

2023年美容院五一促销活动策划方案(模板5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

美容院五一促销活动策划方案篇一

促销实质上是一种沟通活动，即营销者（信息提供者或发送者）发出作为刺激消费的各种信息，把信息传递到一个或更多的目标对象（即信息接受者，如听众、观众、读者、消费者或用户等），以影响其态度和行为。下面是关于美容院五一促销活动方案的内容，欢迎阅读！

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

4月29日——5月5日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

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。

“护理扮靓半边天 漂亮健康天天见”

4月28日——5月4日

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

春夏大换季，五一珍情送

- 1、利用低价商品进行优惠，拓展新的客源。
- 2、加强与客户之间的情感沟通交流，也可以培养出顾客忠诚度。
- 3、促进美容院阶段性业绩的增长。

1. 老带新优惠。活动期间，老顾客带新顾客两人均可享受7折优惠，老顾客还可以获得一次免费面部补水项目。

2. 新顾客两人及以上同行。活动期间，如果新顾客两人同行，可以享受美容院产品8折优惠，项目7折优惠的活动。如果三人同行，可以享受美容院产品7.5折优惠，项目6.5折的优惠。四人同行，产品7折优惠，项目6折优惠。如果五人及五人以上同行，可享受美容院产品6折优惠，项目5折优惠。

3. 限量夏季季度卡。只有在活动期间才能购买到美容院夏季限量会员卡。季度卡中包含了夏季晒后修复、全身美白、深层补水、控油祛痘等项目。并且还会赠送夏季防晒霜一瓶，让你白白嫩嫩一整夏。

4. 抽奖活动。凡是活动期间，在美容院消费达到588元就可以参与美容院幸运大转盘的活动。转盘中包括了美容院产品、现金券、甚至还有免费送半年卡的奖项哟！

1. 一个活动的举办，需要有完善的规划。所以在活动期间首先要求所有的员工参与到美容院活动策划中，集思广益。或者分成几个小组，从不同的方向规划活动内容。

2. 活动做得好不好，和宣传有密切的关系。所以在活动前一

个礼拜，可以通过美容院的一些互动平台告知自己的顾客，五一促销活动疯狂来袭。然后店门口led流动字幕或者横幅介绍美容院的促销活动。活动期间沿街派发单张优惠券，告知周边新老顾客。

3. 活动奖励。为美容师们制定目标任务，活动目标达成和超过均有什么奖励。如果没有达成会有惩罚，但是这个惩罚是在活动结束后才公布，给美容师一点压力和悬念，提高美容师的工作积极性。

美容院五一促销活动策划方案篇二

五一劳动节正式各大商家大搞促销活动的时候，下面是小编给大家整理收集的美容院五一促销活动方案，供大家阅读参考。

- 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

4月15日(促销时间：4月15日——5月3日)

请老顾客带2个以上朋友参加。(4.15-4.19)

(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) (凡当场下定金300元者， 即可送内衣优先享有)

8) 宣布促销时间， 欢迎到美容院咨询

9) 表演舞蹈， 宣布晚会结束。

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

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：

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)

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。

美容院五一促销活动策划方案篇三

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。

美容院五一促销活动策划方案篇四

目前美容以进入旺季时期，现在季节正处于春夏相恋空间，正是做活动的旺季。

社区中心、物业、商场

18周岁以上所有女士。

5月1日-5月5日

使美容院加盟店快速进入产品销售市场，即在深度和广度上

得到明显的提升。

更好地为美容院加盟店快速的吸纳新客源，同时为美容院加盟店提升店面的营业额。

现在宣传的渠道也很多，单一的宣传渠道是完全不能够在这个信息爆炸的时代产生作用的。所以必须多种宣传渠道，宣传方式同时进行。比如说网络渠道，网络渠道效果很好，因为现在几乎人人上网，让自己美容会所试营业的信息在网络上铺陈开来，利用网络的开放性，和传播性起到四两拨千斤的作用。比如说团购、微博、微信等都是目前非常流行的网络推广模式。传统的媒体渠道也有自己的优势，比如电视媒体直观、报刊、杂志覆盖面广等，缺点是传统宣传渠道价格一般都比较贵，推广成本比较高，适合有实力的商家来做。

- 1、消费者持有军官证或者是军人家属、学生证等相关证件可以到面部护理单支或者面膜。
- 2、来都送，凡是在五一进店的贵客都免费赠送价值188的会员卡一张。可免费做面部护理四次。
- 3、凡是在五一进店的贵客所有产品全部一律7、8折销售。
- 4、试用装顾客可以免费试用。

美容院五一促销活动策划方案篇五

美容院五一促销活动大家是怎么样写的呢？要写这样一方面的活动策划，我们可以看看下面哦！

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

活动要求：

准备5000元货品作活动用（公司送出10套内衣）

活动时间：

4月20日（促销时间：4月20日——5月1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）

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2019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) 内衣秀

7) **协会会长隆重推荐产品

8) 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）

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）
- 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 19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、 会议中公布促销活动时找托儿，现场交定金，拿内衣回家造成现成 消费现象。
- 9、 内衣秀表演（找两个人确定下来19日前准备好）
- 10、 确保货物、内衣、气球等物品到位。