

# 2023年五一美容院活动方案宣传话语(实用9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇一

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。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇二

\_\_\_\_\_公司，根据以下条款聘用\_\_\_\_\_先生/小姐  
(身份证号码：\_\_\_\_\_)

1、职位：\_\_\_\_\_

2、月薪：固定工资为人民币\_\_\_\_\_元正。

3、补贴；

(1) 交通补贴\_\_\_\_\_元正

(2) 餐费补贴\_\_\_\_\_元正

(3) 通讯补贴\_\_\_\_\_元正

4、其他补贴按公司有关规定执行。

5、直属上司：\_\_\_\_\_

6. 入职日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

7. 合同期：由\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

8、工作时间：每周工作六天。根据各部门的工作需要而安排工作时间，作为业绩提成的雇员，超时工作将不会获得任何加班津贴。

9、保密：雇员无论在聘用期内，还是在离职以后，都应该对公司的资料作严格的保密。

10、辞职：乙方要求解除劳动关系应提前15天书面通知甲方或支付十五天代通知金，获书面批准后须办齐工作事项等移交手续，才能正式离职。

本人籍此机会欢迎阁下加入本公司，成为\_\_\_\_\_公司的一份子。

时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 五一美容院活动方案宣传话语篇三

1. 世界上没有丑女人，只有懒女人。
2. 一寸光阴一寸金，寸金难买容颜新！
3. 留驻容颜，把握时间。
4. 内心的靓丽，在于神采；
5. 塑身塑身窈窕动人，女人知性风采焕然。
6. 美丽天堂：让你拥有天使的脸蛋，魔鬼的身材，迷人的笑容，不凡的气质！
7. 美时——所有女人都美丽。
8. 美容健康时尚，皮肤病医院帮你忙。

9. xx市皮肤病医院，恢复自信的摇篮。

10. 专注时代，专注美丽。

11. 相约时代，相约美丽。

12. 形随时走，我随形神。

13. 选择我，选择倾城。

14. 为你而来，因你而爱。

15. 抹去时光，绝代依然。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇四

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。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇五

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)

## 五一美容院活动方案宣传话语篇六

活动日期□20xx年4月30日~5月3日

活动资料：

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受到护理优惠

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、新老顾客均可在本店免费理解肌肤测试。

## 活动前期准备

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月就开始进行。

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活动，不妨在五一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、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。

## 五一充分展示您的美丽

活动日期□20xx年4月30日~5月3日

## 活动资料：

优惠一：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。

## 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，活动开始前员工最好做下五一活动的流程培训，并制定好一个奖惩制度。

缤纷五一，美丽从此刻开始

活动日期□20xx年4月30日~5月3日

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。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇七

1、一次性购买乳保套2680元，赠送新品原液工坊套1800元1个或极品套1680元1个。

2、一次性购买红石榴护理套1880元，赠送面部家居套972元1个。

3、一次性购买脊椎套1312元或肾保套1256元，赠眼部家居套684元1个。

4、一次性购买肩颈套1208元或卵保套1110元，赠送新品原液套580元1个。

5、一次性购买护肤品(以上除外)1088元，赠送家居指定护理品288元自选。

6、一次性购买护肤品(以上除外)20xx元，赠送家居指定护理品688元自选。

1、一次性购买洁雅六件套1619元，赠送唇护套(3盒)485元1个。

2、一次性购买润雅乳液六件套1406元或洁雅乳液六件套1329元，赠送抗光化屏保乳149元和清爽象牙色粉底235元各1个。

3、一次性购买柔润沙龙套1325元或水活沙龙套1221元，赠送美白(紧致)精华150元和舒缓(去痘)精华161元各1个。

4、一次购买润雅乳液三件套788元或洁雅乳液三件套734元，赠送洁面乳135元1个。

5、一次购买护肤品(以上除外)1088元，赠送家居指定护肤品188元自选。

6、一次购买护肤品(以上除外)20xx元，赠送家居指定护肤品488元自选。

1、凡以上消费累计达1088元以上者，再赠送精美化妆包1个。

2、凡以上消费累计达20xx元以上者，再赠送长白山黑木耳1袋。

3、凡以上消费累计达4088元以上者，再赠送长白山黑木耳1袋和花果茶1袋。

4、凡以上消费累计达6088元以上者，再赠送送长白山黑木耳1袋和花果茶1袋和长白山人参一盒。

1、本次活动钱款一次付清，不得欠款赊货。

2、本次活动不得重复享受其他优惠活动。

3、本次活动赠送产品不得任意调换退货。

4、本次活动赠送产品均按价格表的零售单价计算。

5、本次活动赠送产品数量有限，赠完为止。

6、本次活动赠送产品必须在20xx-5-1至20xx-5-10领取，过期作废。

最终解释权和变更权归名门望族所有

名门望族五一节美发会员赠送活动

一、美发卡：

1、一次性购买188元/九折卡，赠送ss一代洗发水(258ml)83元或护发素(218ml)88元1个。

2、一次性购买388元/八五折卡，赠送ss二代洗发水(300ml)120元或护发素(300ml)120元1个。

- 3、一次性购买688元/八折卡，赠送ss一代洗发水(768ml)124元或护发素(768ml)135元1个。
- 4、一次性购买988元/七五折卡，赠送ss二代洗发水(730ml)157元或护发素(730ml)157元1个。
- 5、一次性购买1288元/七折卡，赠送ss一代洗发水(258ml)83元和护发素(218ml)88元各1个。
- 6、一次性购买1588元/六五折卡，赠送ss二代洗发水(300ml)120元和护发素(300ml)120元各1个。
- 7、一次性购买1888元/六折卡，赠送ss一代洗发水(768ml)124元和护发素(768ml)135元各1个。
- 8、一次性购买金额达2188元以上，赠送sss二代洗发水(730ml)157元和护发素(730ml)157元各1个。

## 二、特价：

- 1、蓝炫毛发排毒+冰疗护理：短发40元，中发60元，长发80元。
- 2、蓝炫毛发排毒+冰疗护理+营养焗油：短发60元，中发80元，长发100元。
- 3、蓝炫[il焗彩色：一律原价六五折。

## 三、累计消费奖励：

- 1、凡一次性消费累计达1088元，再赠送精美化妆包一个。
- 2、凡一次性消费累计达20xx元，再赠送长白山木耳一袋。



#### 四、注意事项：

- 1、本次活动钱款一次付清，不得欠款赊货。
- 2、本次活动不得重复享受其他优惠活动。
- 3、本次活动赠送产品不得任意调换退货。
- 4、本次活动赠送产品均按价格表的零售单价计算。
- 5、本次活动赠送产品数量有限，赠完为止。
- 6、本次活动赠送产品必须在20xx-5-1至20xx-5-10领取，过期作废。

### 五一美容院活动方案宣传话语篇八

元旦欢乐行，好礼大放送！

- 1、利用优惠促销，拓展新客源；
- 2、刺激顾客消费金额，提升美容院销售业绩；
- 3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的.忠诚度。

20xx年12月25日——20xx年1月10日

积分+抽奖+情感

#### 1、积分兑换

元旦促销活动期间，凡是美容院会员顾客均可享受2倍积分，同时，还可以获得大部分商品打折后购满1000元返400元券，该券还可以兑换相应的元旦节促销礼品，多买多返！

## 2、开卡优惠

新顾客在元旦节促销活动当天办卡，可享受开卡优惠政策，此外，顾客还可以获得美容院送出相应的惊喜礼品！

## 3、幸运大抽奖

活动期间，凡进店消费金额在680元以上（包含680元）的顾客均可参加“幸运大转盘”一次抽奖机会。（即转盘里划分100元、150元、200元、250元、300元、500元的区域，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，当场兑现获奖现金。）

## 4、元旦心愿祝福

元旦节活动期间，顾客凡是在美容院消费均可填写新年愿望卡一张，该心愿卡粘贴在美容院文化墙上，同时填写完后都可以获得精美的元旦贺卡（或新年贺卡）一张。

1、美容院在元旦促销活动之前，必须把店内及店外适当布置，给顾客营造一种节日的气氛，刺激鼓励的消费欲望。

2、在活动之前，美容院店长必须分配好各个岗位的工作安排，避免在活动过程中出现差错。

3、在元旦促销活动结束后，要求每位参加活动的员工提交一份工作报表，总结这次活动的成功与不足，为下次成功促销奠定基础。

## 五一美容院活动方案宣传话语篇九

### 一、方案主题：

美丽给力，20\_\_你第一杰特

## 二、主题说明：

- 1、主题核心：给力，不说了吧，网络上到处都是，与时俱进，给顾客绝对眼前一亮的感觉。给力我们美丽，说明我们技术，绝对一流。
- 2、主题关键：第一。为什么要用第一，五一是新年第一天，每个客户都希望自己成为第一，不管什么，只要第一，相信大家一定很爽。
- 3、主题重点：一定要结合《\_\_美容美发管理软件》及相关软件来实施活动方案，才更加有效，否则活动有龙头蛇尾的感觉。
- 4、本活动最好结合沙龙的实际情况进行。

## 三、20\_\_五一活动方案目的：

- 1、利用节目提升旺季业绩。
- 2、让我们店在提升人气的同时，多了几分冬天温暖的气氛。
- 3、通过本次活动，促使我们技师（美容美发师）与助理的团队协作精神。
- 4、提升我们员工的技术，稳定客源。
- 5、增加“大头率”，提升回头率。

## 四、20\_\_五一活动时间

20\_\_年12月x日到20x年元月x日

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感  
觉。20天正好合适。

## 五、20\_\_五一活动方案

内容：

- 1、活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收11元。
- 2、活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收111元，或打一折（具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后面带个一就行了）。
- 3、活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收111元，或打一折。
- 4、活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收1元。
- 5、活动期间累计（或一次性累计）消费达到20\_\_元的顾客，送价值20\_\_元的护理。
- 6、每天抽奖1名顾客，免费护理一次。
- 7、一次性充值20\_\_元以上的顾客，免费送211元。
- 8、代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。
- 9、做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

特别说明：给小孩礼品，是为了加深你和顾客的感情。

## 六、20\_\_五一活动方案准备：

活动是否成功，就跟打仗一样，就看准备得如何？

- 1、活动前一定要对所有店（连锁店）的员工进行培训说明本

次活动的目的。

2、网上下载好\_\_发型设计软件个人版，用找来光盘刻录好。很小，只有11m□

3、印刷和准备好代金券。

4、准备好横幅。

5、了解收银员是否会使用《美容美发管理软件》，比如用代金券，用积分换礼品等等。

6、使用管理软件给顾客发短信，告诉2个月以上没有来店的顾客你们这边有大优惠活动。

说明：活动不只是对经常来的顾客，也对那些很少来的顾客进行，因为他们来得少，所以才应该多联系他们来哦。

7、使用管理软件给女性顾客发短信，如果头发时带上小孩将有神秘礼品。发短信时不要忘记了，你们做活动的时间地点电话。