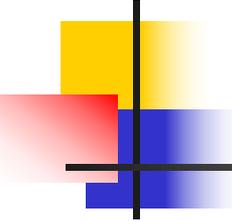
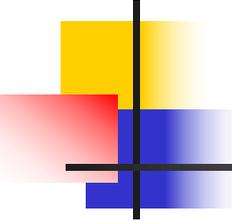


美容院如何做好促销计划



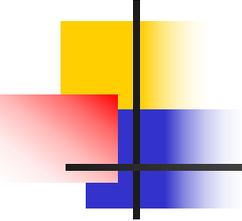
年度广告策化之重要性

- 中小型美容院一年中举办不了几次广告促销活动；稍具规模的美容院虽然有时也会将全年的广告预算先列出来，再施行计划性的广告宣传活动，但是能够有完整，具体，详细规划的美容沙龙毕竟是少之又少。一般的经营者往往是想到就做，或是看到竞争对手有所行动就跟着行动，缺乏明确的计划性，目的性。结果是花了大笔的广告费用，可收效甚微或不见收效，“赔了夫人又折兵”不仅预算成本无法控制，而且浪费广告资源。一家美容院要想获得真正有效的广告宣传，认真仔细的订出全年广告策划是必须而且必要的。

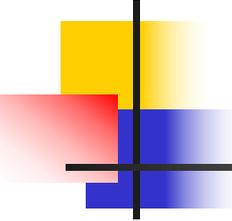


年度广告策化之重要性

- 广告策划包括年度的促销计划，广告宣传及广告预算等等，因此，在拟定广告宣传达室计划之前，应先制出全年的促销计划，例如：何时做促销最好？一年中举办几次促销活动？如何办好每次促销活动？那么一份完整的促销计划应包含那些内容？以下我们就这些问题逐一加以讨论。

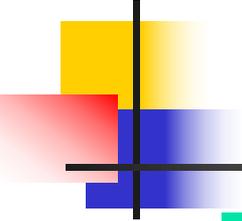


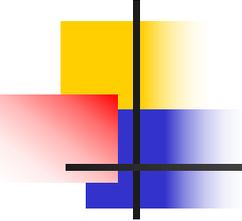
何时举办促销活动最好

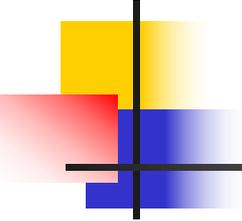


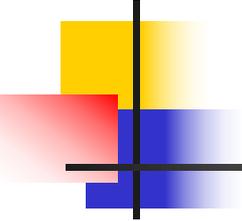
一、重大节日

- 如农历新年春节,三八妇女节,母亲节,中秋节及圣诞节等,这些活动都是做好促销活动的最好日子。

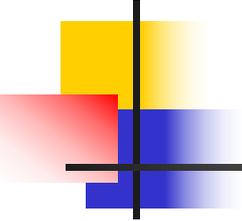
- 
- 二、经营淡季美容院的淡，旺季向来比较明显，可在淡季时举办一些促销活动，不仅能提升业绩，而且可拉平全年的销售额，不至于出现旺季特旺，淡季特淡的情况。

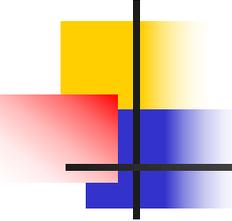
- 
-
- 三、美容院特定节日属于美容院的特殊纪念日也是做促销的绝好时机，如周年店庆等。

- 
-
- **四、员工情绪低落时**当员工团队意识出现危机，士气不振时，不妨利用促销活动来促进团结，并可形成竞争意识。每次促销事先要制定完整的计划，一般都能达到预期效果。



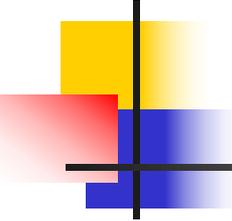
如何举办成功的促销活动

- 
-
- 一、确定店内的主力客源 只有明确店内的主力客源，方可有的放矢制定促销计划。可按以下比例确定：
 - 1每个年龄段在全部客源中所占的百分比。
 - 2收入百分比
 - 3本商圈和其它商圈来客量之百分比。
 - 4会员与非会员的百分比。
 - 5主要职业百分比。



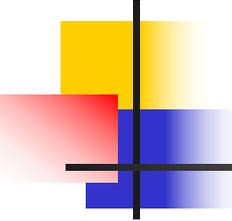
二、明确客源主要来自何处

- 上班组与当地居民在客源中的比例必须心中有数。如果以当地居民为主，则所有的宣传达室方式自然与上班组的宣传方式有很大差别，这上点在做宣传预算时必须明确。

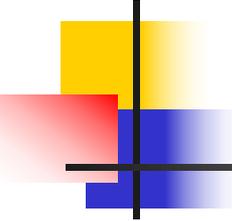


三、确保促销主题

- 一具明确的主题，能够使消费者一目了然，明白我们在做什么，要表达什么，所以主题必须设计的简单，有创意，最好不要超过**15**个字，并应以消费者追求什么或逃避什么为设计方向。

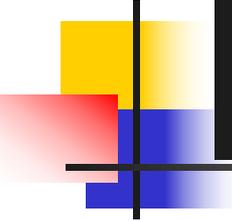


四、促销内容可从两方面考虑：



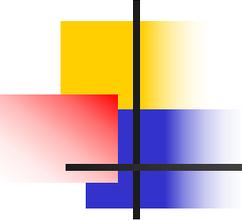
服务方面

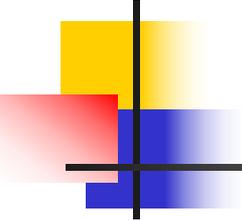
- 1以具周到性的服务为佳。如脸部护理瘦身等。
- 2立即可见效果的服务也可考虑，如烫睫毛，手部护理等。
- 3商圈内知名的服务也可做为促销内容，以增加市场占有率。

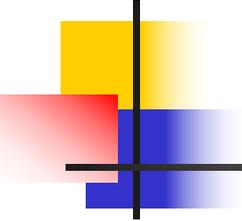


产品方面

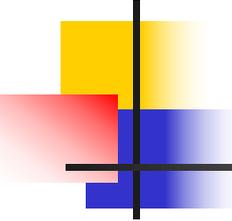
- 美容院的收入一是技术服务，二是产品销售，在作促销时不妨考虑以下有特性的产品：潮流性产品，季节性产品，特殊功能产品，滞销品。

- 
-
- 五、促销活动折扣设计 在作促销时，折扣是经营者常用的方法之一，但在设计折扣时，必须注意以下几个前提：

- 
-
- 1不要使消费者感觉到以前赚她的钱太多。
 - 2尽可能将多样产品组合。
 - 3会员与非会员应有所差异，让会员感受到不同礼遇，非会员想要成为会员。
 - 4尽量避免产品打折，因为产品利润回报率高，在产品上打折扣，无疑会直接减少利润。



- 六、促销时，店内店外宣传注意事项



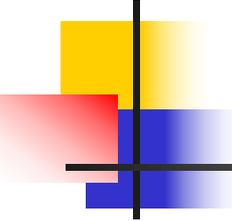
店内

- 1门面可用条列式布旗装饰，以醒目为佳。
- 2以赠品吸引消费者。

店外

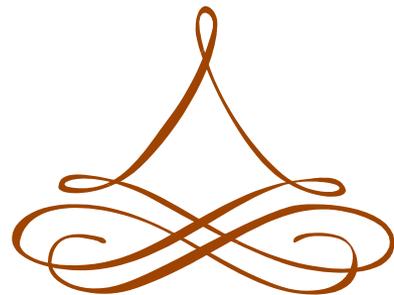
- 在媒体发布广告信息；
- 2在人群聚集处张贴海报，发放传单。发送传单的地点，人员应明确安排。

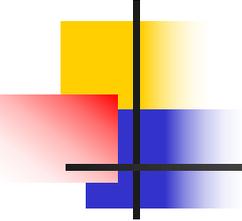




七、促销前内部人员注意事项

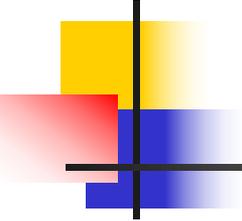
- 1员工必须熟记促销的日期，内容，主题。
- 2充分了解促销产品的特点，价格，成份。
- 3对于促销期间顾客所能涉及到的问题，员工必须通一口径，并熟记在心。
- 4店内竞赛规划合理，人员分工明确。

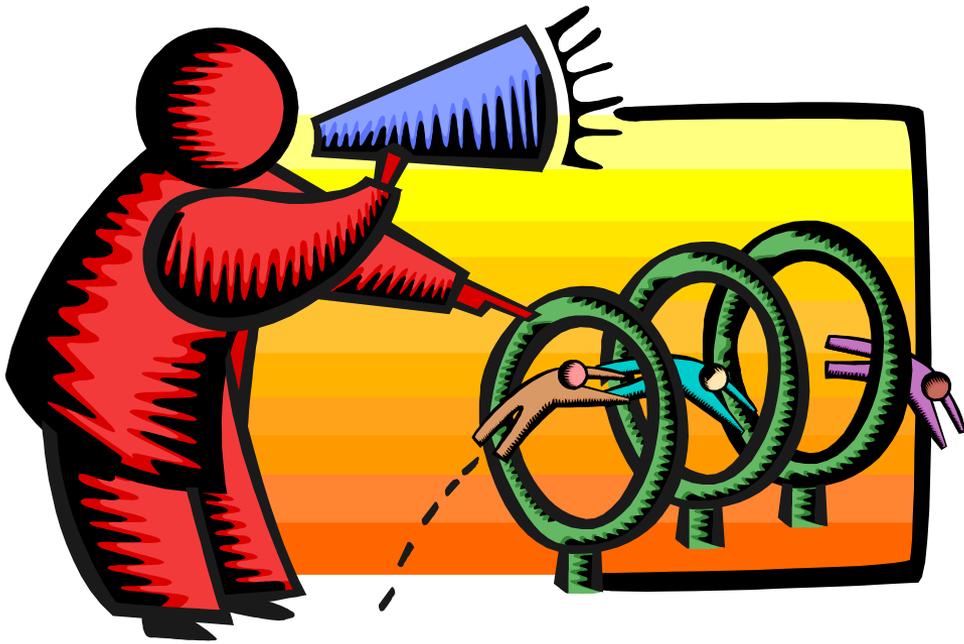




■ 完整的促销计划详介

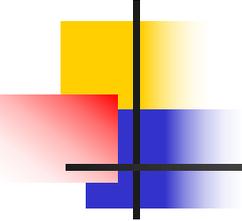


- 
-
- 一、促销主题：应鲜明，醒目具诱惑力。

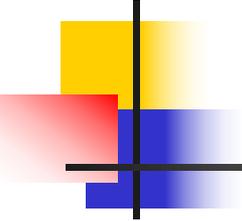


- 二、促销日期：活动日期尽可能跨月。

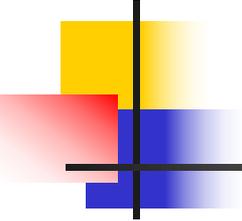


- 
- 三、宣传日期：应定出店内宣传日期及店外宣传日期，一般促销前一个月就应对店内人员作宣传工作。

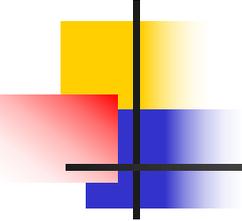


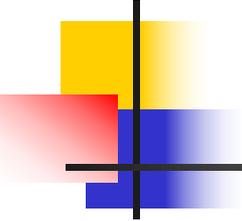
- 
- 四、小组分工：店内举办促销活动可将人员分为若干组，以便落实执行内容，如企划组，美工组产品组等。



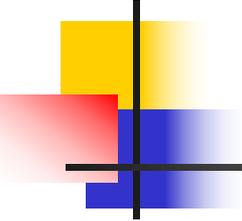
- 
-
- 五、促销内容：以下三种方式不妨参考一下。



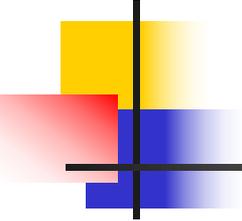
- 
-
- **1以消费金额为重点：**计算店内平均单人消费金额，然后按平均价提升消费额；如何提高消费额，让客人再付出多少，就可以比平常多获得一些什么；基本消费购成：消费满多少金额就送服务或产品。

- 
- **2以消费内容为重点：例如护肤送配套产品和服务，瘦身送配套产品和服务等。**

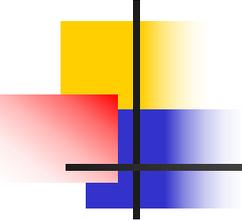


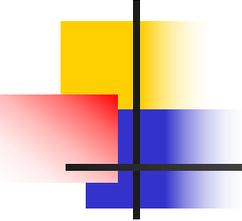
- 
- 3混合式：产品加上服务作为增加奖项

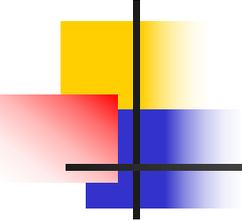


- 
- 六、厂商提供的产品或条件可以要求厂商提供一些产品作赠品，或提供一些免费教育培训，以吸引消费者。

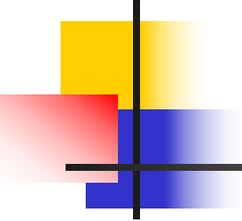


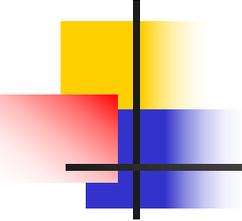
- 
-
- 七、促销的综合效益促销时必须考虑是否与其行业配合，是否与周围社区活动配合的问题。

- 
- 八、促销传单设计传单的设计一定要精美，避免消费者拿到就丢，这是非常关键的一点。其次主题应鲜明，颜色与店面整个色系也应在考虑范围之内。以下几点建议不访参考：**1**尽量以精美的彩妆，发型图片为主，文字以简练为原则；**2**可利用传单作为兑换赠品的凭据；**3**考虑多种用途，如可做台历使用等。

- 
- 九、传单发放安排传单的发放时间，地点，人员均应有统一的安排，制定出比较稳定的计划表。



- 
-
- 十、统一回答在促销其间，助理，设计师不同人员均应有一套比较全面，完善的回答内容以应对顾客，做到口径统一，方向明确，避免出现语言方面的差错。

- 
- 相信有了这样一套完善，齐备的促销计划，经营者已经心中有数，一定能花最少的钱，达到最好的促销效果。

