

QUÀ TẶNG TỪ KÊNH XÂY MARKETING X PHƯƠNG BUILDER

LỊCH CHƯƠNG TRÌNH 12 THÁNG CHO SPA DƯỠNG SINH

Mỗi tháng một chủ đề theo mùa và dịp lễ - chốt trước 30 ngày, không giảm giá tùy hứng

Từ khoá: THEO MÙA

1 CÁCH DÙNG LỊCH

Lịch dưới đây theo thời tiết miền Bắc (có mùa lạnh, mùa nồm). Spa ở miền Nam đổi thành hai mùa: mùa khô (tháng 12 - 4, chủ đề cấp nước, giải nhiệt, vai gáy) và mùa mưa (tháng 5 - 11, chủ đề giữ ấm, ngâm chân, gội đầu dưỡng sinh). Ưu đãi chỉ là ví dụ; ưu tiên TẶNG THÊM dịch vụ nhỏ thay vì giảm sâu giá gốc.

Mỗi tháng chỉ một chương trình chính. Các ngày còn lại vẫn bán liệu trình bình thường.

2 LỊCH 12 THÁNG (VÍ DỤ)

Tháng	Mùa, dịp	Chủ đề	Dịch vụ trọng tâm	Ưu đãi gợi ý	Video nên quay
1	Lạnh, trước Tết	Giữ ấm đón Tết	Ngâm chân thảo dược + bấm huyệt	Thẻ quà tặng Tết cho người thân	Cách ngâm chân đúng mùa lạnh
2	Sau Tết	Lấy lại nhịp sau Tết	Xoa bóp lưng, vai gáy	Tặng 15 phút ngâm chân cho khách quay lại trong tháng	Sau Tết mời người: 3 việc làm ở nhà
3	Nồm ẩm	Nhẹ đầu mùa nồm	Gội đầu dưỡng sinh	Gói 3 lần gội đầu dưỡng sinh	Vì sao mùa nồm hay nặng đầu
4	Chuyển mùa	Ngủ ngon chuyển mùa	Bấm huyệt thư giãn buổi tối	Tặng trà thảo mộc mang về	Thói quen trước khi ngủ
5	Đầu hè	Vai gáy dân văn phòng	Bấm huyệt cổ vai 30-60 phút	Gói giờ trưa cho văn phòng	3 động tác giãn cổ vai tại bàn làm việc
6	Nóng	Mát người mùa nóng	Gội đầu thảo dược, xoa bóp chân	Tặng thêm 10 phút xoa bóp chân	Uống nước, ngủ trưa đúng cách mùa nóng
7	Nóng, nghỉ hè	Hai thế hệ	Gói cho con đưa bố mẹ đi cùng	Người thứ hai được tặng ngâm chân	Đưa bố mẹ đi dưỡng sinh
8	Vu Lan	Báo hiếu	Gói dưỡng sinh cho bố mẹ	Thẻ quà Vu Lan có thiệp viết tay	Câu chuyện đưa mẹ đi spa
9	Chuyển mùa thu	Chăm lưng, gối	Xoa bóp lưng, chân cho người lớn tuổi	Gói 5 buổi buổi sáng	Người lớn tuổi nên lưu ý gì khi đi dưỡng sinh
10	20/10	Phụ nữ nghỉ ngơi	Gội đầu dưỡng sinh + vai gáy	Thẻ quà cho vợ, mẹ, đồng nghiệp	Một giờ cho riêng mình
11	Đầu lạnh	Giữ ấm chân	Ngâm chân thảo dược	Gói 10 lần ngâm chân	Hậu trường chuẩn bị thảo dược
12	Lạnh, cuối năm	Quà cuối năm	Thẻ liệu trình, thẻ quà tặng	Thẻ quà doanh nghiệp tặng nhân viên	Tổng kết năm của spa

3 LỊCH CHUẨN BỊ CHO MỖI CHƯƠNG TRÌNH

Thời điểm	Việc cần làm	Người phụ trách
Trước 30 ngày	Chốt chủ đề, dịch vụ, ưu đãi, số suất, ngân sách quảng cáo	Chủ spa
Trước 21 ngày	Quay 3-4 video, chụp ảnh, viết bài; in thẻ quà nếu có	Quản lý + người làm nội dung
Trước 14 ngày	Đào tạo nhân viên: câu giới thiệu chương trình, câu trả lời khi khách hỏi	Quản lý
Trước 7 ngày	Báo trước cho nhóm Zalo khách quen, mở giữ chỗ	Lễ tân
Ngày bắt đầu	Đăng bài, chạy quảng cáo, cập nhật Google Maps	Người làm nội dung
Sau khi kết thúc 7 ngày	Tổng kết số liệu, ghi bài học cho năm sau	Chủ spa + quản lý

4 MẪU BÀI CÔNG BỐ CHƯƠNG TRÌNH

"❄️ THÁNG 11 - GIỮ ẤM ĐÔI CHÂN Trời bắt đầu se lạnh, chân lạnh là khó ngủ. Tháng này spa chuẩn bị nổi thảo dược mới mỗi sáng cho gói 10 lần ngâm chân. Đặt gói trong tháng 11 được tặng thêm một buổi bấm huyệt lòng bàn chân. Chỉ 30 gói, nhắn Zalo để giữ chỗ. Người tiểu đường, suy giãn tĩnh mạch vui lòng báo trước để kỹ thuật viên điều chỉnh nhiệt độ nước."

Công thức: Chủ đề theo mùa + vì sao cần lúc này + dịch vụ + ưu đãi có giới hạn + lưu ý an toàn.

5 QUY TẮC VÀ BẢNG TỔNG KẾT

- ☐ Mỗi tháng tối đa một chương trình chính; không chồng hai ưu đãi
- ☐ Ưu đãi có giới hạn rõ: số suất hoặc ngày kết thúc - và giữ đúng
- ☐ Không dùng từ "chữa", "khỏi" trong bài công bố; dùng "thư giãn", "giữ ấm", "dễ chịu hơn"
- ☐ Ghi lại kết quả để năm sau làm tốt hơn

Chỉ số	Mục tiêu	Thực tế	Ghi chú
Số gói bán được			
Số khách mới			
Số khách cũ quay lại			
Chi phí quảng cáo			
Điều giữ lại cho năm sau			

Tài liệu mang tính tham khảo cho chủ cơ sở spa dưỡng sinh / y học cổ truyền. Khi tư vấn khách: không hứa khỏi bệnh, khuyên khách có bệnh lý đi khám chuyên khoa.