财运。

三、店内设施的准备——营造出一个温馨的美容护肤护理的环境。

温馨、创新，硬件齐全——夏有空调，冬有暖气，这是最其码的设施，麻雀虽小也得五脏俱全，顾客周护橱。

展柜摆放，高档产品以同系列为主，首先让顾客看到的就是高档产品，低中价位产品摆放稍微往下一些，展杠最高的部位可以展示你的结业证书，照片，海报，荣誉证书。产品一定要罗列齐全，给人一看就有购买的欲望，彩妆统一摆放，放一些绿色时尚的装饰，比方说蕊痕典雅靓白的套盒旁边可以放一个白色的白合，即体现了此套产品的优雅与高贵，又体现了产品的纯洁安全。到夏天，可以摆一些盘藤的黄瓜，翠绿绿的呈现出一种环保与自然。床上用品统一使用公司带有标志的床罩、床单、毛巾（在四姐处订），体现专业性。至少两套以上，一星期更换一次！

美容院各种印刷的美容项目宣传单，包括绿色美容产品。让每一位顾客，在进入护理前的闲暇时间阅读宣传材料，做圆满美容临走之前，将阅读过的宣传材料送给顾客。美容师口头上的产品推荐，从听觉上给顾客留下印象，那么顾客拿回去的宣传材料则从视觉上加深了这种印象。另外，美容院的有关产品的宣传海报，都应挂（贴）在美容院显眼的位置，相关产质量检验的证书、企业的荣誉奖牌等能树立顾客的美容自信心，特别是国度级权威机构核发的证书，会对招徕顾客、销售产品起很大的作用。

相关资料可以从公司网站——研发机构网页里去下载打印。

四、店内物品的准备

产品示范用的专用产品：洁容霜、洗面奶、水、乳、精华、霜、bb霜、氧气面膜，眉刀、眉夹、眉剪、生理盐水、药棉、酒精、保鲜膜、导膜碗、镜子、化妆棉等等。

五、专业知识的准备

这是所有开业前的准备中最重要的一点！没有这一项就没有一切，不会进财。洁容的步骤是否严谨并且讲得是否流利打动人心，手法的按摩是否舒心舒服，让人留连忘返，皮肤是否判断准确无误，千万不能开错药方，不然害人害己，无法收拾。如果这个没有具备以最快的速度去实践去练，心急是不行的，多练自然熟能生巧。

六、精心策划为好的活动打下基础

以试营业一到二个月为基准，大量发体验卡项，让熟人、朋友体验产品，不以卖货为主，这是一个养鱼的过程，并为活动的赠品赠项铺垫好价值。体验眼部火疗后想做这个项目，收费15元1次，体验水疗灌肤，收费20元1次，为活动的赠送打下良好的基础，做好试营业期间顾客转介绍，并看到结果。

2个月后隆重开业，主题以喜庆为主，提前3天贴出赠品赠项海报，不到时间不予销售。

提前预知到店的人数，并逐个打电话，约定好时间。当天，对每一个进行战前总动员，给发单的人如何鼓励，对来的经销商表示感谢，汇报一下店内顾客的情况，当天已经确定有多少顾客会到场，什么样的情况。

人员分工：

发单人员（热情，自信），接待人员（店长）：熟知顾客情况，做好转接（做示范人员），产品示范人员（资深店长，经销商），压单人员（有一定卖货经验的经销商）：熟知当天的活动方案，很会塑造配品的价值，有一定的压单经验。

做好语言、人员配合，介绍情况，达到销售目的。一般县城内上午顾客量不是很多，下午出成绩，而乡镇是上午人较多，下午人较少但有一定的质量。争取最大化给顾客配产品，如果顾客在经销商这里没有压得了单，你如果跟她很熟，一定拉住她，不要让她走，佯装向经销商求情要求再配送一些物品，来达到压单的目的。做好配合，时刻不离左右，掌握顾客的心理与动向，看好经销商的眼神示意。

七、活动总结

一天结束，总结一天的情况，是新顾客增加我很多销售额不高？还是销售额很高但顾客很少。可喜的是顾客量，开业半年之前一定要查顾客，不要查钱，顾客就是延伸的财富。哪个顾客对什么样的产品有需求，但没有购买，一定记下来继续做好跟踪介绍与服务。哪个顾客配了周护了没有配日护，给试用产品并回访用后的效果。

**第五篇：美容院开业活动策划方案**

美容院开业活动策划方案

提起美容院开业策划方案这个话题时，相信会让不少经营者感到头痛吧。一家美容院从选址到装修可谓是做足了准备工作，那么开业策划更是最重要的一点。只要在开业之期打响美容院知名度，那么后期才能吸引更多的客源，提高美容院的营业额。但是对于一些缺少经验的创业者来说，应该如何做好美容院开业策划方案呢?下面小编为大家整理出以下几点，希望能给各位带来一定的帮助。

第一：既然是开业那么一定要营造出喜庆的气氛，让整个场面看上去非常的隆重。美容院开业策划首先离不开的就是现场的布置，比如庆典上的搭配，整体会场的设备摆放让顾客走过美容院都能被眼前的色彩给诱惑住，让美容院开业现场显得更加隆重、大气。

第二：要想让美容院在开业当天拥有更多的顾客，就要在前期做足准备工作。在美容院开业的前几天，可以招聘一些美容师在周边进行广告单页的发放，在显眼的地方贴上一些广告图，提高美容院的曝光率。只有让更多的人知道美容院的存在，才能赢得更多顾客。

第三：美容院开业一定要做好策划方案，让进店的顾客都能感受到美容院开业有优惠这处，同时也要保证美容院盈利。以下就是伊姿贝尔开业策划方案：

1、开业当天美容院进行锣鼓表演，在店面门口摆满热气球，让现场的气氛更加充足一些。那么开业的主题可以用“开业庆典，优惠多多”，然后用上横幅方式挂在店面门口。

2、开业活动：凡事进店消费满多少金额的顾客即可免费活动会员卡一张，享受88折的会员价。

3、凡事今天到店消费的顾客都有机会获得精美的礼品一份，礼品可以送补水美白面膜附加一张美容院的代金券，这样能够促进顾客下次在来消费。

第四：美容院开业策划是一项非常重要的工作，如果在没有充分准备的情况下，不可随意开业。一场开业策划如果没有做好，很有可能影响到美容院后期的业绩，让美容院的知名度大幅度的降低。当开业结束后美容院需要做的，就是对会员进行售后服务工作。对登记会员的客户，进行定期的电话回访，拉近彼此之间的关系，让她们能够成为美容院的第一批忠实顾客。后期有新项目以及产品更新时，及时的对顾客进行通知。让美容院的品牌能够得到顾客的信赖，让美容院开业策划做的更完美。

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！