美容院开业促销活动七大步骤

　**一、美容院开业前的准备工作**
　　1、美容师的培训

　　美容师的培训是非常重要的准备工作之一，培训类容也比较多，有美容手法的培训、销售技巧的培训、美容项目流程的培训和美容仪器的培训等。

　　2、美容院开业前的装修，物品设施准备工作

　　美容院开业之前，所有的装修工作，美容院产品，美容院仪器等一些硬件设施都要准备齐全，甚至小到美容院的宣传海报、美容毛巾等都要预备齐全，做到有备无患。

　　**二、做好美容院开业之前的宣传**
　　美容院开业之前的宣传很重要，要为自己美容开业当天积攒一定的人气，争取做到一炮打响。美容院开业的宣传方式目前主要有以下几种方式：

　　1、在人流比较集中的地段派发优惠券，邀请函等，可以适当的推出进店有礼，进店优惠等促销方案来吸引顾客。

　　2、一些高端美容会所，可以在一些当地的报刊杂志电视媒体上等刊登宣传广告。

　　3、可以利用自己所有的社会资源，亲戚朋友，同学同事等，邀请他们前来捧场，并让他们帮忙邀请更多的朋友前来。

　　4、利用网络做好促销，例如目前比较流行的团购网站，微博等，微信等，自己发布一些美容院开业的优惠信息。

　　注：非硬性推销，活动的目的旨在树立美容院的专业形象和提升美容院的知名度。

　　**三、有关邀请函的派发**
　　1、时间

　　美容院可在开业前3～5天派出相关邀请函。

　　2、对象

　　①美容院老板及其员工的亲戚朋友；

　　②附近生活小区的目标客户；

　　③附近办公楼的目标客户。

　　3、邀请函的主题

　　考虑持续派发，以开业酬宾为主题。

　　**四、美容院开业时店面的装饰**
　　开业时店面（内）的装饰很重要，好的装饰不但可以烘托气氛，还可以有一定的宣传作用：

　　美容院开业时的店面装饰是突出开业喜庆气息的重要手段，能够起到烘托气氛的作用，对集聚人气，宣传美容院都有非常好的效果。店面的装饰主要分为店内的装饰和店外装饰。

　　1、在美容院开业时，店外可以张贴海报，海报尽可能的大一点，显眼一点，海报内容可以放一些特色产品信息和优惠政策等，能够让顾客看一眼就心动。

　　2、摆放花篮、气球，数量不宜太少，也可以把一些庆贺开业的横幅，条幅悬挂在最显眼的位置。

　　3、进入美容院的门口要铺设红地毯，让顾客有一种贵宾的感觉。

　　4、可以搞一些文艺演出，请一些专业的演员团前来表演节目，可请舞狮队助兴。

　　**五、美容院开业期间内要给开业氛围持续升温**
　　在美容院开业时，邀请的亲朋好友不好聚集在一天都到，一天都到的话美容院太过拥挤，一下子接待不过来造成混乱的局面，最好是一个星期内持续不断的让顾客前来，分批预约。

　　**六、美容院开业时可以设置一些优惠政策**
　　美容院的优惠政策一定要能够打动人心，刺激人的消费欲望和购买欲望，这样能够快速的给美容院积累顾客，在已开业就能促成业绩的开门红，一些常见的美容院促销政策有：

　　1、给顾客送免费护理，护理次数可以根据实际情况而定

　　2、购买产品及办卡项目的打折优惠；

　　3、赠送一些小礼品，如镜子、雨伞等，或者给顾客开展抽奖活动，抽奖活动因为可以满足人们的猎奇心理，是积累人气的好办法。

　　4、开业期间，三人同行一起消费等金额，其中一人可以免费；

　　5、开业期间过生日的客人可凭身份证免费体验一次；

　　6、买一送一，如办xxx面部月卡，送xxx眼部护理月卡。

　　**七、美容院开业注意事项**
　　美容院开业还有很多细节需要注意，需要美容院老板考虑的东西也很多，很琐碎，但是，事无巨细都要考虑周全，这样才不至于出现问题。一般来说需要考虑的就是各个员工在各自的岗位上需要做的一些具体事物，例如接待、前台、做服务的美容师、做销售的美容师等，都要做到各司其职，在开业期间，不要一味的追求业绩，在美容院开业初期，还是以打响知名度，积累顾客，收集顾客资料为首要目标，同时还要做好处理各种意外和紧急情况的打算，不要事到临头，乱了分寸。