

最新秋季护肤活动 秋季美容活动方案(优秀7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

秋季护肤活动篇一

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

美容院促销活动方案大全

一、低门槛法

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就能够享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再经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。

二、限时限量法

如：“三八”妇女节只需要花38元的促销标语，美容院全部服务项目“38特价优惠一周活动。如建国六十周年，还能够与当地单位搞个666元提供66位女性同胞进容光焕发迎国庆的活动，反正只要敢想动脑筋，促销的方案就多得很。

三、透支法：

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

2、保值卡：消费者预存2万，2年后基础护理后，2万现金全部退回，号称美容股票；

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不但项目，不限时间来挑选自己喜欢的各类服务。

4、终免卡：将美容院项目拆分，进行终身免费的服务，如油压终身卡；基础护理终生卡；

说明：其实美容本身就有融资的性质，以下几种方法手段不过突出一些，美容院最常见的一种方法，5、“消费储值”模式：消费储值方式经过变相返点返现的形式，能够提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。 四、对比法：

1、美容院年卡1800元，同时下半年赠送价值600礼品套盒；

2、美容院年卡 元+1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。

五、撕单法：

三、案例如：美容院常见促销政策：年卡： 元，送1000元产品，额外再送手护10次，卵巢保养10次。后面送得再多，顾客也会觉得羊毛出在羊身上。鉴于美容院开年卡相对较难，这个政策可转化调整为：

第一步：美容院半年卡1500元，送产品1000元，限活动当天开卡有效；

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

说明：不要一次把好处给人；还有利用女性消费一次多消费，买上瘾的欲望；因小失大。六、划点法：

自由划卡式消费：中大型美容院普遍采用的一种销售形式，即将美容院所有项目计算成积分，经过顾客划卡划点式消费。但也有问题，就是积分与具体金额划等号，顾客很清晰单次的价钱，一般最好地改良的方法为：

如顾客存入1万元，送积分2800分，共12800个点，泡浴28个点，花茶10个点，精油开背188个点，这样顾客每次消费都不清楚具体花了多少钱，很容易做消耗。说明：利用顾客懒得算帐的心理来消费，而且经过赠积分来做工消耗，总有花完的时间，不像打折，养成习惯就很麻烦。

七、现金法：

说明：三种方案其实对于美容院获利都是差不多的，可是第三种方法用了焦点销售，让顾客产生注意力，容易达成。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

八、体验法：

方案一：在美容院开设体验日，每月二天，每次二个人，老顾客能够花18元体验其它项目(一般都是丰胸等高价位服务)，老顾客介绍的新顾客能够花18元体验基础护理，或从在淡季时1号到31号，每天花1到31元来美容院选择项目做□a案例：某美容院开业之际，在周遍社区散发6000余张宣传单，宣传其推出的“1—30元钱，就能买年卡”的促销活动。促销活动规定，在促销活动期间美容院每天低价销售30张美容服务年卡，其售价，根据消费者来店购买顺序依次定为1元——30元。售完为止，其它服务项目均按原价销售。

高体验价格均为25元，且消费者体验完毕后，可根据自身感受酌情付款。就是本人促销百法的感觉定价拓客。

说明：体验方法是由最早街边派单衍生转化而来，就拿街边派单来说，到现在还是有很多公司在用，用得还不错，就看有没新意，麦当劳肯得鸡的优惠券，学生卡，网上下载都有此种方法的影子。

九、特价法：

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

北京一家设在某医院附近的化妆品零售店，为达到招揽生意，同时清理库存的目的，在5.12护士节期间，举办了为期十天的“只要你是护士，就可享受3折”的凭证优惠促销活动。凡是医院女性护士，凭本人工作证，由本人亲自前往，即能够3折的价格购买指定的20余种产品。

说明：此种方法前店后院是一种不错的方法与模式，但品种不能过多，折扣也要分开，从3折到6折，应该有效区分很重要。

十、超值法：

活动期间消费者选购消费公司产品达300元者，额外加20元，可获赠价值xxx钱的礼包：

送一个大礼包包括□xxxx产品价值148元□xxx沐浴露价值130元，旅行包 价值36元。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

十一、抽奖法：

美容院举办了“月月有抽奖，季季送大礼”活动，每个月抽出小奖，每季抽出大奖，小奖为产品或赠品，凡在3个月内到该美容院进行消费达一定额度的消费者均有机会参加现场抽奖活动，奖品有十余种，其中最具吸引力的大奖是一辆嘉陵摩托车或者香港泰国旅游名额一个。

十二、抵价法：

也称抵价法：凡活动期间购买纤体项目服务卡的顾客，均可参加“精油空瓶抵现金活动” 纤体项目服务卡： 元/10次(无产品)

推荐产品搭配：腹部减肥：循环油+塑身油+腹部按摩霜+迷迭香(?元)

腿部减肥：循环油+塑身油+腿部按摩霜+迷迭香(?元)

关于精油空瓶的相应抵用金额：

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

说明：第一可针对老顾客，第二能够针对新顾客，用置换概念让顾客觉得价值。十三、捆绑法：

三合一活动：

全价购面膜280元一套

半价购眼部特护一套455元

三折购夏季养膜一套572元

小型美容院如何做促销活动

大家都知道，小型美容院不可能投入那么的资本去做大型的优惠活动，因为小型美容院的特殊性，格局也比较小，顾客也相正确少一些，顾客群也有一个特点，那都是很普通的大众群体。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

小型美容院因为受到人手还有圈子范围的影响，美容院的促销活动无法做到像其它的行业促销那样经过广告轰炸，瞬间吸引顾客，吸引客源。因此，小型美容院做活动的时候只能按不的风格来做活动。小型美容院促销活动一般都是以一个范围为主，因为受到人手还有范围的影响，美容院无法做到像其它行业促销那样经过广告轰炸来吸引顾客。因此美容院的促销都是以小型的促销活动为主，美容院做促销活动前首

先需要把自己的美容院推广出去，让大家都知道你的美容院在做活动，(活动时间，活动地点活动主题，活动优惠情况等)如何推广出去让大家都知道呢?下面都由普丽缇莎小编为大家分享都有哪几种办法，不做详细的讲解：

第一、能够经过传统的宣传模式传单宣传法

第三、经过和电台广播进行合作(像调频18.6等等)

第四、能够经过车体视频广告进行推广

第五、能够经过商业大厦的大屏幕的led广告进行推广

第六、能够和当地的媒体进行合作进行推广

那么小型美容院如何做促销活动呢?

第一、抽奖活动

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

能够做一些抽奖活动，设置一、二、三、四等奖项，一等奖价值499的祛斑产品一套、二等奖价值368的祛痘产品、三等奖价值258的补水美白产品、四等奖价值199的面膜一盒。经过活动让顾客产生够买欲望。

第二、附带销售

美容院能够做一些连带销售，比如做一款明星单只产品热卖，我们能够附带一些产品销售。明星单只产品价格499一瓶，那么附带销售都能够做成，如果现在够买明星产品加美白补水产品立马减现金200块钱。

只要在活动时间内进店的顾客，都会得到美容院的一份小礼品。人人都有，不论消费的还是没有消费的人人都有。

本活动真实有效，不存在欺骗消费者，如果消费者发现存在欺骗，我们会三倍的原价格赔给顾客。

小型美容院如何做促销活动

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

大家都知道，小型美容院不可能投入那么的资本去做大型的优惠活动，因为小型美容院的特殊性，格局也比较小，顾客也相正确少一些，顾客群也有一个特点，那都是很普通的大众群体。

活动，（活动时间，活动地点活动主题，活动优惠情况等等）如何推广出去让大家都知道呢？下面都由普丽缇莎小编为大家分享都有哪几种办法，不做详细的讲解：

第一、能够经过传统的宣传模式传单宣传法

第三、经过和电台广播进行合作（像调频18.6等等）

第四、能够经过车体视频广告进行推广

第五、能够经过商业大厦的大屏幕的led广告进行推广

第六、能够和当地的媒体进行合作进行推广

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

那么小型美容院如何做促销活动呢？

第一、抽奖活动

能够做一些抽奖活动，设置一、二、三、四等奖项，一等奖价值499的祛斑产品一套、二等奖价值368的祛痘产品、三等奖价值258的补水美白产品、四等奖价值199的面膜一盒。经过活动让顾客产生够买欲望。

第二、附带销售

美容院能够做一些连带销售，比如做一款明星单只产品热卖，我们能够附带一些产品销售。明星单只产品价格499一瓶，那么附带销售都能够做成，如果现在够买明星产品加美白补水产品立马减现金200块钱。

只要在活动时间内进店的顾客，都会得到美容院的一份小礼品。人人都有，不论消费的还是没有消费的人人都有。

本活动真实有效，不存在欺骗消费者，如果消费者发现存在欺骗，我们会三倍的原价格赔给顾客。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

美容院促销10大绝招

招数1 会员促销

会员制促销是一种以俱乐部的形式吸引、培育忠诚的消费群体，逐步建立顾客数据库，从而为美容院带来长期、稳定收益的营销模式。

运用方法：会员制有两种形式：一种是销售会员卡，顾客交

若干会费后即可成为美容院的长期会员，全面的享受各种会员优惠和服务；另一种是赠送会员卡，顾客在一定期限内消费达到一定金额后，即可被赠予会员卡，获得会员资格。

场合对接：会员卡一般适用于具备一定经营势力与规模的美容院，一般适用于大中型品牌连锁加盟店、美容生活馆、美容概念店或旗舰店。

开卡促销

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费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，而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。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

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。

招数2 折扣促销

打折一直是商业促销的一种重要手段，它有很强的吸引注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见的促销方式。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。

特别提示：美容院在折扣促销时，如果一个经营项目是美容院持久项目和基础保障项目，尽量不要打折，而在开发项目或配套产品上能够尝试给顾客适当的折扣以促进消费。场合对接：适用于任何类型美容院。

招数3 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一种，让顾客先感受在消费的一种促销方式。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

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，再进入下一个循环。场合对接：适用于小型、中型美容院。

招数4 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，就能够得到美容院赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。人气指数运用方法：美容院先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就能够得到美容院赠送的产品、礼物、疗程等，还能够参加其它的优惠活动。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。

招数5 次数促销

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。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

场合对接：适用于中、小型美容院。

招数6 活动促销

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、名人经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。

招数7 有奖促销

在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后，美容院可使用的一种激励顾客消费的促销手段。

运用方法：美容院可赠送一些小礼品如：眉笔、丝巾、工艺品等给顾客；还可进行摸奖促销，如在店内设定某一时段的

摸奖活动，客人每次消费后根据消费后的金额，经过摸奖的形式来激励消费。

场合对接：各种美容院都适用。

招数8 派单促销

美容院为了吸引更多的新顾客，扩大经营商圈，提高美容院知名度而进行的一种发放美容院宣传单、体验单的一种促销手段。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

运用方法：美容院需要印制一些有美容院形象的宣传单，派美容师在美容院附近，美容商圈内定点派单或将此单送到商圈住宅的顾客信箱内，以达到宣传美容院，促进顾客消费的目的。

特别提示：一般在派单上可印制美容院免费试做的项目，激发顾客的消费尝试欲望，促

使顾客登门进行更多的咨询和服务需求。

场合对接：小、中型美容院，大型美容院开业期间适用。

招数9 人情促销

人情促销是美容院以满足人的情感需求为出发点来设计，更能打动消费者，可建立美容院长期稳定的顾客群体。

运用方法：美容院开展如：周年酒会、问候促销(利用电脑或手机为顾客节日送去的问候)、顾客档案节日问候(顾客的生日)等促销活动，让顾客感到美容院的丝丝关怀之情，拉动美

美容院和顾客之间的距离。

场合对接：根据美容院经营的实际情况来选择人情促销各种发式。

招数10 开卡促销

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

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费用低，办理年卡比办理月卡总和消费要低，而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。

美容院活动方案设计18招

美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急[3v生态系统认为，美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败[3v生态系统，因你而变！现列出以

下18种方案，供大家参考并抛砖引玉。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

低门槛进入法、透支法、对比法、撕单法□pos划点法、现金刺激法、体验法、特价法、超值法、抽奖法、置换法、捆绑法、打包法、转卡法、双倍法、转介绍法、连环累计法、分级护理法 1 低门槛法：其政策大致如下：

方案一：一天一块钱美容，顾客只要缴纳365元，就能够享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再经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。

方案三：沐足5元一次（仅限一次）然后推广全年沐足卡，1880元99次（要预约），不到19元/次，一是拓客，二是能够不赢利。

方案四、年卡740元，送产品380元，30次沐足，10次焗油。

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。

方案五：高端美容院不否可用这种低门槛方法呢？当然能够，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。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

选美容院三个项目连做的服务。建国六十周年，能够与当地单位搞个666元提供66位女性同胞进容光焕发迎国庆的活动，反正只要敢动脑筋，促销的方案就多得很。2透支法：其政策大致如下：

2、储值卡：消费者预存2万，2年后基础护理后，2万现金全部退回，号称美容股票；

3、任选卡：消费者缴纳1万元，就可在一年内不限次数，不但项目，不限时间来挑选自己喜欢的各类服务。

4、终免卡：将美容院项目拆分，进行终身免费的服务，如油压终身卡；基础护理终生卡；说明：其实美容本身就有融资的性质，以下几种方法手段不过突出一些，美容院最常见的一种方法，5、“消费储值”模式：

消费储值方式经过变相返点返现的形式，能够提升客户的消费附加值，并可留住顾客长期消费。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

1. 每1000元作为一个储值基底数，以客户名义在银行设立一个户头；

3. 积分点数金额客户在店内消费服务项目全额抵现金使用，购买产品抵50%现金使用；

4. 银行现金帐户金额作为客户的保险基金或子女教育基金由客户自行支配。注：每张亲情卡可做2次免费护理，本人不可使。3对比法：其政策大致如下：

1、美容院年卡1800元，同时下半年赠送送价值600礼品套盒；

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

如美容院设计1000元卡3000元卡，与1280元卡与2880元卡就有区别，因为3000元相对1000元，最起码要3倍以上的好处才能打动顾客，而与1280元卡与2880元卡，在顾客看起来相当于2倍，如果有3倍以上的好处，顾客就很容易接受了。4撕单法：其政策大致如下：

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

三、案例如：美容院常见促销政策：年卡： 元，送1000元产品，额外再送手护10次，卵巢保养10次。后面送得再多，顾客也会觉得羊毛出在羊身上，没有价值感。鉴于美容院开年卡相对较难，这个政策可转化调整为：

第一步：美容院半年卡1500元，送产品1000元，限活动当天开卡有效；

第二步：如果顾客再加500元，就可享受全年卡，是上个半年卡的一半优惠。

第三步：如果顾客再愿意，手部护理5元/次，限10次，卵巢保养10元/次，限10次 说明：不要一次把好处给人；还有利用女性消费一次多消费，买上瘾的欲望；因小失大。5划点法：其政策大致如下：

自由划卡式消费：中大型美容院普遍采用的一种销售形式，即将美容院所有项目计算成积分，经过顾客划卡划点式消费。但也有问题，就是积分与具体金额划等号，顾客很清晰单次的价钱，一般最好地改良的方法为：

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

美容院促销活动方案

为了更好的提高美容院促销活动的效果，树立美容院的外在形象，美容院促销活动方案就成了商家们审核的重点。美容院促销活动方案是策划人智慧的结晶，是把美容院营销活动科学化理性化的总结制定。这里为大家准备了一份美容院促销活动方案，希望能够为大家带来一些促销思路。美容院缺乏系统培训，特别是销售。摸着石头过河是中国美容院的一道风景线，要么是做心态调整，要么是销售技能提升，要么是个案的店务管理，要么就是花样的终端会。这一切都是零件，不是系统；只是局部，不是全面；只是战术，不是战略；只是眼前，不是长远；只是头疼医头，不是整体提升。

一个店经营得好，为什么开不好第二个店；为什么会用大店养小店；为什么做大了，人多了，就会觉得力不从心，左支右绌。系统，还是系统，缺乏系统工程是美容院当务之急。美容院未来的成功是靠一套系统，而不是靠一点聪明，系统决定成败。

某美容院促销活动方案

活动目的：

1、推广新服务项目

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

活动主题：共同迎接新的一天

活动内容： 一、新服务项目

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。 1、丽人月套餐一：

价 格500

赠送护理 1、划卡消费8折； 2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠 1、续卡送积分58分； 2、送亲情卡一张（价值200元）。 2、丽人月套餐二：

价 格 1500元

赠送护理 1、划卡消费7折； 2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠 1、续卡送积分100分； 2、送亲情卡一张（价值380元）。

3、丽人vip套餐：

价 格 3880元年卡（限时卡）

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

赠送护理： 1、全年面部、肩、颈部经典护理； 2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等； 3、自选计50次，限一年内使用。

3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）； 4、全年光波

浴；

5、送亲情卡一张（价值380元）。

二、美容院形象促销

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮

肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，经过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。活动预算(略)

活动执行

事前准备：

1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2020年4月19日

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝） 3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训：由组长负责培训

5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）

7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程 事中工作：

1、怎么安排（参加人员的分工） 2、美容师要求（参照美容院管理规定）3、要求：各尽职责,服从安排，责任到人 4、进入状态,人员的配合事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

2020年4月19日

秋季护肤活动篇二

为科学开展全镇各中小学(幼儿园)校秋冬季新冠疫情防控工作，压实各中小学(幼儿园)疫情常态化防控主体责任，坚持人物同防、多病共防，落实“四早”防控措施，精准防控，特制定本单位方案。

一、开学前

(一)制度要求。

1. 各学校(幼儿园)要强化责任意识，认真做好疫情防控各项工作，确保人员到位、设备到位、设施到位、物资到位、能力到位、制度落实到位。
2. 学校(幼儿园)成立新冠疫情防控工作领导小组，校长(园长)是第一责任人。健全校园疫情防控工作包保责任体系，各岗位要职责明确，任务到人。
3. 根据疫情形势和学校实际情况，进一步完善防控工作方案、应急处置预案和工作制度，包括学校(幼儿园)传染病疫情报告制度、晨午检制度、因病缺勤追踪登记制度、复课证明查验制度、健康管理制度、传染病防控健康教育制度、通风消毒制度、环境卫生检查制度和免疫预防接种查验制度等。
4. 完善疫情联防联控工作机制。各学校(幼儿园)要与疾控机

构、就近定点医疗机构、镇卫生院等单位，加强沟通协调，配合属地乡镇、村等有关部门积极开展联防联控，联合卫生健康、市场监管部门开展人员培训和防疫督查活动，形成学校(幼儿园)、卫生、家庭与医疗机构、疾控机构“点对点”协作机制。学校(幼儿园)在开学前组织全校教职员工对各项方案和预案进行培训，并开展防控应急演练。

5. 开学(园)14天前，要通知本单位师生员工每日自行开展健康检测，如实上报学校，建立健康台账。对师生员工中的“应检尽检”人员进行全面摸排，并引导他们全部进行核酸检测，检测结果呈阴性的方可返校。对于本校秋季开学后，初一年级、小学一年级新生、幼儿园小班新生，要采取灵活的方式及时下发通知，同其他年级学生一样做好健康管理和入学审批工作。

3. 14天内本人或家庭成员有疫情中高风险等级地区(含境外)旅居史、接触史的；4. 21天内所居住社区(村居)发生疫情的。

(二) 保障要求。

1. 根据学校(幼儿园)规模、学生及教职工数量，按照配备标准，在开学(园)前储备至少可使用1个月以上的消毒物品和应急处置所需个人防护物品，并保证持续供给。包括消毒设备、消毒用品、口罩、手套、非接触式温度计、洗手液等。

2. 校园内清洁消毒。开学(园)前对学校环境和空调系统进行彻底清洁，并开展预防性消毒。提前做好对教室、食堂、宿舍、图书室等公共场所开窗通风。

3. 在校(园)门口就近设置临时等候区，为入校(园)时出现可疑症状人员提供临时处置场所。

4. 学校(幼儿园)根据有关规定，按教职员工和学生人数配备包校医生或保健教师。

二、开学(园)后(一)入校时管理。

1. 实行校园相对封闭式管理，全面梳理所有进校(园)通道，校(园)外无关人员一律不准进校，师生进校(园)门一律核验身份和检测体温。

2. 登记排查入校(园)。提前掌握教职员工(包括教师，以及食堂、保洁、保安和宿管等后勤服务人员)和学生开学(园)前14天健康状况、中高风险地区旅居史等，建立健康状况台账，做好健康观察，对有发热、干咳等可疑症状的人员，应当督促其及时就医，患传染性疾病未治愈的教职员工和学生暂缓返校(园)。全面做好师生员工入学返校(园)审批工作，严禁带病上课、工作。

(二)入校(园)后管控。

1. 加强对教职员工和学生的晨午检，对住宿及参加晚自习的学生增加晚检，检查时工作人员应当佩戴口罩和一次性手套，并坚持“日报告”“零报告”制度。重点监测教职员工和学生有无发热、干咳等疑似传染病症状。对因病缺勤的教职员工和学生要密切追踪其就诊结果和病情进展。严格执行复课证明查验制度，及时对患传染病学生复课的病愈证明进行查验。

2. 学校(幼儿园)应当每日开展对校门口、食堂、厕所、教室、宿舍等重点区域、重点岗位、重点环节的巡查，发现潜在风险并及时通报和督促整改。

3. 合理安排人员活动。在保证疫情防控要求的前提下，可组织一定规模的集体活动。在校(园)期间引导学生不串座、不串班、不打闹，保持安全交往距离。

4. 科学佩戴口罩。学生应当随身备用符合一次性使用医用口罩标准或相当防护级别的口罩，在低风险地区校园内学生无

需佩戴口罩。

5. 学校(幼儿园)在教室、操场、厕所、食堂、宿舍等场所要配备足够的洗手设施，并确保运行正常。引导教职员工和学生做好手卫生，在餐前、便前便后、接触垃圾后、外出归来、使用体育器材和电脑等公用物品后、触摸眼口鼻等部位前、接触可疑污染物品后，均要洗手。采用正确洗手方法，用流动水和洗手液(肥皂)洗手，也可用速干手消毒剂揉搓双手。

6. 学校(幼儿园)应当加强对食堂的清洁消毒和卫生安全管理工作。在开餐前半小时内完成就餐区域桌椅、地面及空气消毒，并通风换气。在醒目位置张贴海报、标语提示就餐排队时与他人保持距离，避免扎堆就餐，减少交谈。加强对餐(饮)具的清洁消毒，制定专门的卫生管理台账，重复使用的餐(饮)具应当“一人一用一消毒”。做好餐余垃圾的清理、分类和投放。加强对食材采购、存储、加工和销售等环节卫生安全管理，严格执行食品进货查验记录制度。食堂工作人员工作期间应当全程佩戴口罩。

7. 寄宿制学校应当加强学生宿舍出入管理，实行凭证出入和体温排查。加强对教职员工和学生宿舍的清洁通风换气。每天对宿舍地面、墙壁、门把手、床具、课桌椅等物体表面进行预防性消毒，消毒后要保持宿舍内外的环境卫生整洁，每天专人巡查清扫并进行登记。

8. 寄宿制学校在疫情常态化防控期间应当定期合理安排学生出入学校，正常教学期间原则上不得出校。如必须出校，须严格履行请销假程序，并告知家长，规划出行路线和出行方式。外出时，按照相关规定做好个人防护和手卫生。

9. 开展健康教育与技能培训。学校(幼儿园)应当将新冠疫情及传染病防控知识与技能等纳入开学第一课内容，让学生和教职工掌握相应知识和技能，养成良好卫生习惯，做好自我防护。通过微信、短信等多种途径将相关知识技能信息推送

给师生和家长，提高师生、家长对传染病的预防控制意识和应对能力。

10. 学校(幼儿园)要加强与学生家长的沟通，提醒家长加强自我防护，避免不必要的外出活动，做好亲子沟通。建立学生及其共同生活居住的家庭成员及相关人员健康状况和风险接触信息档案，学生在校(园)外出现发热等可疑症状，家长要及时、如实报告学校，并送医就诊。

11. 加强教职员和学生心理支持疏导。关注教职员和学生的心理状况，通过开展心理健康知识培训，开设心理咨询、公布心理求助热线等方式给予适当心理援助。对未能及时入校(园)的教职员和学生，更要做好心理疏导。

12. 加强学生近视防控。疫情期间，学生户外活动减少，电子产品使用过多，增加了近视发生和进展的风险。教师要引导学生注意做好近视的防控，授课应当减少使用电子产品，减少线上教学及作业时间。引导学生适当科学运动，平衡营养膳食，合理安排作息，提高机体免疫力。

13. 学生在上下学途中尽量做到家庭、学校(幼儿园)“两点一线”，避免不必要的外出活动。最好采取步行、自行车、私家车方式上下学，乘坐公共交通或校车时应当注意个人防护，不与他人交谈，与他人保持合理间距，途中尽量避免用手触摸公共交通工具上的物品。上学到校或放学到家应当及时洗手。

14. 注意教职员防护。教师授课时不需戴口罩，校(园)门值守人员、清洁人员及食堂工作人员等应当佩戴口罩。食堂工作人员应当穿工作服，并保持工作服清洁和定期洗涤、消毒。妥善保管消毒剂，标识明确，避免误食或灼伤。清洁消毒人员在配制和使用化学消毒剂时，应当做好个人防护。

(三) 重点环节管控。

1. 校园封闭管理要做到专人负责、区域划分合理、人员登记排查记录齐全。在校(园)门口就近设置临时等候区，入校(园)时若出现发热、干咳等可疑症状，应当由专人带至临时等候区，测量体温，及时联系家长，按规定流程进行处置。

2. 深入开展新时代校园爱国卫生运动。加强校园内教室、食堂、宿舍等学生重要聚集场所和洗手间、洗漱间的保洁和消毒，加强物体的表面清洁消毒，并做好每日消毒记录，彻底清理卫生死角。

3. 加强各类学习、工作、生活场所通风换气，每次通风时间不少于30分钟，如使用空调，应当加强空调系统供风安全管理，保证充足的新风输入。

4. 加强饮食饮水卫生，每日做好对饮水设备、洗手设施、餐车和餐具等物品的清洁消毒。加强垃圾分类管理，日产日清。

三、应急处置(一)各学校(幼儿园)要根据防控形势的变化和市县疫情处置指挥部工作要求，严格执行相关防控措施。

(二)教职员或学生每日入校(园)前或在校(园)期间如出现发热、干咳等症状，应立即做好佩戴口罩等个人防护，学生应当及时报告班主任，教职员应当及时告知医务室(保健室)人员，第一时间采取隔离措施，严格按照“点对点”协作机制有关规定及时去定点医院就医。

(三)教职员或学生如出现新冠疫情疑似病例或确诊病例，学校(幼儿园)要在疾控机构指导下处置或启动应急处置机制，配合做好密切接触者排查等工作。对共同生活、学习的一般接触者要及时进行风险告知，如出现发热、干咳等症状时要及时就医。

(四)学校(幼儿园)对接受隔离医学观察的教职员和学生，要做到排查、管控、督导、宣教、关爱“五个到位”。教职

员工和学生病愈后，返校(园)要查验由当地具备资质的医疗单位开具的复课证明。

秋季护肤活动篇三

题：大手牵小手，一起来加油！

- 1、动力目标：体验运动的快乐，竞争的乐趣以及规则意识及协作精神。
 - 2、能力目标：在与父母游戏中发展幼儿走、投掷、跑的能力。
 - 3、知识目标：学习走、投准。助跑等基本动作。
 - 4、亲子目标：督促家长关注孩子的体能发展，和孩子一起培养对体育活动的兴趣。
 - 5、生活目标：锻炼孩子各年龄段的自理能力
- ：体操表演、亲子体能比赛

□20x年10月

：幼儿园大操场

- 1、安全第一。所有教师必须保证每一位幼儿的安全、
- 2、家长和孩子齐参与。让每一位家长和孩子都参与到我们活动中来，家长不再是单纯的观众和欣赏者。要积极参与做一个让孩子骄傲自豪的爸爸妈妈！
- 3、公平、博爱原则。活动中体现公平竞争，公平比赛原则，让孩子们树立良好的竞赛风格。体验成功的快乐，同时要给

每一位孩子准备一份奖品，奖励孩子和家长们的全新入。

1、条幅准备：

条幅3：我运动，我健康、我最棒！

-----幼儿园宣

2、音响音乐播放准备：国歌音乐运动员进行曲音乐游戏互动音乐

3、多媒体准备：照相机摄像机

4、活跃气氛道具准备：小喇叭、哨子

6、国旗准备：国旗一面（需要提前训练国旗手）

7、游戏道具准备：（气球两袋彩条若干条泡沫垫12块绑脚绳若干条红萝卜若干条塑料袋12个）

8、奖品准备：奖牌若干

一等奖若干

优秀奖若干

秋季护肤活动篇四

为了丰富我校教师的业余生活，促进教师之间的交流，增进彼此间的友谊，增强学校凝聚力，和个人对学校的认同感、自豪感，营造和谐融洽的团队氛围，校工会定于11月19日组织秋游活动。

开阔视野、陶冶情操、释放活力、文化认同。

凝心聚力，再创辉煌。

1、每位工会成员均可从二条候选线路中选择一条，但报名人数不足xx人的线路会被取消，并会要求更换线路。

2、各部门组织好报名登记工作。并于出行前五天前将名单及身份证号报工会李x燕（联系旅行社、购买保险、签订协议）。

报名原则：凡处室人员全部由处室扎口完成报名，其余人员全部由系部扎口完成报名。

3、活动领队由工会根据报名情况另行确定，工会委员为副领队，负责活动过程中的安全、后勤工作。

4、出行当天，每辆车由领队指定专人负责做好签到工作，不得遗漏报名参加出游的教职工，春游结束后将签到表交校工会。教职工在当天出游活动中所形成的精彩瞬间（以团体、风景照片为主）请一并发送工会李x燕rtx邮箱，作为工会条线摄影作品的候选作品。

5、因涉及安全问题，教职工春游活动明确规定不得带小孩或家属参加，敬请见谅！

1、活动时间：

11月19日。

2、推荐路线：

（1）千灯古镇一日游；

（2）太仓沙溪古镇一日游。

旅游大巴。

1、活动总负责人：

2、分组活动安全：

3、后勤负责人：

主要负责活动的组织协调，物品订购、车辆安排、饮食安排、游戏等，休息用餐时间、乘车船安排，保证人员安全、有序、有趣。

2、出行人员尽量着宽松的服装和运动鞋；

4、出行人员在外出活动中应听从负责人安排，不得擅自行动；

5、应注意个人言行，自觉维护学校形象和声誉；

6、关于本次活动的未尽事宜，另行通知。

秋季护肤活动篇五

活动时间□20xx年xx月xx日

活动地点：高榜山

活动目标：

1、让孩子走入大自然，培养孩子不怕苦不怕累的精神，挑战自我独自登山。

2、给老师、父母、孩子创造更多的交流机会，增进其感情。

3、简单了解重阳节的来历，习俗等，启蒙懂得中华传统美德。

活动准备：

- 1、活动前讲解重阳节的来历、习俗。
- 2、家长准备：幼儿穿园服、水、零食、卫生纸、毛巾、防蚊水、药物等。
- 3、活动前老师了解周边环境及路线(可坐208号车到城区政府)
- 4、教师准备班牌，口哨当天带上。

活动流程：

- 1、家长带孩子自行乘车到城区政府，早上8：00准时城区政府门口集合。
- 2、整理队伍，点清人数，照集体照，教师有纪律的组织家长、幼儿登山，孩子可自由结伴登山。(如迟到者，自行上山)
- 3、老师与幼儿、家长边登山边交流，并鼓励幼儿独自登山。
- 4、到达山顶以班级为单位集合歇息一会，教师组织幼儿互相分享登山感受和分享零食。
- 5、分享完后集体下山。
- 6、活动结束，家长自行乘车回家，到家后，家长以短信方式告知老师平安到家。

温馨提示：

- 1、爬山时穿运动鞋和休闲服。(幼儿穿园服)
- 2、如提前离开或有突发状况请于班上老师联系。
- 3、注意环保，不乱扔果皮纸屑。

4、活动期间(包括路途中)请家长注意自身和幼儿的安全，如因自身看护不当造成安全事故，后果自负。

5、可乘坐208路车到城区政府。

6、需要参加的家长提前到老师那登记。(周五截止)

秋季护肤活动篇六

秋季重阳登高结队爬山，从古是节日主要习俗，那么如何设计秋季的重阳节登山活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于秋季登山活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

为促进全市青少年社会组织发展，发挥青少年社会组织在推动社会发展、促进社会和谐中的积极作用，团市委拟在重阳节来临之际，组织开展20xx年重阳节登高一系列活动，努力实现“弘扬优秀传统文化，倡导绿色生活方式，投身志愿公益实践”的目标，并通过举办活动发现、凝聚一批在社会上具有广泛影响力的青少年社会组织，为推进市青少年社团之家建设打下坚实的组织基础。

一、活动主题

青山秀水时尚行，重阳登高敬老情

二、活动设想

总体设想：以我国重要的传统节日——重阳节为契机，深入挖掘重阳节登高的文化含义，结合全市“九养”政策的实施，弘扬敬老、爱老、孝老的优良传统;深入研究户外运动类、志愿公益类青少年社会组织的活动方式和组织特点，倡导绿色环保、文明健康、志愿公益等新风尚;围绕“人文、科技、绿色”建设理念，结合世界城市建设目标，积极传递国际文化

名片。为此，推出“‘九九重阳节’青少年社团组织九项行动”：

具体体现：

1. “遍插茱萸登高，共扬重阳传统”——文化弘扬行动。所有活动参与者佩戴茱萸，并在活动手册中解读传统，弘扬重阳节传统文化。
2. “老少携手同上，共享健康人生”——健康生活行动。青少年户外运动社团与老年登山队结伴登高，强身健体，共同倡导健康生活方式。
3. “社团进养老院，共襄敬老盛举”——敬老爱老行动。举行青年社团与城乡社区(村)养老院共建仪式，以养老院为载体为老年人提供服务。
4. “青年老人结对，共倡志愿行动”——志愿服务行动。青年社团向老人赠送重阳节礼物，并与老人结对，推出敬老爱老志愿服务。
5. “重阳公交出行，共推低碳节能”——绿色出行行动。以车友会“少开一天车”活动为载体，要求乘公共交通参加活动，倡导低碳出行。
6. “山区设立路牌，共发环保提示”——环保引导行动。在山路上树立环保提示牌，号召户外运动参与者亲近自然、保护自然。
7. “登山捡拾垃圾，共护青山秀水”——文明登山行动。登山者随地清理垃圾，并宣传节水观念，为户外活动做示范，倡导文明登山。
8. “联合发布倡议，共宣公益风尚”——公益宣言行动。发

出敬老爱老、绿色环保、公益志愿等行动倡议，营造青少年社会组织公益氛围。

三、组织机构

指导单位：团市委

组织单位：团市委 青年联合会

某户外探索俱乐部

四、活动时间

20xx年xx月xx日(星期六)

五、活动地点

六、组织规模及范围

以定向邀请为主要方式，动员组织100家青少年社团，规模在300人左右。主要类型为户外运动类、志愿公益类及其他骨干青少年社会组织等，并邀请部分老年社团参加。

七、活动内容

(一)启动仪式

时间：上午8:30-8:45

地点：停车场内

议程：

1. 介绍领导来宾；

2. 宣读《青少年社会组织志愿公益行动倡议书》;
3. 举行青少年社团和敬老院结对共建仪式;
4. 向老人赠送青少年社团志愿服务联系卡和重阳节礼物;
5. 揭开“户外运动绿色环保提示牌”;
6. 为青少年社会组织代表插茱萸;
7. 领导致词;
8. 领导为登高活动发令。

备注事项:

1. 检录登记时, 发放活动手册(用于活动留念, 内容包括活动介绍、检录打点盖印、传统文化解读等)。
3. 主会场周围设展板, 展示社团风采, 宣传传统文化。

(二) 登高活动

地点: 香山玉皇顶停车场为出发点及终点, 附近山区4.5千米环形山路为主要路线。

内容:

1. 出发地点发放茱萸;
2. 青少年社团共同登山, 并清理山区垃圾;
3. 沿途分布4个工作站, 发放相关材料, 宣传节约用水理念, 并在手册上盖纪念章;

4. 终点发放活动纪念品。

线路：

总长度4.5千米，宽4-5米，路面为森林防火道，海拔180米，全程最高海拔470米，相对海拔289米，上坡路段2千米。

八、宣传工作计划

(一)报纸类：

(二)电视台类：以新闻专题为主

(三)广播台类

交通广播：重点宣传青少年社团倡导公交出行，环保户外活动。

城市管理广播：重点宣传青少年社团积极参与社会建设，参与社区养老敬老服务工作。

1. 时间地点□20xx年xx月xx日，深圳市笔架山公园

2. 参赛人员：全体教师(当天上课、有任务者除外)、高三年级学生

3. 出发时间□20xx年xx月xx日下午2：00乘车前往笔架山公园。教师在正校门口上车，学生由班主任组织在本部北校门乘车，1-20班学生分乘1-20号车，剩余学生则乘预备车(21、22号车)。

4. 具体活动：教师、学生到达笔架山公园西门后，迅速在停车场前(公园内)集合整队。比赛分两组进行，第一组为教师，第二组为学生。教师组出发后5分钟后学生组出发。参赛队员

按各路口指示牌(各路口有体育老师)指引完成比赛。教师、高三女同学登至第一座山峰为终点，男同学登至第二座山峰为终点(笔架山最高峰)。达到终点时终点裁判会将取得名次人员的名次牌发放到队员手中，奖品组按此颁奖。登山到顶后，所有人员应尽快下山到出发点集中，各班清点人数后由各班主任安排本班工作(学生不返校，就地解散回家)。

5. 准备工作：体育老师负责比赛线路的勘查和组织比赛，学生处、办公室负责落实和公园的联系以及交通、奖品。

6. 特别提醒：时逢重阳节，登山人数较多，大家应特别注意安全。原则上不组织比赛之外的其他活动。

活动主题：亲子登山

活动时间□20xx年xx月xx日

活动地点：高榜山

活动目标：

- 1、让孩子走入大自然，培养孩子不怕苦不怕累的精神，挑战自我独自登山。
- 2、给老师、父母、孩子创造更多的交流机会，增进其感情。
- 3、简单了解重阳节的来历，习俗等，启蒙懂得中华传统美德。

活动准备：

- 1、活动前讲解重阳节的来历、习俗。
- 2、家长准备：幼儿穿园服、水、零食、卫生纸、毛巾、防蚊水、药物等。

3、活动前老师了解周边环境及路线(可坐208号车到城区政府)

4、教师准备班牌，口哨当天带上。

活动流程：

1、家长带孩子自行乘车到城区政府，早上8：00准时城区政府门口集合。

2、整理队伍，点清人数，照集体照，教师有纪律的组织家长、幼儿登山，孩子可自由结伴登山。(如迟到者，自行上山)

3、老师与幼儿、家长边登山边交流，并鼓励幼儿独自登山。

4、到达山顶以班级为单位集合歇息一会，教师组织幼儿互相分享登山感受和分享零食。

5、分享完后集体下山。

6、活动结束，家长自行乘车回家，到家后，家长以短信方式告知老师平安到家。

温馨提示：

1、爬山时穿运动鞋和休闲服。(幼儿穿园服)

2、如提前离开或有突发状况请于班上老师联系。

3、注意环保，不乱扔果皮纸屑。

4、活动期间(包括路途中)请家长注意自身和幼儿的安全，如因自身看护不当造成安全事故，后果自负。

5、可乘坐208路车到城区政府。

6、需要参加的家长提前到老师那登记。(周五截止)

秋季护肤活动篇七

一、活动背景：

国庆、中秋双节过后，一年一度的重阳节即将到来，重阳节又称老人节、重九节、登高节、敬老节、茱萸节、女儿节等。重阳节里人们有赏菊花、登山观景、吃重阳糕、饮菊花酒等习俗。根据以上重阳节日特点，商场开展的营销活动紧紧围绕“敬老孝顺”、“团圆感恩”等主题开展，结合当前老年人实际需求，突出“敬老孝心”情感主题，大打感情牌，拉近消费者与商场之间的距离，提升商场销售。

二、活动目的：

重阳节是中国传统节日，本次活动借助重阳节，通过开展一系列“温情九九，孝暖夕阳”情感主题活动，向广大老年朋友送上节日的祝福，以此拉近与顾客之间的距离，快速聚敛人气，提高销售的目的。

三、活动主题： 重阳登高，孝暖夕阳