

2023年五一劳动节美容院宣传文案(优质5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

五一劳动节美容院宣传文案篇一

劳动却是产生一切力量、一切道德和一切幸福的威力无比的源泉。下面是本站小编为大家精心整理的美容院五一劳动节活动策划方案范文。

一、开卡促销

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。

二、折扣促销

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。

三、免费试做促销

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。

四、消费积分赠品促销

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。

五、“手机短信”温情促销

“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。

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

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月15日(促销时间：4月15日——5月3日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

二、会议流程：(18：30——21：00)

1)主持人宣布晚会开始

2)美容师表演《感恩的心》

3)老板代表致感谢词

4) 颁奖 a 感谢xx年对美容院给予的最大支持、消费最高的 忠实朋友_____ 特奖大礼一份_____ ； 凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到美容院领取)

5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容 师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

6) **协会会长隆重推荐产品

7) 美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者, 即可送内衣优先享有) a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间, 欢迎到美容院咨询 10) 表演舞蹈, 宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案, 促成消费

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 16、17日白天再发邀请, 并告知公司)

2、租会场(ok厅饭厅均可, 可以割据实际人数定) 布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等) 水果、糕点及奖品的准备 附: 奖品送出对象□1)xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元 (现场发奖) 2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间 (会后三天内到美容院发)

3、印刷5.1活动方案, 现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些

客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲 美容院服务好、产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须 20日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演(找两个人确定下来20日前准备好)

五一劳动节美容院宣传文案篇二

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个月后感觉满意后必须转卡。限时限量来体现机会。

五一劳动节美容院宣传文案篇三

一、活动主题：

“缤纷五一，五大惊喜大放送”

二、活动日期：

4月26日-5月8日

三、活动目的：

3、让消费者产生好感，提升品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前5名，低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前5名消费者消费原价380元的数码烫可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元（或充值200元）送51元的现金券；

一次性消费满480元（或充值500元）元送150元的现金券。

惊喜三：加“51元” = “88元”

活动期间消费80元（或充值200元），加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

五、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引消费者入店，创造销售机会；
- 2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；
- 3、本

打折项目只是吸引消费者进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，消费者入店后，只需告知消费者有此项活动，可以向消费者推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。

4、消费满168或480均指消费者结帐时的金额，送券时如消费者不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。消费者进店消费时接员工及时提醒消费者消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激消费者消费或充值满相应的额度，引导消费者消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

- 1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引消费者，促进产品外卖销售；

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引消费者，提升营业额

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。

备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜

xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引消费者在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告

方案二” 进行修改调整！

六、活动的宣传：

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a□短信内容（发本店会员用）：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

b□短信内容（发外部消费者用）：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费168即可送51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构xx路xx店8000008”

注：发外部消费者可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单：（详看附件）

a□派发时间：活动开始前3天开始

b□派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地（如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等）以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c□派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d□派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果消费者有兴趣了解的话跟消费者简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。（注：店铺消费者资源有限，尚需吸引更多消费者的分店可选择dm单页“夹报”的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作）

七、活动现场布置：

1、门口：

1)、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；（详看附件）

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1)、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；（详看附件）

2)、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话术培训；

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评；

九、费用预算

1□dm宣传单页（详看附件）印刷制作费用：5000张=；1000元

2、现金券印刷费用：=；150元

3□dm宣传单页夹报派发费用□xx=□300元（全部自己员工派发可省此笔费用）

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=；200元

五一劳动节美容院宣传文案篇四

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提高美容院在该地区的知名度

活动时间：

4月15日（促销时间：4月15日——5月3日）

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。（4.15-4.19）

二、会议流程：（18：30——21：00）

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖 a 感谢xx年对美容院给予的最大支持、消费最高的 忠

实朋友_____ 特奖大礼一份_____ ； 凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到美容院领取)

5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

6) **协会会长隆重推荐产品

7) 美容院5.1促销活动公布方案 (凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有) a 找托下定金 美容师游说顾客促成 9) 宣布促销时间，欢迎到美容院咨询 10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

三、促销活动(4.20-5.7)

公司美导驻店3天配合美容院充分推广5.1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)

2、租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定) 布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等) 水果、糕点及奖品的准备 附：奖品送出对象□1)xx年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元 (现场发奖) 2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间 (会后三天内到美容院发)

3、印刷5.1活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，

要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲 美容院服务好、产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须 20日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演(找两个人确定下来20日前准备好)

五一劳动节美容院宣传文案篇五

活动目的：

1. 知道5月1日是。
2. 知道身边的人都是劳动者，他们用劳动为大家服务，有尊敬和热爱他们情感。
3. 在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活。

活动准备：

- 1、结合活动谈话：让幼儿懂得劳动的辛苦，尊重他人的劳动。
- 2、读报和收集关于社会新闻，关心身边的事。
- 3、大班幼儿积极参与制作宣传小旗。
- 4、创设环境：老师和幼儿共同收集材料，布置成人劳动成果

展览会(可用实物也可用图片)，预备一些成人劳动的照片和图片。

5、预备一些小水桶、抹布、小刷子等工具，供幼儿劳动之用。选择人物(如商店售货员，汽车的司机，厨房的厨师，马路上的警察)，带领幼儿观察成人的劳动。

活动方案

小班活动：《环保小卫士》

1、通过晨间谈话、集体活动进行有关：我会自己洗手、我会自己脱衣服、我会自己吃饭等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理能力，逐步培养他们的劳动意识。

2、通过我是环保小卫士的主题活动，为我们周围的环境进行检垃圾的活动：