

2023年美发店五一充值活动方案(大全5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。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。

美发店五一充值活动方案篇一

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进店，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，顾客进店后，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

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

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术培训;

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

美发店五一充值活动方案篇二

20xx年五一劳动节马上就要到来了,又是美发店促销的好时机.138job小编整理了20xx年美发店五一促销活动方案大全,供美发店老板参考.

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,有美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.

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,活动促销是美发店促销的趋势.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,也可在美发店特定时段,做摸奖促销活动或趣味有奖,可在美发店设抽奖处,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,再结合客人的实际优质服务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,主打优质服务这张招牌.结合投诉促销,真正推行服务促销.以消除客人对美发效果的疑虑,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,除尊贵或兼任美发顾问外,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.

美发店五一充值活动方案篇三

活动主题:

庆祝五一,时尚烫染,大礼包。

活动目的:

1针对五一的烫染顾客,并为与打好五一,五一作基础,稳定业绩。

2针对五一顾客,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

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

(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。

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

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

10a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

美发店五一充值活动方案篇四

五一，让您的美丽充分展示

4.29---5.5，一周的时间。

(3) 让顾客产生好感，提升品牌形象。

优惠一：五一假中，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178送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”

这七天内，消费满168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院：

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元（一个仅限一次）

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

(1)最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用一些美发店会员管理软件的短信功能。

(2) 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。

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。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

(1)不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进。以便下次活动做的更好。

(2) 一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

美发店五一充值活动方案篇五

一年一度的五一即将来临，本店针对此次节日策划了一次活动，具体安排如下：

促销之前一定要先确定此次活动的目标，然后才能依目标进行管理，并将目标细分交由各部门人员去实现。比如，在促销之前可先确定此次目标为“产品销售5万”或“业绩提升20%”或“店铺知名度提升15%”，诸如此类等等。

有了目标后，针对此次目标的方向以及依据店铺经营定位，锁定促销对象。理发店一般的目标对象群体为25—45岁女性。但是在锁定对象时，也要考虑所锁定的对象是否具有消费能力或影响有购买力人士的能力。

促销时间的掌握，也是此前必须考虑的因素，这些促销时间的考虑，通常有：特殊节日比如元旦、春节、三八妇女节、母亲节以及周年庆或适应经营之需要的特定时间。在促销活动上，住往是一档接一档，因此时间的选择往往是大节大庆搭配大型促销活动、平常日则以“促销主题”来活跃活动内容，增加销售。

任何一项活动，都不要忘了事前一定要做预估工作，先行预估每个阶段的效果，对店内员工宣布，并实行实质奖励。让员工同此一心，为达此目标而努力。同时在事后针对预估、实际等相关数值及各种缘由加以探讨，并评估此次活动成败关键，为下次活动积累经验。