

最新五一美容院活动方案宣传话语 美容院五一活动方案(汇总8篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

五一美容院活动方案宣传话语篇一

- 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

准备5000元**货品作活动用（公司送出10套内衣）

4月20日（促销时间：4月20日——5月1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2003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）
9) 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□20xx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二

活动日期：20__年5月1日~5月3日

活动宗旨：

1、利用五一促销活动，为美容院提高销售业绩，开发周边新顾客。

2、借助此次活动，提升美容院的口碑，赢得顾客欢心。让顾客认同美容院的专业技术和服服务，以此能在淡季时提升美容院单价，在淡季时形成高价战略。

3、五一促销活动举办的成功，能为美容院脱离下半年的竞争压力，稳定客源，并与自己竞争对手拉开一定距离。

活动内容：

在春末夏初时节，女性对于美容的要求会有所转变。比如说有些女性会从防敏开始过度到防晒、补水、美白上，更加注重身体塑形等。所以美容院中在举办活动时，可以联系当下顾客最关注的问题。还可以设置一些有关联性和季节性的'活动内容，在五一期间售卖夏季促销项目，提高美容院夏季到客率。

1、凡是顾客在五一活动期间购买夏季美容项目，就有可能享受夏日护理优惠

a套餐：价值2880元。可享受48个疗程的夏日美白护理项目、10次面部深层补水项目、肩颈理疗项目3次以及身体排毒2次。

b套餐：价值3888元。可享受12课时的瘦身塑形项目、5次背部按摩项目、5次晒后修复美白项目以及3次面部深层补水项目。

c套餐：价值5888元。可享受24课时的身体塑形项目、8次祛湿排毒项目、3次“冬病夏治”项目、3次面部美白项目。

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3折优惠、面部项目2折优惠。新顾客均可免费接受肌肤测试。

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。所以活动前期宣传一定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。曾经普丽缇莎有为大家介绍过，夏日非常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、活动前一定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。

五一美容院活动方案宣传话语篇三

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四

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。

五一美容院活动方案宣传话语篇五

开卡促销美容院基本促销手段，也成为美容院主要促销方式之一，开卡形式多种多样，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老顾客，在顾客护理期间，为顾客办理促销卡，在金额上享受一定优惠，即办理月卡比每单次消费用度低，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一种重要手段，它有很强吸引留意刺激购买欲作用，而且具有即时效果。

运用方法：折扣促销美容院最常用促销方式。针对这种促销法，美容院根据不同季节、节日推出不同折扣商品，用某些低价位商品刺激顾客消费欲，带动其它商品销售，或某一新项目推出时，让顾客进行尝试可进行折扣促销手段。

免费试做促销美容院为了吸引新顾客群体，或在新项目开发上推出，让顾客先感受在消费一种促销方式。

运用方法：美容院将有某些需求顾客集中起来，在即定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。然后再进行下一次免费试做，再进进下一个循环。

消费积分美容院为顾客回馈老顾客而采取一种方法，让老顾客在消费一定金额后，就可以得到美容院赠予一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上慰寄。

“短信”现在可说炙手可热，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六

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：

月日(促销时间： **月**日——**月**日)

活动流程：

一、邀请客人：请老顾客带2个以上朋友参加。(**月**日-**月**日)

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20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(**月**日-**月**日)

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)20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七

活动日期□20xx年5月1日~5月3日

活动宗旨：

1、利用五一促销活动，为美容院提高销售业绩，开发周边新顾客。

2、借助此次活动，提升美容院的口碑，赢得顾客欢心。让顾客认同美容院的专业技术和服 务，以此能在淡季时提升美容院单价，在淡季时形成高价战略。

3、五一促销活动举办的成功，能为美容院脱离下半年的竞争压力，稳定客源，并与自己竞争对手拉开一定距离。

活动内容：

在春末夏初时节，女性对于美容的要求会有所转变。比如说

有些女性会从防敏开始过度到防晒、补水、美白上，更加注重身体塑形等。所以美容院中在举办活动时，可以联系当下顾客最关注的问题。还可以设置一些有关联性和季节性的活动内容，在五一期间售卖夏季促销项目，提高美容院夏季到客率。

1、凡是顾客在五一活动期间购买夏季美容项目，就有可能享受夏日护理优惠

a套餐：价值2880元。可享受48个疗程的夏日美白护理项目、10次面部深层补水项目、肩颈理疗项目3次以及身体排毒2次。

b套餐：价值3888元。可享受12课时的瘦身塑形项目、5次背部按摩项目、5次晒后修复美白项目以及3次面部深层补水项目。

c套餐：价值5888元。可享受24课时的身体塑形项目、8次祛湿排毒项目、3次“冬病夏治”项目、3次面部美白项目。

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3折优惠、面部项目2折优惠。新顾客均可免费接受肌肤测试。

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。所以活动前期宣传一定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。曾经普丽缇莎有为大家介绍过，夏日非常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、活动前一定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。

五一美容院活动方案宣传话语篇八

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。

场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、美容生活馆。

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。

场合对接：适用于任何类型美容院。

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。

场合对接:适用于小型、中型美容院。

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。

特别提示:其额度不一定太高，可做小返点或大返点。

场合对接:任何类型的美容院均适用。

次数促销是美容院最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到美容院更多的优惠，可稳定住即将成为美容院老顾客的人群。

运用方法:美容院可设定如顾客在第几次做护理后可免费进行一次美容院指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。

场合对接:适用于中、小型美容院。

活动促销是美容行业一种新的促销方式，能够让美容院在短期内使销售量激增。利用各种节假日，美容院可进行此类大型的促销活动。

运用方法:美容院利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行的促销。其中包括:动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。

场合对接:适合规模较大的大中型美容院或美容会所等。