

小理发店活动方案双十一 理发店国庆活动方案(实用6篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

小理发店活动方案双十一篇一

活动目的：

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提升xx美容院在该地区的着名度

活动要求：预备5000元xx货品作活动用（公司送出10套裘服）

活动时间：（促销时间：9月29日——10月5日）

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：（18：30——21：00）

- 1) 主持人公布晚会开始
- 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xx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_____;

b凡是xx美容院新老顾客均有一份精美礼品_____

(请第二天到xx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) 褰服秀

7□xx协会会长隆重推荐xx产品

8□xx美容院5·1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送褰服优先享有)

a找托下定金

b美容师游说顾客促成

9) 公布促销时间, 欢迎到xx美容院咨询

10) 表演舞蹈, 公布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10·1活动方案，促成消费

四、美容院须做的工作

1、正确统计顾客人数、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、糕点及奖品的预备

小理发店活动方案双十一篇二

在促销活动中对某个客人提出一些错误的观点和理解，不是当面指出，而是事先准备金囊若干，有理发使用托盘盛金囊交到客人手中，不要马上拆开，同时送小礼物。

3、活动联谊促销

有这样一句话，有运动怕运动，没运动想运动，充分利用人们热爱热闹需要情感宣泄的心理，把活动搞的热闹，有气氛，让消费者有大众心理，活动促销是理发店促销的趋势。可从消费者喜欢听的，有兴趣想了解的生活课题，加入幽默，笑话，小品，故事以活跃现场气氛，同时增进交流或交新朋友。活动促销中将活动人员名单详细资料收集整理如库，赠送名录，每人一份，还可附上合影照片。

活动结束后可进行摸奖促销，也可在理发店特定时段，做摸奖促销活动或趣味有奖，可在理发店设抽奖处，客人每次消

费后根据消费金额，通过自己摸奖来获得相应等级的奖品。如产品或洗头等。

主要是想通过客人的嘴来传播工具，此法效果好，影响大。通过给顾客满意程度调表，再结合客人的实际伏质改善情况来评选最佳，并给予奖励。

[三保五保]如保质，保量，保中奖，保功效等与服务质量有关内容，可将[三保]招牌形式置于店内和店外，主打质量服务这张招牌。结合投诉促销，真正推行服务促销。以消除客人对理发效果的疑路，增强消费信心。

设定贵宾名额，为进入这些名额而定门槛，是有机会的和重要顾客可加入此荣誉奖，作为一种感情的促销，除尊贵或兼任理发顾问外，还可用其特形式，如称终生会员。

利用电脑，手机等发短信息客户嘘寒问暖。送爱心，问候，同时可发送相关的促销活动信息。

小理发店活动方案双十一篇三

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。活动日期：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

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。

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

f.8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

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

小理发店活动方案双十一篇四

很多店都只选择过节时做活动，不错，这个时间段是很好，其他行业大都放假了，来做头发的也多了。可是这样局限性就很大的。特别是在淡季的'时候，就需要做一些活动来增加人气。

如需要人气，美发店可以做一系列的户外宣传，来提升专业美发店在当地的知名度；如果是高端消费群体，美发店可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销；如果是火爆气氛，那美发店可以举办一场大型的免费抽奖活动或超低价美发优惠活动。

这一点是美发店业主比较敏感的区域，譬如说，这次活动美发店要投3000元进去，那是否可以给美发店赚回3000元。美发店活动不比商场的活动，不比促销活动，美发店活动是持续性的。美发店3000元投进去了，不一定能马上得到3000元的回报，而是体现在将这3000元转化成了什么效果。

美发店活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，中型活动一义剪、艺剪等，增加美发店的人气营销氛围；小型活动—xx项目体验活动，推广新项目、染烫送护理等等。

小理发店活动方案双十一篇五

顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

1. 我们可以将免费烫发的价位定于300到500元，籍此可以改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。

2. 缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次头发。

3. 老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。

4. 增加设计师的指名度及店的知名度。旧客人如果对设计师服务满意，他带来的客人，必定会指名要某某设计师服务，如此即可增加指名度。推行这个活动时，可能要透过媒介作宣传(传单等)，如此，会造成商圈的震撼，口耳相传的结果，无形中店的知名度也会跟着提高。

5. 这样的活动，势必会动员到店内所有的人力，客人来店洗头的次数增加，店内会更忙，但为了达到促销的目的，服务品质反而必须更加细腻。烫发虽免费，却反而要比平常更用心，全体动员之下，必然可以激励士气，达到增加团队精神的效果。

6. 整个活动做下来，员工技能必然有所提升。

许多人也许会置疑，免费送一次烫发，可能会造成店内的亏损，得不偿失。其实不然，因为顾客不会因为你免费送他一次烫发而减少烫发的次数，他可能由原先的一年烫发四次变成一年烫发五次。此外，老板仅需多负担烫发水及助理奖金费用，金额约在50到80元左右，花费如此少的成本却可收极大的效益，因顾客来洗头的次数大幅增加，所得的利润远远高过烫发的成本。

进行这样的活动，老板无须顾虑成本，反而可以提升业绩，设计师的业绩得以成长，助理的奖金可望增加。

原以为可以提升业绩的打折活动，具有以下几个缺失：

1. 减少店内收入。烫发原先定价可能是200元，因为打六折的关系，变成120元，店内少了80元收入。

2. 打折产生不了吸引力。对于老顾客来说，绝不是因为打折才来店里烫头发，他很可能是原本就想烫头发，对于新客人来说，打折的魅力不大，因为，类似这样的打折活动实在太多了。

3. 消费水准下降。原先客人可能习惯烫200元的头发，现在只需付120元，如此一来，他的消费习惯可能会变成烫150元的头发，消费水准就此下降。

4. 周期延长。客人原本每经过一段时间就需要来店烫头发，但因店里每年定期举办促销打折活动，客人会刻意等到打折期再烫头发，无形中烫发的周期就会延长。

促销活动如果设定失当，不仅无法达成促进销售的目标，且极可能会导致反效果。但是，如上述[烫发打六折]的案例，也并非完全行不通，若能掌握几项要件，依然可以化阻力为助力，化负面为正面，达到提升业绩的目标。

1. 提高顾客的消费水准。顾客原先习惯烫200元，这时可建议他改变500元，他不用多花一毛钱，却可以享受更好的服务，从此种提高的消费单价的方式，来平衡打折的损失，这样店内的收入才不会减少。

2. 必须要老客人生老客人，即是客人带客人来店消费。在打折期间，必须设法让老客人带新客人来，如此，这个活动的推行才有意义。

3. 不要预先告知顾客。如果打折的消息预先让顾客知道了，很可能顾客会等到打折的时候才来烫发，消费周期因此延长。

如果客人来到店内才知道现在是打折期间，很可能会提前烫发，而缩短了消费周期，如此一来，打折促销的目的才能达成。

打折活动如果无法掌握上述三个要点，即注定了失败的命运，还不如不推行，免得得不偿失，过去许多发廊推行的打折促销成功，有的却失败，原因就在于此。此外，打折促销可能会让当月客源的急速增加，前后两个月的客源却明显减少，这是推行打折活动时所必须谨慎顾虑的问题。

小理发店活动方案双十一篇六

美发店想要五一劳动节促销火爆，吸引顾客，最好的办法就是进行免费体验活动，美发店可以在节日前夕派发宣传单做好宣传。五一是一是节假日，很多朋友都会趁这个时机好好打扮一下自己，所以，美发店在这个时候做免费体验促销，一定会有很多人前来哦。

五一是一是国家法定节日，很多人都会在家休息。美发店可以趁天气好的时候，到小区广场去做一场活动。请几个发模，然后现场给她们做不同的发型，让小区的人看到你们美发师的技术，同时还可以卖一些美发用品，比如洗发水、护发素和发膜。这些美发用品还可以现场试用，让顾客看到效果，这样她们才能信服。

在营销策略中，转介绍是一种很重要的销售方法，美发店也可以采用这种方法进行五一劳动节促销。可以制定这样的促销方案：来店消费的顾客带一个顾客来消费后，她自己做头发的钱就只用付一半，带三个顾客来，她自己做头发的钱就免费。如果她带的顾客有办月卡，那么，这位介绍的顾客就可以享受3次免费洗头的福利，如果她带的顾客办了半年卡，那么就送她一个月的发膜用品。诸如此类的方案，美发店都可以试用，只有不断尝试新的促销方法，才知道哪种最适合自己的店。

美发店五一促销注意事项：

1、提前做好宣传工作。

美发店在进行五一劳动节促销之前别忘了造势，也就是大力宣传，让周围的顾客都知道你的店在搞活动。具体的宣传形式应该根据每个店的实际情况来定，可以在店门口张贴五一促销海报，也可以四处派发宣传单，宣传单可以放一些免费体验的广告，吸引顾客进店。

2、对免费体验的顾客也要用心服务。

编觉得这是非常不可取的。美发店要锁定顾客，获得稳定的客源，就必须用心对待每一位顾客，尤其是免费体验的顾客，在心里上绝对不能不重视，因为很可能这些体验的顾客会成为店里的新顾客，如果用心为他们服务，说不定他们还会给店里带来更多的顾客。

3、保证质量和效果。

美发店一旦将免费体验的宣传单派出去，那么，就会有很多人来店体验，这时，美发店需要做的重点是保证服务质量和美发效果。虽然，追求质量是每个美发店的宗旨，但是五一促销人多之际，这点极易被忽视，要保证美发店获得好口碑，保证服务质量和美发效果是必须的。