

## 美容院常用促销法

**促销 (sales promotion)**，促销可很好的帮您的美容院增加营业额，提高知名度，使您的美容院生意越来越红火，在激烈的市场竞争中脱颖而出。促销手段五花八门，形形色色，但万变不离其中，都应该遵循客户第一，服务至上的原则。促销在某种意义上讲是非常规销售，是一种做品牌形象的途径。做为一个有长规划的美容院，应做好一年的促销方案，促销对美容院的业绩提升和品牌的铸造有着至关重要的作用。美容院的发展主要是美容院店格的形成和品牌的铸造，基于此我们说促销只是战术，不是战略。有许多美容院的老板对促销有一个狭隘的观点：促销就是为了卖产品，赚更多的钱。还有一个误区：促销就是打打折，送送产品。这些都只是促销的一小部分，还忽略了促销中其它东西，忘了以人为本的概念。更有甚者，许多美容院的老板在渔利心态中还包着祸心，把变质滞销的产品卖出去，变相涨价强化诱导客人购买产品，为噱头轰动炒作不实际等负面作用。切记以满足客户的各种需要为动机的促销才是好促销，切忌把促销做成恶性竞争只求手段与方法，而忽略客人的利益和心态。千万不能本末倒置，缘木求鱼，以方法为目的。

### 促销的目的：

- 1、厂方促销：提升市场的占有有力。
- 2、代理商促销目的：走货、走量、赚钱、快速回笼资金。
- 3、美容院的促销目的：①知名度 ②开新客源 ③稳定老客源 ④资金回笼 ⑤提高员工的综合素质
- 4、消费者目的：①免费试做 ②买产品打折 ③可以皮肤专家级会诊 ④享受礼品赠送 ⑤满足到心理需求

### 美容院促销大致分为十大类：

常规促销：是美容院运用最多的方法，主导其它一切方法，是促销的基础与本源。

#### 1、折扣促销：

据统计资料显示：折扣是美容院最常见的促销方式。有 35.7% 的消费者接触这类方式，是美容院惯用的一种常规方式。通过打折的方式来做促销，美容院的常规做法是将产品按厂家提供的零售价上加价若干，再给予消费者八折或九折优惠，实际上又回到原厂家提供的零售价。

#### 2、开卡促销（开卡送新产品）：

开卡形式形形色色，卡有若干种，如：月卡、季卡、年卡、金卡、银卡、连环卡、积分卡、贵宾卡、会员卡是较常规的手法，开卡可与会员有机结合起来。

3、派单促销：派宣传单或免费卡给潜在顾客（可以将宣传单或免费卡让老顾客带新客人享受）。

4、节日促销：如国庆节、元旦、圣诞节、情人节、母亲节，借用节日之名是促销时机，进行促销活动。

5、情感促销：对于顾客的生日、节日发出贺电或送生日卡；顾客消费完毕给电话咨询，服务到位。

6、联合促销：在没有业务冲突或竞争前提下，可以与附近的有着共同消费群的行业联合举办促销活动。

7、产品说明发布促销：在店内举办知识讲座或产品介绍示范会等。

8、买二送一促销：

买二送一，买大送小，买客装送院装，或买客装送免费疗程，或买美白送丰胸，或美体送精油，或同时做护理又买产品来促销。其中套装促销要很用心的设计，可做成旅游用的，季节用的，包装可反复罐装使用的，时尚造型。

9、返点促销：

消费者每到美容院做一次疗程或购买一次产品，就可在其美容护肤卡上做返点的计数，可现返下次消费礼金一张。如不领取可累积，设定累积方案，分越高则返点越多，可返现金或产品，或第二年会员卡，并可参加年底春酒或抽奖活动。

10、消费积分促销：

积分，是美容院为客户冲量而采取一种方法，先设定一定积分，达到一定额度的消费即取得一定积分，就可赠送产品，礼物，疗程，或参加其它的优惠活动。其额度不一定太高，可做小返点，大返点。如三重喜，五连环等，用连绵不断的促销方式把客户联系起来。

11、次数促销：

常规促销的一种变化，设定如第几次做护理时，可免费，第七次做护理又免费（比做3增1说法好），若干次为有个促销段。以次数来设定。另可用前十名10元，后者正常价格错位反差价格促销，以价差大来吸引消费者。

12、可退换货促销：

可客户做出质量保证的承诺，如客人在使用后不满意可退、换货。

### 13、会员促销：

培养会员，特别是忠诚度高的会员是美容院自上而下与发展的法宝，据调查许多消费者都不约而同有一种心态，多进几家美容院做比较。会员可有会员通讯录，定期的活动，美容讲座沙龙，免费咨询和一年几次的优惠和好处，会员可搞成家的感觉和气氛，成为一个小的社会团体，提供会员综合套餐。

广告促销：通过大众传媒来做宣传能达到事半功倍的推广效果。

### 14、电视促销：

是做店形象与强化店格有效的办法，通过电视电台的推广和宣传，能扩大店的知名度，吸引客户前来消费。与其它促销一起来做，效果更佳。在某些县市，费用不高，效果很好，不妨一试。或与电视台合办美容知识讲座或游戏节目，刊登字幕广告。

### 15、报纸促销：

在广州，许多较大的美容院都采用此模式推广，如是疗效型产品此类促销会更好。可做硬性广告，软性推荐，分类广告。栏花广告。剪下来的栏花可以做奖券用。

### 16、灯箱路牌促销：

如果可能在城市的繁华位置做美容院自己的形象广告，以长期的图案文字来反复加深消费者的印象。另在美容院前的灯箱，也最好是美容院自己的形象，不要为厂家的赠送吸引，而忽略自己宣传的机会，厂家的赠送容易与其它经营同一品牌的美容院雷同。

### 17、博览会促销：

参加区域内的美容美发博览会，借这个行业盛会来扩大影响与提升知名度，通过树立美容院品牌而吸引下属加盟连锁，并游资促销结合，为开分店，品牌输出打基础或做有益的尝试。