

# 最新五一美容院活动方案宣传话语(实用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇一

免费顾问这种方式是近年来非常流行的一种方式。是在五一优惠活动期间额外为需要的路人提供免费的顾问服务，扩大知名度的同时可以吸纳一些顾客。

### 二、新微信新会员制度

在传统领域，做会员营销是根基；在互联网领域，会员改成了粉丝，同样在微营销领域，也衍生出粉丝经济，其实本意是一样的。会员制度是最能体现长期效果的促销方式，通过微信公众号，微信朋友圈，限度的把顾客群体聚到一起。

常规做法：新顾客进店后只需缴纳一点会员费，即可成为会员，后期凭借会员卡可在美容院持续享受各类优惠活动。现在流行微信沙龙会等各类聚会，美容院的客户一般以贵妇居多，所以美容院可以组织各类活动把这些人定期聚在一起，有利于培养长期客户。

### 三、推出特别功效型的项目体验

例如：芳享美白时刻：五一狂欢三重奏——美丽定格。只要顾客关注店面微信服务号，并转发活动主图文到朋友圈，向线下店员展示朋友圈中你分享的页面，就能获得一次免费的面膜护理和价值139元的礼品，包括面膜和价值50元的现金券1张。同时，为了鼓励更多的女性通过敷面膜，调理和改善

健康美白肌肤，还特意推出了美丽定格活动，大幅让利消费者，活动期间在芳享加盟店体验服务后，分享自拍照到朋友圈，每逢5位分享自拍照到朋友圈的顾客还能获得价值近200元的礼品一份！

#### 四、代金券活动促销

美容院可以和商场一样，在五一劳动节中实行代金券促销，现场消费多少就送相应结构的代金券，如办1500元的会员卡就赠送300元的代金券(不限期限)，购满500元的护肤产品就送80元产品代金券(设置使用期限)，如果对美容院的项目、产品、服务认可的顾客来说，这就是很实惠的促销。

针对附近单位、小区社团等举办活动这种方式积累人气，通过吸引眼球的刺激活动让潜在顾客以组团入会的方式加入美容院。当然，还有类似定期抽奖、彩票连心、上门服务、亲情攻略等等方式，只要美容院精心准备，策划各种各样的活动，制定分门别类的方案。就一定能在美容院五一活动中通过各种方案大放异彩。

### 五一美容院活动方案宣传话语篇二

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20xx年对xx美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友xxxxxxxxx特奖大礼一份xxxxxxxxx;凡是xx美容院新老顾客

均有一份精美礼品XXXXXXXXXX(请第二天到XX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)

6) 内衣??

7) XX协会会长隆重推荐XX产品

8) XX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XX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)

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□XX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。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇三

：五一充分展示您的美丽。

活动日期□20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

优惠一：活动期间，每天前10名客户，可以享受项目5.1折的优惠。

优惠二：消费有满就送，满99送10元代金券，满199送30元代金券，满299送80元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。这几天内，消费到300以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

活动前期准备

1、做好宣传工作

a□最简单的方法：发送短信、发微信、打电话。

b□宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

2、店里的准备：横幅，海报，以及彩带这些必不可少。打造一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，活动开始前员工做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇四

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）

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感谢多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）  
8) 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) 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）

## 五一美容院活动方案宣传话语篇五

“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。

据了解，人们对短信促销还是比较认可，特别是看到非常正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销活动的文字，感觉自然不错。加上短信促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销活动的内容记忆深刻。

这种促销方式通常由连锁美容机构推出。总店先整合出“推广套装”，通常包括洁面乳、按摩膏、面膜、爽肤水、面霜等这些美容院基本护理必需的产品，单品规格一般在100克左右，整套价格也比较便宜。然后总店向其它连锁网络派出大量营销人员，通过联系女性职工较多的公司等渠道，向没有使用过该品牌的潜在顾客宣传。

包括公司及品牌简介，产品及技术服务特色，推广套装卖点，当地加盟店情况等。由于推广套装一般比日化线同类产品价格便宜，而且还能享受到专业的美容服务，这其实是一种曲

线促销方式，最终目的当然是实现成功吸引顾客提升销售业绩。

将品牌信息印在餐巾纸袋上进行宣传，这种方法被许多行业尤其是餐饮业普遍采用，已不算新鲜。但如果在上面印上促销活动，代替美容院常发的传统宣传卡，这就很有宣传效用了。餐巾纸袋制作简单，成本低，没有想象的那么复杂，即使中小型美容院也可以操作。据一些采用过这种促销方法的美容院透露，“餐巾纸袋”宣传的回卡率很好。