

2023年五一美容活动方案(优质6篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

五一美容活动方案篇一

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)。

五一美容活动方案篇二

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。

五一美容活动方案篇三

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。

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，通过微信的公众号，微信朋友圈，最大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。

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！

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。

五一美容活动方案篇四

活动主题：

“五一，让您的美丽充分展示”

活动日期：

20xx年4月29—20xx年5月2日

活动目的：

c□让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假七天中，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xx8送面值为18元的代金券，消费满480送58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。

美容院

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一个仅限一次）

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

活动的宣传：

a□最简单的方法：发送短信。

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。

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。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

活动结束：

1、不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进，以便下次活动做得更好。

2、一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

五一美容活动方案篇五

一、活动主题：

“护理扮靓半边天漂亮健康天天见”

二、活动日期：

4月28日——5月4日

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

五一美容活动方案篇六

1、发展新顾客

2、巩固老顾客

3、扩大美容院在当地的'影响力

20xx年5月1日~20xx年5月3日

促销一、活动期间在美容院消费累计满800元，送188元现金券；

促销二、活动期间每天前5名顾客可享受八全场八折优惠；

促销三、针对老顾客，凭会员卡，可在美容院享受全场七折套餐，并赠送精美小礼盒；

促销四、凡在美容院消费满199元，可享受抽奖一次。

宣传一、给老客户一一发送促销短信，告知促销内容。

宣传二、印制宣传单，在美容院门口，或是附近的小区等进行发放。

宣传三、门店准备横幅、海报或是彩带，打造五一活动促销气氛。

活动注意：

1、活动期间，美容院全体员工应进行一次服务的培训，例如：微笑、问好等，让客户感觉到温馨。

2、服务时、可以咨询客户力度怎么样，舒适度等等，让客户感觉到更人性化等。