

# 最新美容院五一活动方案(大全8篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 美容院五一活动方案篇一

1. 活动主题□xxxx理发店与你共度五一节。
2. 活动时间□xxxx年xx月xx日-xx日。
3. 活动对象：所有的新老单身顾客。

活动目的：节当然要让单身顾客享受到理发店的温暖和热情，恰逢深秋季节，理发店可以根据秋冬节的皮肤问题推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借助xxxx年五一节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台，也能为自身理发店带来更多的新朋友，提升理发店的销售业绩。

### 4. 活动内容：

理发店内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够优惠折扣和领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

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，并且赠送理发店提供的护肤小样试用装一份。

## 5. 活动注意事项。

做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

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。

1. 活动主题□xxxx五一节，我们让你不孤单。

2. 活动时间□xxxx年xx月xx日-xx日。

3. 活动目的：以五一为促销主题，突出“11”元消费不计成本的体验价，让顾客感受到理发店特别，以此吸引更多新顾客。

4. 活动内容：

活动当天所以持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元享受理发店指定的护理项目。

所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得理发店准备的小礼品。

## 美容院五一活动方案篇二

低碳护肤庆五一

20xx年4月30日——5月7日

随着近年来空气质量不断地恶化，人们生活备受雾霾的困扰。所以“低碳生活”逐渐成为时下最为时尚、流行的一种生活方式。不得不说，美容院加盟店为了满足一切消费者的需求，必须要一直走在流行的前沿，所以普丽缇莎在五一期间特别

推出了“低碳护肤”这一美容概念，引进新型美容护肤概念吸引消费者，组织相关促销活动。

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

### 1、与自然协奏曲

相信所有女性每天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店中在五一期间特此推出了低碳护肤的方式，使用了最为简单、环保的护肤品之外，顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。

虽然现在正值春季，但是气温变化较大，最容易触发肌肤过敏的症状。因此在美容院加盟店中特此在五一促销活动期间推出专业的敏感肌肤保养限定护理，只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

### 2、用天然生物重塑美丽

当人们开始追求美丽的过程中，越来越重视健康、天然的护理。普丽缇莎认为来自大自然的生物才是成功塑造美丽的最佳保养品。在产品的护理上，如果采用最天然的生物进行美容，才是最为健康和环保，这样的护理方式与化学、医学方式是不同的。

普丽缇莎的产品是中科院鉴定的唯一能够吃的化妆品，产品采用了先进的真空高速微乳化技术，超微纳米纯化提取技术，超微屏氧滤化分子技术，生物载体技术，提取三百多种美容药用天然植物精华配制而成，能在最快的时间内被肌肤吸收，被皮肤吃进去，让皮肤倍感清爽、服帖、细腻、滋润，用后能够让肌肤如丝般柔滑。

### 3、顺应规律塑造完美身材

律的美体方式——中医经络减肥。

中医经络减肥通过对穴位的刺激调整人体内分泌，从肥胖者病因着手并结合现在高科技美容仪器一起，通过辨证施治。既能够减去身体表面的脂肪，又能够削弱身体内部五脏六腑的脂肪，达到治本的作用。

## 美容院五一活动方案篇三

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料：

- 1、凡是新顾客在五一主题活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠。
- 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6折优惠、面部项目5折优惠。
- 3、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

主题活动前期准备

- 1、想要主题活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以主题活动前期宣传必须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。夏日十分适合做上门服务主题活动，不妨在五一主题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、主题活动前必须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。

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料：

优惠一：主题活动期间，每一天前10名客户，能够享受项目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，就能够再加51元可购买原价88元的产品。

主题活动前期准备

1、做好宣传工作

a.最简单的方法：发送信息、发微信、打电话。

b.宣传单：提前一周，地点能够就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也能够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。打造出一个温馨，浪费的节日氛围。

3、人员要安排好，主题活动开始前员工最好做下五一主题活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

主题活动日期□20xx年4月30日~5月3日

主题活动资料：

惊喜一：每一天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权利；

惊喜二：每一天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元；

惊喜三：凡进场客户都拥有五必须制小礼品(试用套装加品牌logo)□

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客能够用旧的化妆品包装盒以旧换新，既到达了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

## 美容院五一活动方案篇四

2015年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划方案是至关重要的。蓉娜色彩提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

### 2015年美容院五一促销主题

#### 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。

2.

五一促销活动

-

场图景，究竟谁能“艳压群芳、占尽春光”？

美容院五一促销活动方案之“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。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。

精明眼：快捷、明晰，发布的信息通常是最新仪器、产品或最优惠价格的介绍，善加利用，可以占到不少便宜。但要小心，如果真要尝试，最好到熟悉的美容院，这也可能是美容院“小鱼钓大鱼”的伎俩。

美容院五一促销活动方案之曲线促销“推广套装”

## 美容院五一活动方案篇五

五一既是劳动节，又是个促销的好日子，美容院要怎么做好活动方案呢？下面是小编为你整理的五一美容院活动策划方案，希望对你有帮助！

### 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xxx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)

## 美容院五一活动方案篇六

xx年五一劳动节又快到来了，美容院如何做好五一促销策划

方案是至关重要的。小编提供了六种美容院五一促销主题及促销活动方案，供各位美容院经营者参考。

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客户，在客户护理期间，为客户办理的促销卡，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，并且客户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客户的消费欲，带动其它商品的销售，或某一新项目推出时，让客户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客户群体，或在新项目开发上推出的，让客户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客户集中起来，在即定的时间为客户免费试用，让客户首先体验效果在培养客户成为主客户。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客户回馈老客户而采取的一种方法，让老客户在消费一定的金额后，就可以得到美容院赠予的一些礼品，以促进客户继续消费，带给客户一种心灵上的慰寄。

“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。

## 美容院五一活动方案篇七

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、可以举列子比如与那些客人建立了良好的感情, 说出来与大家分享, 18日前准备好, 要熟悉稿子)

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的与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)。

## 美容院五一活动方案篇八

4月30日——5月6日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

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)

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)。