

2023年美发活动策划方案(通用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美发活动策划方案篇一

圣诞节到了，美发店为了吸引顾客也准备了一些圣诞活动。下面是小编为大家带来的美发店圣诞节活动策划，喜欢的朋友可以关注本站。

美发店圣诞节活动策划

活动背景和主题：自vvtv成立以来，承蒙广大客户的支持和关爱，因为您的参与我们不断发展，不断前进，为了表示我们的谢意，特面向社会推出此次感恩活动。

活动宗旨：通过此次活动让更多的人了解vvtv[]让更多的人感受vvtv的热情和专业，让更多有消费潜力的女士成为我们的顾客，让每一名员工有更多的收益。

活动内容：免费赠送感恩卡一张，内含rmb肆佰捌拾元整，仅限女士烫染使用。消费时，高于480的烫染项目，需现金补足差额，低于480元时，此卡内余额不退，并限一人一卡一次，并需现金支付造型费用。

活动时间[]x年x月x日至x月x日

活动期间推广事宜：凡在活动时间内持感恩卡来消费的客人，

不推销产品，不推销高价项目，发型师在即将完工时，向客人询问对我们的技术和服务是否满意，并告知活动期间充卡有优惠，如果发型师没有说服，那么到收银台时由收银员继续推售，并展示相关赠送礼品。(切记要适度，不要让客人反感)，因为此次活动的.宗旨只是为了提高人气，扩大知名度。

活动期间的卡级内容： 烫染卡(此卡仅限烫染护，并按价目表扣除，不享受另外优惠)

- 1、烫染卡2000(存1200消费2000)
- 2、烫染卡3000(存1800消费3000)
- 3、烫染卡6000(存3500消费6000)
- 4、烫染卡10000(存5000消费10000)

凡办卡者均有相关礼品赠送(如洗发水、护发素、发腊等)

通用卡：此卡可消费vvtv全场所有项目

- 1、500卡享受烫染8折，洗剪吹9折
- 2、1000卡享受烫染7折，洗剪吹8折
- 3、2000卡享受烫染6折，洗剪吹7折
- 4、5000卡享受烫染5折，洗剪吹6折

均同样赠送相关礼品

活动期间注意事项：

- 1、每名员工要以高度的责任感和积极性参与此次活动，为达到活动效果，活动期间将严格执行奖惩制度。树立大局观念，

不计较一时得失，共同谋求公司发展壮大。

2、强化服务意识，认真做好每位顾客的接待工作，如有顾客对活动内容不清楚，耐心做好解释，树立vvtv服务好，讲诚信的形象。

3、收银员做好登记工作，每位凭卡来消费的客人，都要记录姓名、生日、号码三要素，届时店内将用短信进行跟踪、回访。

4、每名发型师可持有本店此次消费卡20张，发给活动期间你认为有发展潜力的客户，一方面可以树立良好的客房关系，另一方面可以发展体验或营销，让顾客带动顾客。

5、如果短时间内出现客人井喷现象，将实行预约制。

活动期间店内布置：

一、店内悬挂气球、彩旗，营造温馨气氛，员工时刻保持笑容，店内单曲循环播放(感恩的心)

二、进门处设置海报，详细阐述此次活动的内容和消费注意事项

四、设置一处积分礼品兑换处，礼品要新颖独特，有眼球冲击力，一看就想有占有欲望的礼品。礼品按照积分等级进行摆放，让顾客能为最高积分的礼品而冲刺！

五、店内标语内容：

经济虽然危机，美丽不能出现危机

店里所有项目和产品都可以打折，唯有对您的美丽我们从不打折

我一直在这里，等待您的到来

愿以后的日子里，都有我们vvtv陪伴

告诉朋友，如果我不在vvtv☐就在去vvtv的路上

走进vvtv☐感受头发与美的全新定义

是的，我很贪婪，永远不会满足，因为我始终觉得您还可以更美丽

有谁可以告诉我，头发是干吗的？

诚实守信、平价消费、技术过硬、服务周到，是vvtv的经营宗旨

美发活动策划方案篇二

活动背景和主题：自vvtv成立以来，承蒙广大客户的支持和关爱，因为您的的参与我们不断发展，不断前进，为了表示我们的谢意，特面向社会推出此次感恩活动。

活动宗旨：通过此次活动让更多的人了解vvtv☐让更多的人感受vvtv的热情和专业，让更多有消费潜力的女士成为我们的顾客，让每一名员工有更多的收益。

活动内容：免费赠送感恩卡一张，内含rmb肆佰捌拾元整，仅限女士烫染使用。消费时，高于480的烫染项目，需现金补足差额，低于480元时，此卡内余额不退，并限一人一卡一次，并需现金支付造型费用。

活动时间☐x年x月x日至x月x日

活动期间推广事宜：凡在活动时间内持感恩卡来消费的客人，不推销产品，不推销高价项目，发型师在即将完工时，向客人询问对我们的技术和服务是否满意，并告知活动期间充卡有优惠，如果发型师没有说服，那么到收银台时由收银员继续推售，并展示相关赠送礼品。(切记要适度，不要让客人反感)，因为此次活动的宗旨只是为了提高人气，扩大知名度。

活动期间的卡级内容： 烫染卡(此卡仅限烫染护，并按价目表扣除，不享受另外优惠)

- 1、 烫染卡2000(存1200消费2000)
- 2、 烫染卡3000(存1800消费3000)
- 3、 烫染卡6000(存3500消费6000)
- 4、 烫染卡10000(存5000消费10000)

凡办卡者均有相关礼品赠送(如洗发水、护发素、发腊等)

通用卡：此卡可消费vvtv全场所有项目

- 1、 500卡享受烫染8折，洗剪吹9折
- 2、 1000卡享受烫染7折，洗剪吹8折
- 3、 2000卡享受烫染6折，洗剪吹7折
- 4、 5000卡享受烫染5折，洗剪吹6折

均同样赠送相关礼品

1、 每名员工要以高度的责任感和积极性参与此次活动，为达到活动效果，活动期间将严格执行奖惩制度。树立大局观念，不计较一时得失，共同谋求公司发展壮大。

2、强化服务意识，认真做好每位顾客的接待工作，如有顾客对活动内容不清楚，耐心做好解释，树立vvtv服务好，讲诚信的形象。

3、收银员做好登记工作，每位凭卡来消费的客人，都要记录姓名、生日、号码三要素，届时店内将用短信进行跟踪、回访。

4、每名发型师可持有本店此次消费卡20张，发给活动期间你认为有发展潜力的客户，一方面可以树立良好的客房关系，另一方面可以发展体验或营销，让顾客带动顾客。

5、如果短时间内出现客人井喷现象，将实行预约制。

一、店内悬挂气球、彩旗，营造温馨气氛，员工时刻保持笑容，店内单曲循环播放(感恩的心)

二、进门处设置海报，详细阐述此次活动的内容和消费注意事项

四、设置一处积分礼品兑换处，礼品要新颖独特，有眼球冲击力，一看就想有占有欲望的礼品。礼品按照积分等级进行摆放，让顾客能为最高积分的礼品而冲刺！

五、店内标语内容：

经济虽然危机，美丽不能出现危机

店里所有项目和产品都可以打折，唯有对您的美丽我们从不打折

我一直在这里，等待您的到来

愿以后的日子里，都有我们vvtv陪伴

告诉朋友，如果我不在vvtv□就在去vvtv的路上

走进vvtv□感受头发与美的全新定义

是的，我很贪婪，永远不会满足，因为我始终觉得您还可以更美丽

有谁可以告诉我，头发是干吗的？

诚实守信、平价消费、技术过硬、服务周到，是vvtv的经营宗旨

美发活动策划方案篇三

活动背景：

七天的国庆节假期在一定程度上对消费者的消费热情造成影响，同时去年开始的物价上涨加大了美发店铺的经营成本。假如顾客想购买88元以上的产品可以灵活变通原产品原价基础上给予优惠37元(88-51=37)，可以提供更多的高于88元的产品供顾客挑选，同样产品上贴“xx元”的爆炸贴。

一、活动主题：“缤纷国庆节，五大惊喜大放送”

二、活动日期：9月26日-10月8日

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：天天前5名，低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前5名顾客消费原价380元的数码烫可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满168送51，消费满480送150

一次性消费满168元(或充值200元)送51元的现金券;

一次性消费满480元(或充值500元)元送150元的现金券。

惊喜三：加“51元”=“88元”

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元;购买88元以上其它美容/美发产品可以优惠37元，详细参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，漂亮更出色

1、美容超值体验套餐：原价519元，体验价258元(每人限体验一次)

惊喜五：“新”的选择，特惠放送

尚艺式皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

三、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；

2、具体xx烫及原价多少请根据本店实际情况设定；

3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

5、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目/套餐，

每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：10月18日-10月18日。

6、消费满168或480均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受150元面值的现金券时，可以送三张面值51元的现金券代替150元面值的现金券。顾客进店消费。

1. 创业者不可错过的营销策略
2. 2014最新西餐厅营销策划书
3. 商场元旦促销活动策划方案
4. 2014手机店“双十一”促销活动策划方案
5. 2015元旦家电促销活动策划方案
6. 营销的加减乘除法

美发活动策划方案篇四

庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

- 1、针对五一的烫染顾客和8，9月剪发顾客的回笼，并为与打好元旦，圣诞作基础，稳定业绩。
- 2、针对五一顾客回笼，并控制顾客的消费周期
- 3、为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。
- 4、帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。
- 5、使我们掌握和控制客人的消费周期。
- 6、让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人

重复消费，固稳业绩。

7、激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。

8、使员工和客人都拥有一颗感恩的心。

自定员工主推：烫发，代金券，会员卡

1、烫发，护发一律3.2——4.2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。

2、内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1) 水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华原价现价

b□烫发+染发原价现价

c□染发+天然醋疗精华原价现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华原价现价

(2) 凡单项满----元，均送一张价值----元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3) 母亲感恩储值卡原价228元现价100元，可任意消费

(4) 凡购买倒膜一套原价元再送元的储值卡一张

(5) 凡到本店消费者一律送价值元的天然精华倒膜

(6) 凡购买我店任意产品的，均送价值元的剪发

3、凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

(1) 剪发卡优惠办卡大活动

(2) 洗剪吹三次特价元，并赠送价值元的倒膜1次

(3) 凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡元送倒膜元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买烫发，只需花元

(不含洗剪吹，有效期至月日) 顾客的利益。

a认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

b令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

c令顾客安心，信心满意的服务。

d超值价值，超值服务。

1、促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2、对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3、店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4、最新流行图片收集是否以全。

5、顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6、预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7、发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8、发型师的图片手册

a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

b商圈拜访话术

c预约单发放话述

d顾客电话问候话术

e烫染技术训练

f8款-10款剪烫发型培训

a红条幅

b贴纸宣传背胶

c海报

d顾客电话联络

e精神动员早会，提前营造时间1个小时

f每天早晚会检讨前1日营业状况

9、任务奖励方式

- (1) 发型师套餐比赛
- (2) 推卡比赛
- (3) 总业绩及单项业绩最高
- (4) 助理套餐比赛
- (5) 助理推卡比赛

美发活动策划方案篇五

商家为了吸引客户上门，总会有各式各样的促销活动方案，美发店有没准备好给力的活动方案，来赢得顾客的加入呢?下面是本站小编为你整理的20xx美发店活动方案，希望对你有帮助!

活动主题:

201x冬季显风情，烫出好心情。全力推出201x年新潮发型全能浪漫无损烫

1. 活动日期□20xx年12月8日至201x年1月8日

2. 活动宗旨:

- (1) 在圣诞，元旦旺季前，为回馈长久支持本店的顾客。
- (2) 借此活动促成销售增长时间让顾客认同本店专业技术和服务;创造平均客单消费高价战略。
- (3) 通过本次活动促使全体员工同心协力，团结互助的精神得到凝聚和发挥。

(4) 创造达成个人和团队最好的业绩目标。

(5) 脱离竞争压力，稳定客群，拉开与竞争对手的距离。

(6) 立体造势，大量吸引人。

(7) 帮助员工认识到只有在贵宾卡的保护下，才会有真正的指定客回馈。只有大量吸引顾客，才能稳定个人及店面的业绩基础。

(8) 帮助员工创造烫发，染发，护发，稳定客群，更好控制顾客消费周期。

(9) 激励团队以团队利益为出发点，营造!“比，学，赶，帮”气氛。

(10) 争当“服务天使”“技术能手套服装。

(4) 最利害一招：就是短信群告诉你的老顾客或直接打电话给顾客，告诉活动内容，时间等。本人认为短信更好些，因为短信不管如何，一旦发到顾客手上，他一定会看，而电话就不同了，可接可不接，而且短信便宜。

5. 顾客利益

(1) 提供顾客正确烫发观念认识天然植物完美无损烫发概念(都有客人)

(2) 让顾客感受到高品质，高质量，低消费的现实。(物美价廉)

(3) 让顾客得到信任，安心，满意的服务。(热情，主动，舒适)

4) 享受超低价格，超值服务。

6. 员工利益

- (1) 吸引更多客源，提高客均销售价。
- (2) 提高员工服务，销售技巧与口才更好发挥。
- (3) 促使员工更多接触，服务于客人，并能将所学知识发挥出来。提高自信心，增加指定客。
- (4) 提高本店整体工作效率，促进团结，消化矛盾，共创未来。
- (5) 借广告发放宣传之机，锻炼员工胆识，认识创造新客群是不易，则应珍惜客源；更应做好服务。
- (6) 提高员工收入。

6. 活动前布置执行要点：

- (1) 对员工推销“全能浪漫无损烫”及烫后护理的完美无损烫发观念，并提前做好技术服务教育。
- (2) 检查落实广告的布置及技术质量，服务语术，沟通训练是否到位。
- (3) 员工照片及业绩展示牌(每日战报用)二天工作期(月 日完成)。
- (4) 顾客资料整理. 电话通知客人，三天工作期(月 日完成)
- (5) 广告发放(店内)期前三天展开(月 日完成)
- (6) 发型师可控客人由四天前通知。
- (7) 圣诞树及圣诞画在活动前一天布置完毕。

(8) a□店内销售语术形成文字。

(一) 剪发怎样说成“全能浪漫无损烫周比赛周冠军与挑战数竞争(输者请客)

第四周比赛周冠军十月冠军(奖现金)

c□活动前三天：宣传并开始比赛

例：发型师本月售套任务是每人100套，完成后另奖200元□
1号发型师本月实际完成200套。完成数除以目标数等于完成率□
1号发型师本月应得奖金400元。

中小工同上只是降低讲法奖罚数，未达到目标按奖金比率罚款。

12□活动总结

(1) 活动反馈

很多美发店把活动进行完后，就完了，其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢?这里告诉几种方法：

a□顾客来进行消费时，一定采用软件(这里推荐大家使用《旺点系统美容美发管理软件》)进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b□短信告知消费信息：很多美发店同行都给我们的顾客办有储值会员卡，当客人消费完后，如果再有一条消费短信告诉他，人家会觉得这个店消费透明，公正，会加大下次消费。

c□电话联系：电话联系虽然麻烦，但如何是你的重要顾客，一定采用电话联系，因为电话联系更加亲近。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。

b□每个员工写活动总结：现在人越来越不习惯写字，写总结有利于思维训练。

1:活动主题：新店开业大惠顾

2: 活动日期：活动时间不宜太长，以15天以内最好，

三、活动目的：

1、利用活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额；

3、让顾客产生好感，提升店面品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前 5 名，剪发1元。染烫低至《##》折优惠。

想烫就烫，活动期间每天前 5 名顾客消费原价 380 元的数码烫可享受《##》折优惠。

惊喜三：加 28 元” = “ 88 元”

活动期间消费 88 元，加 38 元可购买原价 88 元的产品，即省 50 元；购买 88 元以上其它美发产品可以优惠 50元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

《可以组和多种套餐》

五：活动现场布置：

1、门口：

2)、横幅：门口拉 《开业大惠顾 惊喜大放送 》低至 ## 折，

2、店内：

一、活动主题：“ 缤纷五一，五大惊喜大放送”

二、活动日期： 4 月 26 日 - 5 月 8 日

三、活动目的：

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

四、活动内容：

惊喜一：每天前 5 名，低至 5.1 折

想烫就烫，活动期间每天前 5 名顾客消费原价 380 元的数码烫可享受 5.1 折优惠。

惊喜二：消费满 168 送 51 ，消费满 480 送 150

一次性消费满 168 元(或充值 200 元)送 51 元的现金券；

一次性消费满 480 元(或充值 500 元)元送 150 元的现金券。

惊喜三：加 “ 51 元” = “ 88 元”

活动期间消费 80 元(或充值 200 元)，加 51 元可购买原价 88 元的产品，即省 37 元;购买 88 元以上其它美发产品可以优惠 37 元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，美丽更精彩

五、活动内容操作细则说明：

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，创造销售机会；
- 2、具体 烫及原价多少请根据本店实际情况设定；
- 3、本打折项目只是吸引顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客入店后，只需告知顾客有此项活动，可以向顾客推荐更高端的项目或套餐。

注：部分生意比较差的分店可以以此方式设定有一定利润受欢迎的项目为主推。

惊喜二解释说明：

3、150 元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目 / 套餐，每次限用一张，不能兑现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5 月 18 日 - 7 月 18 日。

4、消费满 168 或 480 均指顾客结帐时的金额，送券时如顾客不能接受 150 元面值的现金券时，可以送三张面值 51 元的现金券代替 150 元面值的现金券。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满 168 元或充值满 200 元可送 51 元的现金券，消费满 480 元或充值 500 元送 150 元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以 2 - 3 个为适宜，套餐的设置以“夏天养护 / 夏天美”套餐为概念。

备注：

针对以上五大惊喜,各店可根据本店经营方面的实际选择 2 大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜：清爽一夏，超值发型设计卡 100 元 /5 次

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡 10 月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告方案二”进行修改调整！

六、活动的宣传：

1、短信通知：短信提示在活动前 4 到 2 天发送

a. 短信内容(发本店会员用)：“缤纷五一，尚艺店五大惊喜等着您，消费 168 即可送 51，另有多重优惠连环送，详情请电 8000008 或亲临本店”

b. 短信内容(发外部顾客用)：“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费 168 即可送 51，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构路店 8000008”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动 / 联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单：（详看附件）

a. 派发时间：活动开始前 3 天开始

b. 派发地点：分店周边范围 1000 米以内的商业区、住宅区、人流密集之地(如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等)以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c. 派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d. 派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3 □ dm 单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围 5 公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。（注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹

报”的方式，但夹报不要选择在报亭 / 报摊销售点的“日报类报纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作)

七、活动现场布置：

1 、 门口：

1)、海报 /x 展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“ x 展架”或悬挂 / 张贴活动内容海报；（详看附件）

a □布条幅的设计效果：

b □灯箱布条幅的设计效果：

2 、 店内：

1)、海报 /x 展架：前台收银旁放置活动内容“ x 展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；（详看附件）

2)、活动产品 / 项目：前台显眼位置放 88 元左右的产品，产品上贴 “ 88 元”或是涂上“元”爆炸贴标签。

八、活动培训及活动执行要求：

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训；

九 、 费用预算

2、现金券印刷费用： = 150 元

3□dm 宣传单页夹报派发费用□ 20xx = 300 元（全部自己员工派发可省此笔费用）

4、促销海报、爆炸花□ x 展架、横幅等制作费用： = 200 元

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

共2页，当前第1页12