

2023年美容院五一活动方案(通用6篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

美容院五一活动方案篇一

- 1、一次性购买乳保套2680元，赠送新品原液工坊套1800元1个或极品套1680元1个。
 - 2、一次性购买红石榴护理套1880元，赠送面部家居套972元1个。
 - 3、一次性购买脊椎套1312元或肾保套1256元，赠眼部家居套684元1个。
 - 4、一次性购买肩颈套1208元或卵保套1110元，赠送新品原液套580元1个。
 - 5、一次性购买护肤品（以上除外）1088元，赠送家居指定护肤品288元自选。
 - 6、一次性购买护肤品（以上除外）20xx元，赠送家居指定护肤品688元自选。
-
- 1、一次性购买洁雅六件套1619元，赠送唇护套（3盒）485元1个。
 - 2、一次性购买润雅乳液六件套1406元或洁雅乳液六件套1329元，赠送抗光化屏保乳149元和清爽象牙色粉底235元各1个。

3、一次性购买柔润沙龙套1325元或水活沙龙套1221元，赠送美白（紧致）精华150元和舒缓（去痘）精华161元各1个。

4、一次购买润雅乳液三件套788元或洁雅乳液三件套734元，赠送洁面乳135元1个。

5、一次购买护肤品（以上除外）1088元，赠送家居指定护肤品188元自选。

6、一次购买护肤品（以上除外）20xx元，赠送家居指定护肤品488元自选。

1、凡以上消费累计达1088元以上者，再赠送精美化妆包1个。

2、凡以上消费累计达20xx元以上者，再赠送长白山黑木耳1袋。

3、凡以上消费累计达4088元以上者，再赠送长白山黑木耳1袋和花果茶1袋。

4、凡以上消费累计达6088元以上者，再赠送送长白山黑木耳1袋和花果茶1袋和长白山人参一盒。

1、本次活动钱款一次付清，不得欠款赊货。

2、本次活动不得重复享受其他优惠活动。

3、本次活动赠送产品不得任意调换退货。

4、本次活动赠送产品均按价格表的零售单价计算。

5、本次活动赠送产品数量有限，赠完为止。

6、本次活动赠送产品必须在20xx-5-1至20xx-5-10领取，过

期作废。

最终解释权和变更权归名门望族所有

美容院五一活动方案篇二

5月1日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“劳动节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“劳动节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“劳动节”是我国的传统节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。

首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。

并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。

并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。

所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

美容院五一活动方案篇三

每逢节假日来临，美容院也迎来了促销的最佳时机。下面小编就和大家分享美容院的活动方案，来欣赏一下吧。

活动主题

五一，让您的美丽充分展示

活动时间

4月30日—5月6日

活动目的

2、扩大目标消费群体，推广美容院新产品和好项目，从而整

体提高美容院销售业绩；

3、适当的引导顾客向消费附加值高的项目，提升美容院的客单价；

4、唤醒老客户的消费欲望，冲刺年中业绩，提升美容院品牌形象；

活动内容

惊喜一：惊喜天天有

惊喜二：低碳环保护肤

只要拿出美容院旧的产品盒到店就可以获得52元项目抵用券(限满100使用)，可以享受店内专业的美容师娴熟的手法，摆脱工作的压力，生活的烦恼，回归自然纯真的好时光。

活动注意事项

1、提前宣传，并利用各种网络媒体进行造势；

活动主题：爱在七夕，美丽相约；

活动时间：8月16日——8月21日；

活动目的：为了促使经济效益得到增长，这次的活动主旨就在于通过七夕情人节来为美容院扭转颓势提升业绩。依靠多种渠道对美容院进行宣传，扩大美容院加盟店的品牌影响力，从而提升店面形象和人气，达成刺激顾客的消费行为。

七夕情人节促销活动准备：

1、将客户的信息资源进行全面整合后，通过平台渠道发布活动的具体方案。比如说利用店外led灯、电话短信、网络媒体

等形式向顾客发布此次情人节优惠活动。

2、在情人节那天，必然会有大量的情侣们互相之间赠送礼物，而这些礼物大部分都是鲜花、玩偶、巧克力、珠宝首饰、音乐盒、香水、化妆品、打火机等等物品。那么美容院就可以联合周边其它店面例如电影院、鲜花店、餐厅、珠宝店等商家来共同举办这次的促销活动，从而提升美容院的影响力号召力。

3、活动方案要灵活，而不是墨守成规地死板执行。每家美容院都应该根据自己店面的实际情况来调整、更改或补充促销计划。

七夕情人节促销活动内容：

1、大家都知道，七夕情人节是为了纪念牛郎织女两之间凄美的爱情故事。牛郎与织女真心相爱却不能长相厮守，那么我们通过这个故事就要更加珍惜自己的爱人。美容院可以举办一个情侣或夫妻间的合影活动，从客户的微博□qq□微信等通讯工具或是在现场收集并征集情侣照、夫妻照、全家福等等。在8月17日的当天，随机抽取10张照片出来，即可获得美容院价值一定金额的护理卡一张。

2、联合当地附近的各大商家、比如珠宝首饰、婚纱摄影店、化妆品店等联合冠名提供活动礼品。凡是活动期间在美容院内消费满520元的顾客，均可以享受到周边商家优惠活动。

3、许多情侣在情人节当天都会选择去电影院看一场符合气氛的影片，比如爱情片。那么美容院就可以针对这个现象，在活动期间每天给消费金额排前10名的顾客免费赠送电影票兑换卷两张。

七夕情人节促销活动注意事项：

在活动期间做好宣传工作是非常重要的，特别是对于宣传内容的标语和图片一定要精心设计，着重强调符合情人节的浪漫气氛。另外要制定好业绩目标，将任务合理安排给美容院的工作人员，要做到人岗匹配，各司其职。在活动结束之后要及时地为美容师们进行奖励，鼓舞团队士气，使大家在淡季中也能用斗志昂扬的精神面貌去迎接每一天的工作。

活动主题：七夕相遇，让美丽与浪漫同在！

活动目的：在浪漫的七夕佳节，女朋友肯定都希望美美地去约会，所以可能会去做个美容。男朋友通常会送礼物给自己的女朋友，而化妆品、护肤品就是很好的选择。美容院可以借此机会大力推销自己的美容项目和美容产品。总而言之，此次活动的目的就是要提升美容院的知名度和经营业绩。

活动时间：8月25日—8月31日

活动内容：

- 1、凡是有男士进店给自己的伴侣购买美容产品，或者陪伴侣来美容院做美容的，都可以在店内免费领取情人节特别礼物(玫瑰花、爱情明信片、巧克力、电影票等)。
- 2、凡在活动期间，单个人进美容院消费的，均可享受八折优惠，会员折上折，满1000元，赠送七夕礼品。
- 3、七夕当天，在美容院门口举办情侣互动游戏，比如kiss计时、连连跑等等，游戏获胜者可以获得奖品。

美容院五一活动方案篇四

活动的目的：

- 1、推广新服务项目
- 2、提升销量
- 3、提升美容院外在形象。

活动的主题：

共同迎接新的一天

活动的内容：

一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐活动一：

价格500

赠送护理1、划卡消费8折；2、送4次经典护理或200元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分58分；2、送亲情卡一张（价值200元）。

2、丽人月套餐活动二：

价格1500元

赠送护理1、划卡消费7折；2、送7次经典护理或360元护肤品。

后期优惠1、续卡送积分100分；2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐活动：

价格3880元年卡（限时卡）

赠送护理：1、全年面部、肩、颈部经典护理；2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠1、赠送精油全身10次（价值1500元）；

2、赠手、足护理20次（价值800元）；

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；

4、全年光波浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行护肤品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售护肤品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售护肤品。

活动的预算

(略)

活动的执行

事前准备：

1、店内：护肤品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、护肤品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合

事后工作：

活动情况，表扬先进个人

美容院五一活动方案篇五

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。

美容院五一活动方案篇六

一、活动主题：“缤纷五一，塑造美丽的自我”

二、活动日期：4月29日——5月5日

三、活动目的：

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

四、活动内容：

活动一

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封(倡导安全护肤，我们当场销毁)，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

活动二

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金券，消费满480送158元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

三、活动内容

1、友谊让美丽复制，人缘让漂亮升级

2、五合一项目套餐{面部+水疗+眼部+颈部+卵巢}价值588元在五一劳动节当天只花51元就可超值享受!!!

3、开心购物，惊喜回报

(1) 购物达到380元送时尚防紫外线遮阳伞一把

(2) 购物达到580元，赠送淑女睡衣一套

(3) 购物达到1580元，赠送名牌时尚手提包一个

(4) 购物达到2800元，赠送家用洗碗洗菜机一台，这种机器有两大功效