

2023年美发活动策划方案 美发店开业活动策划方案(优秀5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

美发活动策划方案篇一

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。

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. 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. 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二

一、活动名称：烫38送98

二、活动目的.：吸引新客、员工练手

三、活动准备：

- (1) 外创卡
- (2) 内创卡
- (3) 橱窗海报
- (4) 店内吊旗

准备活动指定的汤发水、染膏、倒膜。

3、服务流程与话术

(1) 外创话术

(2) 内创话术

4、技术强化训练

1、38元动感时尚烫发

原价：98元现价：38元

2、送98元爱心卡

38元用于染发

60元用于购买倒膜

□

美发活动策划方案篇三

服装元旦活动策划方案应该怎么写?下面是本站小编为大家整理的“服装元旦活动策划方案”，欢迎参阅。内容仅供参考，想了解更多相关内容，请关注本站策划书栏目。

活动名称□xx美发店元旦大促销活动，欢迎新老顾客

活动时间□20xx年12月xx日至20xx年1月x日

活动地点□xx美发店(xx市xx去xx街道xx大厦x楼)

活动人群□xx美发店新老顾客

一、 活动内容：

1. 产品选择：选择特定产品(一般为小包装：例如200ml的洗发水，发雕等)进行推广，要求：为单一产品进行活动，产品为新产品中的推广核心。
2. 在发廊单次消费满一定金额：例如100元，加5元钱就可以购买原价××元的产品一瓶。
3. 活动一定要有时效性，例如1周或者10天，让消费者明白这是新产品上市时的特惠活动。
4. 全新健康洗头，加量不加价(现在发廊即可执行)
5. 利用肯恩产品现在推出(5月~8月四个月时间)的买客用装送发廊大桶装的政策开展“夏日健康洗发”项目推广，以带动客用小包装(400ml)产品的销售。
6. 宣传配合：利用公司赠送的大型宣传海报，在规定活动时间(5月)内实行不加价的原则，大力进行三温暖洗发、护发系列产品的推广。在第一期活动结束后，公司将配合新的(6~8月)宣传海报，发廊可根据自己自身情况，调整价格。
7. 要求：加盟店要对所有员工进行深入的培训，让员工对产品，对销售政策有深刻的了解。要将公司的宣传海报张贴在店铺内的醒目位置上，配合项目的推广。在店内提供一个位置进行产品的集中摆放。

二、 烫、染、护套装促销

1. 针对客人进行整体的项目推广，向客人推出健康烫、染的概念。
3. 廊利用项目卡的推出，让客人体会到头发健康的重要，同时能长时间保有客源。

4. 顾客积分奖励

5. 给长期忠实顾客的一种优惠。

6. 客人在发廊没消费100元，给一定的积分，当积分达到一定的. 额度，给予客人相关的优惠或者物质奖励。

7. 这种方式，现在很多行业，甚至很多发廊已经开始使用。他会给客人一种身份象征，同时平衡老顾客长期消费的厌烦心理。

8. 要求：积分卡制作要精美，体现身份、价值。

三、 忠实顾客联谊

1. 在特定的节日如：妇女节、圣诞节、元旦节针对忠实顾客举办一些联谊活动，增加发廊与顾客的亲密度。

2. 联谊会可以采用茶话会、酒会的形式，可以设立一些小游戏，提供一些小奖品，让客人官爵有所收获。

3. 要求：制作精美的邀请函，让客人有身份感，

4. 此外，可以给客人1~3分介绍卡，让他介绍最好的朋友，亲属来店消费，发廊将给予介绍人一定的奖励。

5. 美发教育手册

6. 针对客人进行消费教育，给客人一些健康美发的知识，增强发廊在客人认识中的专业性，权威性，增强对客人进行项目推广时的说服力。

四、 产品手册的内容：

1、 头发的整体知识，不要太复杂，让客人有一个简单的了

解，头发健康的概念。

2、 健康洗发、护发篇：交给客人日常如何有效的护理自己的头发

3、 烫染篇：教给客人一些基础的烫染知识，烫染后头发护理的知识。

4、 造型篇：教给客人一些基础造型品的使用方法及技巧，让他们在自己家里也能进行头发造型diy□

6、 造型教育、游戏

发廊人是否认识到这个问题，当设计师为客人设计了一个精致的发型，但由于客人自己不会打理而造成客人的沮丧，甚至导致客人的流失。这是发廊，是设计师的失职，因为你完全可以通过造型教育，产品使用培训而让客人的美丽发型保持持久，而且可以带动发廊造型、定型品及相关工具的销售。

1. 设计师在为客人做造型的时候，要主动教给客人如何使用造型品才能保持美丽的发型，这要养成一种习惯。

2. 发廊制作邀请卡，请客人于某个时间光临发廊，进行整体的造型训练，并举办小的比赛，游戏，让客人自己评分，优胜者给予一定的奖励。这种方法，可以提高客人的满意度，使发廊保持客源并吸引新的客源。同时，可以提高发廊的造型品的销售。（肯恩公司将推出全新的造型、定型系列产品，并针对加盟发廊设计师进行相关的优惠政策）。

美发活动策划方案篇四

美发店元旦促销活动前准备工作：

1. 做活动老板兴趣盎然，员工索然无趣不感冒。
2. 活动做完后一算账，白忙活。
3. 做的活动和平时的优惠产生了很大的矛盾。
4. 做活动的时候可以下来很多卡金，怎么消费是个问题。
5. 做活动的卡金顾客消费之后，后续充卡减少了很多。

圣诞元旦美发店活动失败的主要原因

主要关键如下：

1. 美发店没有系统，全凭感觉做店。
2. 团队是一帮游兵散勇，没有规范化训练。
3. 不懂数据分析报表。
4. 不懂做活动的技巧，只看到活动的表面数字，不知道里面的奥秘。
5. 没有分配好利益关系。
6. 没有后续计划。

那么什么样的情况下可以取得活动的好效果？

1. 店内有系统
2. 确切分析店内数据
3. 利益划分清晰

4. 有后续计划

再记住一点：美发店内建立了优秀的系统，没有活动业绩也不会差到哪里。美发店内没有好的系统，凭借做活动就好像是饮鸩止渴一样，暂时的。昙花一现，最后还是走向枯萎。

示例

1. 活动日期□xx年12月8日至xx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”，“进步员工”的先进荣誉福利并举。

美发活动策划方案篇五

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：透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。

活动资料：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。

活动期间的卡级资料：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职责感和用心性参与此次活动，为到达活动效果，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，如有顾客对活动资料不清楚，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，届时店内将用信息进行跟踪、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，一方面能够树立良好的客房关系，

另一方面能够发展体验或营销，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，员工时刻持续笑容，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资料和消费注意事项

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、店内标语资料：

经济虽然危机，美丽不能出现危机

店里所有项目和产品都能够打折，唯有对您的美丽我们从不打折

我一向在那里，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能够更美丽

有谁能够告诉我，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

文档为doc格式