# 最新美容院五一活动策划(通用12篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-06-08

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。美容院五一...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**美容院五一活动策划篇一**

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元抵扣劵”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。

**美容院五一活动策划篇二**

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。

**美容院五一活动策划篇三**

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、现金劵、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。

**美容院五一活动策划篇四**

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2024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）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）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。

**美容院五一活动策划篇五**

如果爱自己，就让自己更美丽。

活动日期：20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

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。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。

：五一充分展示您的美丽。

活动日期：20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

优惠一：活动期间，每天前10名客户，可以享受项目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，就可以再加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：发送短信、发微信、打电话。

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。

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，美丽从现在开始。

活动日期：20xx年4月30日~5月3日。

活动内容：

惊喜一：每天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权力。

惊喜二：每天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元。

惊喜三：凡进场客户都拥有五一定制小礼品（试用套装加品牌logo）。

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客可以用旧的化妆品包装盒以旧换新，既达到了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

**美容院五一活动策划篇六**

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)。

**美容院五一活动策划篇七**

\"五一，让您的美丽充分展示\"

20xx年4月29—20xx年5月2日

c、让顾客产生好感，提升品牌形象。

活动的具体施实方案：

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元的代金卷，消费满480送58元代金卷。

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。

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

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、打造出一个温馨，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。

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。

**美容院五一活动策划篇八**

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

**美容院五一活动策划篇九**

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。

**美容院五一活动策划篇十**

撰写方案过程语言是思想的边界，组织成为文字语言，是表达思想者高度的需要。而五一劳动节不仅会有放假，这天我们还可以体验到各种各样有趣的活动，不过制定活动需要相应的方案。你是否在找正准备撰写“美容院五一节活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

活动主题：超市五一大促销

活动内容：

一、深呼吸，海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运\_\_\_\_四日游的名额，到\_\_\_\_天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名(5个店共10名)各奖\_\_\_\_四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折，自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装抢购活动。

服装抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米、500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(具体定出特价商品的价格)。

为了丰富广大教职工的文体生活，经校工会研究，决定开展庆“五一”体育趣味竞技比赛等系列庆祝活动。具体方案如下：

一、体育趣味竞技比赛

(一)活动时间：20\_\_\_\_年4月29、30日。

(二)活动地点：学校运动场一号场地。

(三)竞赛项目及规则

1、“阳光伙伴”(三人四脚)

(1)比赛规则：各工会小组选出三名成员(含女性一名)参加比赛;三人排成一行，并用绳索将三人相邻的脚固定进行赛跑，跑至终点后再折返跑回起点，以完成规定赛程时间计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

2、“横行霸道”(双人夹球竞跑)

(1)比赛规则：各工会小组各选出6名成员，每两人组成一组进行接力;参赛选手背对背夹住气排球侧跑，至终点后再折返跑回起点，再将球传给本工会小组下一组参加选手继续赛跑。以完成规定赛程时间计算排名;如在竞赛过程中皮球掉落，则参赛选手必须在皮球掉落处停止并将球重新夹住再继续跑，否则视为违例。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

3、“前赴后继”(三分钟定点投篮)

(1)比赛规则：各工会小组选出5名参赛选手(女职工至少2名)参加竞赛;参赛选手在球场罚球线处列成纵队，每位选手投一次球后再转至队伍后排队进行循环投篮。以在三分钟比赛时间内投中球数量计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_

4、“齐心协力”(走板鞋)

(1)比赛规则：各工会小组选出8人分成两组参加比赛;第一组跑到终点后折返跑回起点，再由下一组接着跑，以规定赛程内完成时间计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

5、“手舞足蹈”(1分钟跳绳比赛)

(1)比赛规则：各工会小组选出3人参加比赛(含1名男职工);每位选手按规定时间1分钟内进行跳绳，以规定时间内累计三人跳绳次数计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_

(四)积分计算办法

1、本次竞赛活动以累计积分排名次;

2、每项目得分为：第一名5分，第二名4分，第三名3分，第四名2分，第五名1分。

二、工会小组外出活动

各工会小组组长在“五一”前后组织一次外出活动。校工会按人数拨给每人40元活动经费。小组活动要有计划并提前报校工会审批。不开展活动的不发给活动经费。

负责人：各工会小组组长。

三、气排球比赛

时间：20\_\_\_\_年5月中旬(具体时间待定)

地点：体育馆

负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

办法：各工会小组抽签，进行循环比赛，以胜负积分排名次。

四、观看电影《铁人》

根据区直企事业工会文件要求，结合我校实际，将于5月份组织工会会员观看电影《铁人》，具体时间另行通知。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风采的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风采。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20\_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20\_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟;曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd。

五、活动安排

(一)筹备阶段：20\_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20\_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20\_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20\_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20\_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风采的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。

**美容院五一活动策划篇十一**

锣开五月、完美假期

5月1日――5月7日

1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每一天必备的功课就是护理自己的肌肤，而在美容院加盟店在五一期间特此推出了一些顺应季节性和气候的变化对肌肤进行合理呵护的美容套餐，减少肌肤因为季节性转变而带来的伤害。次套餐只有在五一期间才能够享受到此活动的优惠和服务。

5月1日“五一劳动餐”经络减肥系列

5月2日“开锣首席餐”补水护理系列

5月3日“玩美情绪餐”抗敏护理系列

5月4日“时尚青年餐”营养护理系列

5月5日“青春飞扬餐”美白护理系列

5月6日“开心玩转餐”休闲护理系列

5月7日“归心似箭餐”调理脾胃系列

2、开锣时刻、争分夺秒

实质是限时抢购，在每一天的早上8：00―9：00分、下午：14：00―15：00、晚上20：30―21：30分推荐每一天每时段抢购产品、套装、课程都具有实用性、独特性，能够让消费者产生消费欲望。

3、完美价期、任您挑选

为了提升美容院人气、特在5月6日，也就是长假结束之前，，预热后期促销，在外场专设一场美容单品拍卖会两折起拍。

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的`美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满20次以上，年底返1000元。

说明：以上类似种种方案利用低价拓客，进而再销售，如转卡或项目捆绑等。

方案三：高端美容院不否可用这种低门槛方法呢?当然可以，如一高档店的促销设计为3―8万的卡的基础上，加入一个1888元的准入卡，限用2个月，2个月后感觉满意后必须转卡。限时限量来体现机会。

**美容院五一活动策划篇十二**

方案就是在一个计划前需要提出的实施方法，其要有一定的可操作还有可计划性。而五一这一天是我们熟知的劳动节，劳动节当天会有各样的活动方案举行着各样的活动。你是否在找正准备撰写“迎五一美容院活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

“留住老顾客，开发新顾客”。

五一等节假日是餐饮消费的高峰期，但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的，节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益，更重要的留住现有老顾客，开发潜在新顾客，带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住，更因进行新顾客开发。

针对该主题，实行新产品开发策略，组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

会员卡营销策略

(一)实行会员制卡的益处：

1.长期广告效应。

2.有助于留住老客户。

3.收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，让客户更加满意，也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

普通会员金卡会员

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份;或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费;赠送特色菜品一份;享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

(四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

(五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

(六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

新产品开发策略

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻;对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

组合型销售策略

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用:1.引导消费者消费不同菜品和新产品。

2.帮助消费者进行的口味搭配。

3.套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

促销宣传策略

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品\_坊”。

(一)目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

(二)宣传形式

传单：

1.制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2.内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3.散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4.报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

电视广告：

1.内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2.时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。

活动背景：

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

活动思路：

五月正是天气转暧并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、\_假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“\_假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

活动目的：

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

活动主题：

“锣开五月、\_假期”

主体宣传：

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

活动时间：

4月25日——\_年5月15日

篇章：

1、开锣省钱、\_假期

2、诗歌花语、\_母亲节

3、爱心行动、\_助残日

4、健康生活、\_假期

背景：五一黄金周

内涵：\_在五一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在\_。

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

内容：

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、\_价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b、开锣时刻、争分夺秒(活动时间:\_年5月1日至\_年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注:本次活动单张小票最多限领二张抢购票,入场抢购时必须将抢购票交于工作人员,才能入场抢购，抢购票必须加盖华达方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参于本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间：\_年5月6日晚20：00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚，也就是长假结束之前，预热后期促销，在外场专设一场商品拍卖会，1元起拍。

一、活动目的：

欢度五一劳动节，登高望远，陶冶情操，感受体育锻炼的魅力，享受成功的乐趣，体现团队精神，丰富业余生活，创建和谐校园文化。为此，工会将举办全校教工“欢度五一劳动节、喜登白云山活动”。

二、活动内容：

登白云山

三、组织机构：

总指挥：\_\_\_\_\_\_

工作组成员：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、各工会小组长

四、具体事项：

(1)时间;20\_\_\_\_年4月30日下午14：30—17：30

(2)地点：白云山风景区

(3)形式：自由组合，自由活动

(4)考勤：下午17：00前在山顶公园鸣春谷处登记，并领取100元活动费。

(5)要求：希望各位工会会员准时参加，团结合作，互相帮助，根据自我身体状况和健康条件，确定登山的速度，要量力而行，并且爱护公物，注意安全，参加活动有始有终。

为营造良好的节日氛围，致力打造“和谐社区、和谐公明”，给外来青工一个展示精神风采的平台，通过声乐、舞蹈、乐器、语言类等多种艺术形式，全方位的展现各自行业劳动者的精神风采。我中心拟于4月下旬在公明广场举办20\_年公明办事处庆五一暨深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，活动方案如下：

二、活动时间：20\_年4月27日(初定)活动时间：活动地点：活动地点：公明广场

三、工作机构组长：马秋生(公明党工委)

副组长：黄建伟(公明宣传文化办)组员：陈伟灵(公明文化体育中心)

四、活动内容及节目要求活动内容及节目要求

2、整台晚会时长80分钟，10个节目，约形式以走秀(服装展示)、歌、舞类为主，穿插个别器乐或曲艺类节目。

3、各参演节目的人数在30人以内，走秀、歌舞、器乐、类节目时长不超过5分钟;曲艺、戏剧类节目不超过8分钟。参演节目的伴奏碟均用单曲cd。

五、活动安排

(一)筹备阶段：20\_年3月18日至3月26日，成立活动筹备工作领导小组，制定活动方案，下发活动通知，召开活动协调会。

(二)参演单位完成节目的排练：20\_年3月27日至4月10日

(三)、节目上报阶段：20\_年4月10日至4月15日

(四)、演出阶段：20\_年4月27日

六、奖项设置

本次活动设节目表演一等奖、二等奖、三等奖各一个，创作奖1个，优秀表演奖若干。

七、工作要求

(一)提高认识、加强领导。提高认识通过举办20\_年公明办事处庆五一深圳市第六届外来青工文化节文艺晚会，在全办事处范围内营造和谐稳定的社会氛围，构建和谐公明，给外来青工一个展示精神风采的舞台。为此，要求各相关单位高度重视，加强领导，落实责任，广泛发动群众，组织市民群众积极参与，确保活动圆满成功。

(二)精心策划、认真实施。精心策划各承办、协办单位要按照方案的要求做到精心策划，认真实施，广泛发动，要以高度的社会责任感，确保任务顺利完成，并力求取得更好的社会效果。

(四)制定预案，确保安全。制定预案各单位在组织活动过程中，要树立高度的安全意识，确实做到安全有序、万无一失。要制作安全预案，防患于未然，确保活动安全有序地进行。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn