

最新美容养生活活动策划方案(精选5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

美容养生活活动策划方案篇一

：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。

美容养生活活动策划方案篇二

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xxx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。

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：

美容养生活活动策划方案篇三

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。

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。

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利；

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。

美容养生活活动策划方案篇四

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。

美容养生活活动策划方案篇五

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。