

充值促销活动方案 店铺搞充值活动方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

充值促销活动方案篇一

紧紧围绕党的*这个主题，充分挖掘传统节日文化的内涵，广泛开展群众性节日民俗、文化娱乐、经典诵读和扶贫助困等主题实践活动，在家家思团圆的气氛中融入爱我中华、振兴中华的民族大义，进一步唱响*好、社会主义好、改革开放好、伟大祖国好、各族人民好的时代主旋律。

欢度春节。

(一) 深入开展群众性节日民俗文化活动。

节日期间，各股、室深入挖掘春节文化内涵，积极创新传统节日的形式和载体，广泛开展形式多样的春节民俗文化表演、春节团圆和体育健身等文化活动，努力营造民族团结、国家统一、社会和谐的节日氛围。

(二) 广泛开展中华经典诵读活动。

(三) 组织开展“关爱他人”志愿服务活动。

组织动员党员、*和年轻干部与帮扶单位的孤寡老人、空巢老人、残疾人、困难户、留守儿童和进城务工人员一起过春节，通过走访、座谈、联欢、慰问等形式，积极为社会弱势群体

送温暖、献爱心，帮助他们解决生活中的实际困难，让他们感受社会主义大家庭的温暖。

组织开展“我们的节日”主题活动，是推进社会主义核心价值观体系建设的有力抓手，是丰富群众精神文化生活的重要途径，对于促进民族团结、国家统一、社会和谐、家庭幸福，具有十分重要的意义。各股、室，各干部职工要把组织开展好“我们的节日·春节”主题活动摆上重要议事日程，突出人文关怀、突出营造氛围，精心组织实施。

要坚持贴近实际、贴近生活，积极创新传统节日的形式和载体，营造浓厚的节日氛围。活动结束后，请各股、室及时将活动方案、活动图片、影像等资料、活动总结报局办公室，办公室经过评选后，将优秀成果整理备档，并报旗文明办。

充值促销活动方案篇二

2015活动方案方案多种 1、送剪发卡 回馈老顾客

对于客户想做烫染的情况，可以建议顾客做我们指定的烫染套餐，然后有洗护套装赠送，例如：

12、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。

13、凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

14、剪发卡优惠办卡活动：

铜卡vip□

储值1000元，实际享受消费者额1200元

银卡vip□储值1600元，实际享受消费者额2000元

金卡vip□储值3000元，实际享受消费者额4000元 白金vip□储值5000元，实际享受消费者额7200元（仅限10名消费者）

16、转介绍积分奖励活动

消费积分是发廊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，就可以得到发廊赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰藉。运用方法：发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到店内赠送的产品、礼物、疗程等，还可以参加其他的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。20、次数促销

次数促销是发廊最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到有更多的优惠，可稳定住即将成为发廊老顾客的人群。

2015年理发店国庆节活动方案

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。

促销活动主题：

迎中秋庆十一，美发店献礼惊喜不断！

促销活动时间：

20xx年9月27日--20xx年10月8日

促销活动目的：

- 3、刺激中秋国庆节顾客的消费欲望，提升美发店的营业额；
- 4、让顾客产生好感，提升品牌形象。

促销活动内容

(一) 优惠大降价美发套餐

充值促销活动方案篇三

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。

2、了解活动对象：

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。

3、美发店活动的投资与回报:

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。

4、美发店策划的执行:

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—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。

充值促销活动方案篇四

岁月无声—真爱永恒

20xx年5月20日

店面及周边区域

具体活动方案1: 进门有喜

凡活动当天前10名购物者，送价值688元的钻石戒指一枚;

并于活动当天定时限量发售价格68元的彩金戒指100枚;

并送玫瑰花一枝。

具体活动方案2：吸乒乓球表演赛

主题：“吸引力”的秘密

所获奖项：最具吸引力奖

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

具体活动方案3：女士盖上红盖头为男士打领带。

主题：我们的爱如此默契

所获奖项：最佳默契情人奖

组织方式：随机抽取4对情侣或者夫妇，女士用红盖头盖住头部，蒙面为男士打领结，有偷看者算为违例，取消比赛资格。速度最快、打的最好的为胜者。本比赛分为两轮，每轮四对，获胜者均可获得最佳默契情人奖。

比赛监督：现场客户报名或者随机抽取

奖励机制：获奖者可得到由公司奖励的精美钻饰一件。

充值促销活动方案篇五

美发店促销方案21招

1、送剪发卡 回馈老顾客

对于客户想做烫染的情况，可以建议顾客做我们指定的烫染套餐，然后有洗护套装赠送，例如：

12、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。

13、凡烫发顾客在当日护发，染发套餐优惠。

a 套全能浪漫无损烫发原价元+靓点染发原价xx元。姜疗倒膜原价xxx元套餐优惠。

b 套全能浪漫无损烫发原价x x元+姜疗护发原价x x元套餐优惠 14、剪发卡优惠办卡活动：

铜卡vip□

储值1000元，实际享受消费者额1200元

白金vip□储值5000元，实际享受消费者额7200元（仅限10名消费者）

16、转介绍积分奖励活动

消费积分是发廊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，就可以得到发廊赠送的一些礼品，以促进顾客继续消费，带给顾客一种心灵上的慰寄。

运用方法：发廊先设定一定积分，达到一定额度的消费顾客即取得一定的积分，就可以得到店内赠送的产品、礼物、疗

程等，还可以参加其他的优惠活动。

特别提示：其额度不一定太高，可做小返点或大返点。20、次数促销

次数促销是发廊最常规促销的一种变化，是一种顾客消费后的附带促销，让顾客感受到有更多的优惠，可稳定住即将成为发廊老顾客的人群。

运用方法：发廊可设定如顾客在第几次做剪发后可免费进行一次发廊指定的美发项目，第几次做剪发后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定 21、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：折扣促销是发廊最常用的促销方式。针对这种促销法，发廊根据不同的季节、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。

2015理发店国庆节活动方案

方案一：理发店国庆节活动方案

促销活动主题：

迎中秋庆十一，美发店献礼惊喜不断！

促销活动时间：

20xx年9月27日--20xx年10月8日

促销活动目的：

- 3、刺激中秋国庆节顾客的消费欲望，提升美发店的营业额；
- 4、让顾客产生好感，提升品牌形象。

促销活动内容

(一) 优惠大降价美发套餐