

最新五一美容院活动名称 美容院五一活动方案(优质6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

五一美容院活动名称篇一

活动日期□20xx年5月1日~5月3日

活动宗旨：

- 1、利用五一促销活动，为美容院提高销售业绩，开发周边新顾客。
- 2、借助此次活动，提升美容院的口碑，赢得顾客欢心。让顾客认同美容院的专业技术和服务，以此能在淡季时提升美容院单价，在淡季时形成高价战略。
- 3、五一促销活动举办的成功，能为美容院脱离下半年的竞争压力，稳定客源，并与自己竞争对手拉开一定距离。

活动内容：

在春末夏初时节，女性对于美容的要求会有所转变。比如说有些女性会从防敏开始过度到防晒、补水、美白上，更加注重身体瘦形等。所以美容院中在举办活动时，可以联系当下顾客最关注的问题。还可以设置一些有关联性和季节性的活动内容，在五一期间售卖夏季促销项目，提高美容院夏季到客率。

1、凡是顾客在五一活动期间购买夏季美容项目，就有可能享受夏日护理优惠

a套餐：价值2880元。可享受48个疗程的夏日美白护理项目、10次面部深层补水项目、肩颈理疗项目3次以及身体排毒2次。

b套餐：价值3888元。可享受12课时的瘦身塑形项目、5次背部按摩项目、5次晒后修复美白项目以及3次面部深层补水项目。

c套餐：价值5888元。可享受24课时的身体塑形项目、8次祛湿排毒项目、3次“冬病夏治”项目、3次面部美白项目。

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目3折优惠、面部项目2折优惠。新顾客均可免费接受肌肤测试。

活动前期准备

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传一定要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。曾经普丽缇莎有为大家介绍过，夏日非常适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前一定要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

五一美容院活动名称篇二

锣开五月、完美假期

5月1日—5月7日

1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每一天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店在五一期间特此推出了一些顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护的美容套餐，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。次套餐只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

5月1日“五一劳动餐”经络减肥系列

5月2日“开锣首席餐”补水护理系列

5月3日“玩美情绪餐”抗敏护理系列

5月4日“时尚青年餐”营养护理系列

5月5日“青春飞扬餐”美白护理系列

5月6日“开心玩转餐”休闲护理系列

5月7日“归心似箭餐”调理脾胃系列

2、开锣时刻、争分夺秒

实质是限时抢购，在每一天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分推荐每一天每时段抢购产品、套装、课程都具有实用性、独特性，能够让消费者产生消费欲望。

3、完美价期、任您挑选

为了提升美容院人气、特在5月6日，也就是长假结束之前，，预热后期促销，在外场专设一场美容单品拍卖会两折起拍。

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的`美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

方案三：高端美容院不否可用这种低门槛方法呢?当然可以，如一高档店的促销设计为3—8万的卡的基础上，加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉得意后必须转卡。限时限量来体现机会。

五一美容院活动名称篇三

撰写方案过程语言是思想的边界，组织成为文字语言，是表达思想者高度的需要。而五一劳动节不仅会有放假，这天我们还可以体验到各种各样有趣的活动，不过制定活动需要相应的方案。你是否在找正准备撰写“美容院五一节活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

活动主题：超市五一大促销

活动内容：

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运____四日游的名额，到____天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖____四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折，自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品

的价格)。

为了丰富广大教职工的文体生活，经校工会研究，决定开展庆“五一”体育趣味竞技比赛等系列庆祝活动。具体方案如下：

一、体育趣味竞技比赛

(一)活动时间：20____年4月29、30日。

(二)活动地点：学校运动场一号场地。

(三)竞赛项目及规则

1、“阳光伙伴”（三人四脚）

(1)比赛规则：各工会小组选出三名成员(含女性一名)参加比赛；三人排成一行，并用绳索将三人相邻的脚固定进行赛跑，跑至终点后再折返跑回起点，以完成规定赛程时间计算排名。

(2)负责人：_____、_____

2、“横行霸道”（双人夹球竞跑）

(1)比赛规则：各工会小组各选出6名成员，每两人组成一组进行接力；参赛选手背对背夹住气排球侧跑，至终点后再折返跑回起点，再将球传给本工会小组下一组参赛选手继续赛跑。以完成规定赛程时间计算排名；如在竞赛过程中皮球掉落，则参赛选手必须在皮球掉落处停止并将球重新夹住再继续跑，否则视为违例。

(2)负责人：_____、_____

3、“前赴后继”（三分钟定点投篮）

(1)比赛规则：各工会小组选出5名参赛选手(女职工至少2名)

参加竞赛;参赛选手在球场罚球线处列成纵队,每位选手投一次球后再转至队伍后排队进行循环投篮。以在三分钟比赛时间内投中球数量计算排名。

(2) 负责人: _____、 _____

4、“齐心协力”(走板鞋)

(1) 比赛规则: 各工会小组选出8人分成两组参加比赛;第一组跑到终点后折返跑回起点,再由下一组接着跑,以规定赛程内完成时间计算排名。

(2) 负责人: _____、 _____

5、“手舞足蹈”(1分钟跳绳比赛)

(1) 比赛规则: 各工会小组选出3人参加比赛(含1名男职工);每位选手按规定时间1分钟内进行跳绳,以规定时间内累计三人跳绳次数计算排名。

(2) 负责人: _____、 _____

(四) 积分计算办法

1、本次竞赛活动以累计积分排名次;

2、每项目得分为: 第一名5分, 第二名4分, 第三名3分, 第四名2分, 第五名1分。

二、工会小组外出活动

各工会小组组长在“五一”前后组织一次外出活动。校工会按人数拨给每人40元活动经费。小组活动要有计划并提前报校工会审批。不开展活动的不发给活动经费。

负责人：各工会小组组长。

三、气排球比赛

时间：20____年5月中旬(具体时间待定)

地点：体育馆

负责人：_____、_____

办法：各工会小组抽签，进行循环比赛，以胜负积分排名次。

四、观看电影《铁人》

根据区直企事业工会文件要求，结合我校实际，将于5月份组织工会会员观看电影《铁人》，具体时间另行通知。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风貌的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风貌。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：
活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展

示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟；曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd□

五、活动安排

(一)筹备阶段：20_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风采的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社

会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。

五一美容院活动名称篇四

1. 世界上没有丑女人，只有懒女人。
2. 一寸光阴一寸金，寸金难买容颜新！
3. 留驻容颜，把握时间。
4. 内心的靓丽，在于神采；
5. 塑身塑身窈窕动人，女人知性风采焕然。
6. 美丽天堂：让你拥有天使的脸蛋，魔鬼的身材，迷人的笑容，不凡的气质！
7. 美时——所有女人都美丽。
8. 美容健康时尚，皮肤病医院帮你忙。
9. xx市皮肤病医院，恢复自信的摇篮。
10. 专注时代，专注美丽。
11. 相约时代，相约美丽。
12. 形随时走，我随形神。
13. 选择我，选择倾城。

14. 为你而来，因你而爱。

15. 抹去时光，绝代依然。

五一美容院活动名称篇五

开卡促销是美容院基本的促销手段，也成为美容院主要的促销方式之一，开卡的形式多种多样，小到如：月卡、季卡、年卡；大到如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。

运用方法：美容院为了稳定住忠诚的老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理的促销卡，在金额上享受一定的优惠，即办理月卡比每单次消费的用度低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，并且顾客还可享受一定的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

打折一直是贸易促销的一种重要手段，它有很强的吸引留意刺激购买欲的作用，而且具有即时的效果。

运用方法：折扣促销是美容院最常用的促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同的季节、节日推出不同的折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣的促销手段。

免费试做促销是美容院为了吸引新的顾客群体，或在新项目开发上推出的，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求的顾客集中起来，在即定的时间为顾客免费试用，让顾客首先体验效果在培养顾客成为主顾客。然后再进行下一次的免费试做，再进进下一个循环。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些

礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

“短信”现在可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是短信覆盖面大、信息接受率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业活动中，短信广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

五一美容院活动名称篇六

方案就是在一个计划前需要提出的实施方法，其要有一定的可操作还有可计划性。而五一这一天是我们熟知的劳动节，劳动节当天会有各样的活动方案举行着各样的活动。你是否在找正准备撰写“迎五一美容院活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。

3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二) 会员划分

普通会员 金卡会员

(三) 会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四) 会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五) 会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六) 会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发:

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品_坊”。

(一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份
2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。
4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。
2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、_假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“_假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、_假期”

主体宣传：

- 1、我开锣、您省钱。
- 2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——_年5月15日

篇章：

- 1、开锣省钱、_假期
- 2、诗歌花语、_母亲节
- 3、爱心行动、_助残日
- 4、健康生活、_假期

背景：五一黄金周

内涵：_在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在_。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

- 1、开锣套餐、惊喜无限
- 2、开锣时刻、争分夺秒
- 3、_价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒(活动时间：_年5月1日至_年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20:30—21:30只要在活动期间一次性购物满68元,即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购,抢购票当天使用有效,过期作废,(数量有限,抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购,抢购票必须加盖华达方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间: _年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

一、活动目的:

欢度五一劳动节,登高望远,陶冶情操,感受体育锻炼的魅力,享受成功的乐趣,体现团队精神,丰富业余生活,创建和谐校园文化。为此,工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登白云山活动”。

二、活动内容:

登白云山

三、组织机构:

总指挥: _____

工作组成员: _____、_____、_____、_____、各工会小组长

四、具体事项：

(1)时间；20____年4月30日下午14：30—17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100元活动费。

(5)要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自我身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风貌的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风貌。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：
活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办) 组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟；曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd

五、活动安排

(一)筹备阶段：20_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风貌的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。