

最新美容养生馆五一活动方案(通用6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。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

美容养生馆五一活动方案篇一

- 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

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）

6) xx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。

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）

美容养生馆五一活动方案篇二

活动时间：1月1日到2017年1月6日

活动方案：

1、新老会员有礼相送活动

年底一般的营销型企业都会开展酬谢这样的终端会议，美容院为了答谢新老顾客的喜爱，也可以推出类似的答谢活动。譬如“新老会员有礼相送”，凡是在2017年1月1日到2017年1月6日期间到店消费的顾客，都可以领取一份精美的礼品。

对于持vip会员卡的会员，要给予足够的优惠，譬如在活动期间可以享受项目五折的优惠，或者产品xx折扣优惠。这样就能够吸引顾客办卡，刺激新顾客的开发。

2、砸金蛋来赢大奖活动

美容院的活动一定要做的有气氛，并且顾客要能够参与其中。所以在普丽缇莎看来，活动的趣味性很关键。如果是以前那些一元抽奖之类的活动，顾客已经没有新鲜感了，愿意参加的少。可以开展一次砸金蛋的活动，在2017年1月1日到2017年1月6日期间，消费如果满一千元的顾客，可以获得一次砸金蛋的机会。奖品各异，一等奖是苹果7，二等奖是烤箱，三等奖是美容套盒一件。奖品老板提前想好。

3、家人同行五折活动

元旦是中国传统的节日，对于国人来说，家庭圆圆满满是最重要的。所以为了让顾客感受到合家欢乐的氛围，可以邀请顾客以及他们的家人来店里，参加“家人同行一折活动”，活动内容很简单，顾客携带一位家人同行，那么其家人在店内购买产品可以打五折，最高限额三百。

4、元旦做最美丽的女人

元旦的时候可以邀请瑜伽老师、美容导师或者心理专家来现场，和顾客们交流，学习。这其实是我们美容院送给顾客的附加值服务。这样的活动一般很受顾客的欢迎。但是在活动之前，要提前的通知顾客，确定好参加的人数。如果店内的顾客对于美容化妆养生感兴趣，还可以请相关的专家授课，为现场的顾客解答难题，共同的讨论。

美容养生馆五一活动方案篇三

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。

美容养生馆五一活动方案篇四

活动促销活动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。而现在一年一度的五一节假日马上就要来临，各家美容院都使出浑身解数，想借此机会来促销本院的美容产品和项目。

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。而所谓的折扣促销并不是盲目的，各家美容院一定要根据自身的因素。合理制定出促销的产品和项目。例如，有些美容院刚刚开张，就要实行大规模的假日促销，如果这家美容院面对的是平民消费，这种方式是可行的；如果你的定位是高档定位，那么这种促销并不见得有很好的效果，反而会影响今后的经营。

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。

最后不妨送上一个消费积分赠品促销。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。更是拉拢回头客的好方法。

美容养生馆五一活动方案篇五

- 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。

美容养生馆五一活动方案篇六

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)

- 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**美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友xx特奖大礼一份xx;凡是**美容院新老顾客均有一份精美礼品xx(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。

二、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

三、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、印刷5.1活动方案,现场将活动方案时拍发(或打电视广告)

3、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)

- 4、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)。
- 5、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)。
- 6、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。
- 7、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。
- 8、内衣秀表演(找两个人确定下来19日前准备好)
- 9、确保货物、内衣、气球等物品到位。