

# 2023年模具毕设开题报告(模板9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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 美发店搞活动方案篇一

喜迎元旦，好礼大派送

xx年12月28日—xx年1月5日

- 1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；
- 2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；
- 3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出“100元大变样”的促销活动，帮你打造一个xx年最时尚的发型；该“100元大变样”项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪

活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

### (1) 信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

### (2) 活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

## 美发店搞活动方案篇二

- 1、开业7天购买vds或悠兰贝尔洗发水均享受1元烫发或1元染发服务；
- 2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份；
- 4、开业7天记次卡优惠办理：150元洗头卡，仅售100元，；
- 5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶；

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元；

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务；

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套

三等奖：奖励3次洗头卡一张

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠

活动主题：

喜迎元旦，好礼大派送

活动时间：

2014年12月28日—2015年1月5日

活动目的：

1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；

2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；

3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

活动内容：

## 一、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

## 二、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出“100元大变样”的促销活动，帮你打造一个2014年最时尚的发型；该“100元大变样”项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

## 三、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

## 四、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

活动注意事项：

## 信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

## 活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

感谢您的阅读，本文如对您有帮助，可下载编辑，谢谢

## 美发店搞活动方案篇三

主题：庆祝国庆，时尚烫发染发，大礼包。

目的：

- 1 针对五一的烫发染发顾客和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，产生不断的烫发染发客户。
- 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。活动日期： 自定员工  
主推：烫发，代金券，会员卡活动内容：

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

3 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4(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。

1 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3 令顾客安心，信心满意的服务。

4 超值价值，超值服务。

活动前置要点：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

9 a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫发染发护客人，让烫发染发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 烫发染发技术训练 f 8款——10款剪烫发型培训

10 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

11 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。

## 美发店搞活动方案篇四

一到节假日，我们就可以看到美发店门前的促销广告语，如今圣诞节已过，美发店又该准备元旦促销活动方案，来吸引众多顾客的眼球。到底20xx年美发店元旦活动方案如何策划呢？下面盘点了20xx年美发店元旦促销活动方案，供美发店经营者参考！

### 20xx年美发店元旦促销活动方案

活动主题：

喜迎元旦，好礼大派送

活动时间：



20xx年12月28日—20xx年1月5日

活动目的：

- 1、利用节日促销，提升美发店年末业绩；
- 2、通过一系列促销活动，拉近与顾客之间的感情，巩固顾客忠诚度；
- 3、节日促销带动顾客的消费欲望，开拓新客源，维护老顾客。

活动内容：

### 一、冬季项目促销

冬季，头发经常干燥难打理，很多顾客都喜欢去美发店给头发做一个护理，以便头发看起来更加有光泽。在此元旦活动之际，美发店顺应顾客的需求，针对性的做头发护理项目促销，比如专业补水、保湿等，让顾客真正感受到节日促销带来的实惠。

### 二、100元大变样

很多顾客都喜欢在临近年末换个发型，回家给家人一个惊喜的感觉。所以，美发店在元旦活动期间，推出“100元大变样”的促销活动，帮你打造一个20xx年最时尚的发型；该“100元大变样”项目中包括洗剪吹+烫染护理，让你花的放心，造型效果满意。

### 三、0元义剪

0元义剪活动，重在帮助那些需要帮助的60岁以上的老人，让他们感受到生活的美好及他人的关爱。美发店在举办0元义剪活动时，先在自己店前设置一个宣传展架，增加知名度。然

后美发师可以去一些敬老院帮助老人剪头发，这项活动不仅可以增加美发店的知名度，同时促进公益发展。

#### 四、附加值促销

圣诞节、元旦都是顾客消费热情很高的时段，因此，美发店针对顾客的刺激消费的促销手段不可少。在美发店元旦促销期间，针对顾客消费满200元后，即可获得美发店赠送的附加值产品或是礼品，让顾客开心选购。

活动注意事项：

##### （1）信息跟进反馈

美发店在做完每次促销活动后，都需要及时进行信息反馈，了解本次活动的不足，避免下次活动能够更加完美。

一般美发店可以通过进行电话拜访或是短信告知等途径，来了解本次促销活动的成果。

##### （2）活动总结

美发店元旦促销活动后，可以总结每位员工的业绩，给予一定的奖励，激励员工更好的工作；同时，每位员工也可以根据此次的活动，总结自己的得与失，为下一次活动取得更好业绩做铺垫。

## 美发店搞活动方案篇五

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20xx(存1200消费20xx)
- 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、20xx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

## 美发店搞活动方案篇六

目的：由于春节前烫染顾客倍增，年后势必会做倒膜护理，所以，以卖剪发卡为中心，卖倒膜盈利为目的。先利用二月二龙抬头，剪发卡锁定前年剪发客人对全年客人进行回访及回笼，控制客人消费周期。再利用三八妇女节，外卖倒膜创造业绩，并为5.1劳动节奠定基础。同时利用三八，二月二的活动，让员工自己检讨过去和展望未来。让员工认识到，只有会员卡的保护，才会有指定客人重复消费。让员工感觉到，持续的吸收会员卡，将能培植每日稳固业绩基础。激励团队精神，以团体为出发点，争取最佳福利与荣誉。

活动日期：到3月18日止

员工主推：

1亲亲会员卡

2购买倒膜原价元，再送一年剪发

3烫染护拉全场4.8折

活动内容：

(1)春夏流行风：高弹水能精华，日韩创意染发造型

(2)英国沙宣修剪

(3)对内员工规定目标客数，会员卡张，倒膜套。

(4)员工创业绩客单价最高，业绩最高。

活动套餐

(1)高弹水能精华烫+醋疗精华+挑染原价现价

(2)日韩创意染发+染前醋疗精华原价现价

(3)凡购买倒膜一套原价现价再送全年剪发次

(4)凡购买\*\*倒膜一套原价再送价值元的烫发

(5)凡满单项元送全年剪发

(6)凡购买造型发蜡，者哩，发纤，发泥，任何一瓶者，并一律元，送价值的洗剪吹1次。(7)凡在活动期间购买全年剪发卡者原价元现价元再送价值\*\*元的倒膜1次。

顾客的利益：

1认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3令顾客安心，信心满意的服务。

4超值价值，超值服务。

活动前置要点：

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

9a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

10

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

11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

## 美发店搞活动方案篇七

今年为取消五一长假后的首个五一节，三天的五一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。



## “缤纷五一，五大惊喜大放送”

4月26日-5月8日

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

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

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。

惊喜二解释说明：

2、51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；

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：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

惊喜四解释说明：

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xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

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!

## 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xx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xx路xx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)

#### 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)

##### 2)、横幅:

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“xxx元”爆炸贴标签。

### 4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话述培训;

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评;

### 1□dm宣传单页(详看附件)印刷制作费用:

5000张=1000元

### 2、现金券印刷费用:

=150元

### 3□dm宣传单页夹报派发费用:

xx=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

## 美发店搞活动方案篇八

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。

通过此次让更多了解vvtv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。

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□20xx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20x(存1200消费20x)
- 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。
- 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