# 美容院五一做活动方案(实用13篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-08

*方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。美容院五一做活动方案篇一：20xx年5月1日——5月7日1、开锣套餐、惊喜无限2、开锣时刻、争...*

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**美容院五一做活动方案篇一**

：20xx年5月1日——5月7日

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3、完美价期、任您挑选

注：以下所有的活动都仅在五一活动期间限定促销

1、开锣套餐、惊喜无限

相信所有女性每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“玩美心情餐”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。

**美容院五一做活动方案篇二**

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，更加注重身体瘦形等。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。

**美容院五一做活动方案篇三**

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。

**美容院五一做活动方案篇四**

打折一向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。

“信息”此刻可说是炙手可热，从一种人际传播工具迅速飙升为营销新贵，商家看中的是信息覆盖面大、信息理解率高、感情色彩浓厚、费用较低、执行简单等特点。在目前的商业主题活动中，信息广泛应用于与客户联络感情、预约、发送促销信息等。

据了解，人们对信息促销还是比较认可，个性是看到十分正规、能给自己带来优惠、有亲和力关于促销主题活动的文字，感觉自然不错。加上信息促销字数少、商家少，正所谓“物以稀为贵”，因此对促销主题活动的资料记忆深刻。

消费积分是美容院为顾客回馈老顾客而采取的一种方法，让老顾客在消费必须的金额后，就能够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。

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，在金额上享受必须的优惠，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，并且顾客还可享受必须的购买产品优惠及折扣，享受美容院各种优惠项目。

**美容院五一做活动方案篇五**

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。

活动的具体施实方案：

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。

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。

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。

**美容院五一做活动方案篇六**

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。

**美容院五一做活动方案篇七**

一年一度的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，。在此，中国美容院标准化运营管理网在线管理系统介绍了以下六招促销方案：

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，规划方案《》。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。

**美容院五一做活动方案篇八**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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

**美容院五一做活动方案篇九**

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元的代金卷 ，消费满480送158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。

“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。

**美容院五一做活动方案篇十**

目前美容以进入旺季时期，现在季节正处于春夏相恋空间，正是做活动的旺季。

社区中心、物业、商场

18周岁以上所有女士。

5月1日-5月5日

使美容院加盟店快速进入产品销售市场，即在深度和广度上得到明显的提升。

更好地为美容院加盟店快速的吸纳新客源，同时为美容院加盟店提升店面的营业额。

现在宣传的渠道也很多，单一的宣传渠道是完全不能够在这个信息爆炸的时代产生作用的。所以必须多种宣传渠道，宣传方式同时进行。比如说网络渠道，网络渠道效果很好，因为现在几乎人人上网，让自己美容会所试营业的信息在网络上铺陈开来，利用网络的开放性，和传播性起到四两拨千斤的作用。比如说团购、微博、微信等都是目前非常流行的网络推广模式。传统的媒体渠道也有自己的优势，比如电视媒体直观、报刊、杂志覆盖面广等，缺点是传统宣传渠道价格一般都比较贵，推广成本比较高，适合有实力的商家来做。

1、消费者持有军官证或者是军人家属、学生证等相关证件就可以到面部护理单支或者面膜。

2、来都送，凡是在五一进店的贵客都免费赠送价值188的会员卡一张。可免费做面部护理四次。

3、凡是在五一进店的贵客所有产品全部一律7、8折销售。

4、试用装顾客可以免费试用。

**美容院五一做活动方案篇十一**

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)

**美容院五一做活动方案篇十二**

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。

**美容院五一做活动方案篇十三**

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。

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