

# 最新开门红方案 美容院新年开门红活动方案(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 开门红方案篇一

春节欢乐行，好礼大派送

通过圣诞和春节的促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

12月20日x1月5日

购物送礼，产品特惠

### 1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的.所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

## 2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

## 3、你结婚我送花浓浓祝福进万家

凡是今年要结婚的准新娘，只要来我们美容院登记，就会在结婚当天送鲜花过去和试用套装。此项活动主要为了拉近与潜在顾客的距离，吸引新客源。

1、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望；

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

## 开门红方案篇二

冬至□x月x日（星期x□

平安夜：12月24日（星期x□

圣诞：12月25日（星期x□

元旦：1月1日（星期x□

x月x日——x月x日《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

第三曲：《迎新春，献贺礼》

1、圣诞、元旦商机加强门店气氛布置，大力提倡创意气氛布置及关联性商品陈列。并以气氛评比的形式，激发门店布置的积极性。

2、各连锁分店全力执行“华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼”促销活动计划，发挥促销的真正作用，创造气氛、吸引人流、提升销售。

1、冬至（x月x日）当天推出较多火锅料、汤料、水饺、汤圆等特价销售，可关联性陈列，并快讯推介相关的调味系列商品及火锅用品。

2、圣诞节前期推出圣诞贺卡、圣诞礼品、圣诞装饰品、圣诞帽、散装糖果、朱古力等应季商品。

3、元旦促销期建议加强会员价的覆盖面及特价幅度。

在新的一年里，给会员顾客留下一个良好的印象；（目前，我司会员价与零售价相差甚微，顾客意见很大，达不到真正的实惠会员，因此，元旦节日销售，建议各大分类销售排名前几位的商品不妨拉大零售价与会员价的距离，做超低会员价销售，并做快讯主题推介。）

4、元旦快讯促销品干货以清洁用品为主，烟、酒、礼品、保健品等开始推介。

5、元旦档期推出x个品种做优惠券印花价。制作“省钱优惠券”，圣诞节当天购物满x元送一张。亦可邮递黄金顾客。

6、生鲜商品建议做x个超低价，上快讯的水果、蔬菜需要全部订出价格。

《华丽圣诞狂响曲，喜迎新春献贺礼》：

第一曲：《您许愿，我送礼》

时间□x月x日—x月x日

地点：各连锁分店。

内容：凡于活动时间内，顾客在各连锁分店一次性购物满x元，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到电脑小票背后，投入到各店指定的抽奖箱内，12月25日圣诞节各店于大堂门口公开抽出若干名（名额可由各门店根据抽奖情况而定，商品总价值不超过xx元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿；所抽出的商品费用计入各门店，详细运作待定。

第二曲：《圣诞节，送欢喜》

时间□x月x日—x月x日，每晚6点—8点。

地点：各连锁分店。

内容：

1、活动期间，由各门店自行安排一位身材较为高大机灵、具有幽默感的男员工，穿上圣诞老人服装（装扮的越象越好），背上礼物糖果袋，在店门口或卖场内（最好是巡回走动效果好）为来店的小朋友派发糖果和圣诞节广告气球。

2、凡一次性购物满38元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念

念一张（照片在各店指定时间内领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三打两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

3、散装糖果，由采购部负责联系赞助散装糖果，大店约配x公斤，小店可减少，合计约x公斤□x月x日前下发各店。

4、其他派发赠品广告气球、小礼物，活动所需照相机及胶卷费用由各门店自行解决。

## 开门红方案篇三

### 1、演习目的：

为认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，落实公司的应急预案管理制度，通过演习，检验各职能部门应急情况下的组织协调能力；提高全体员工安全逃生的意识和能力；提高义务消防员掌握公司消防器材性能及使用方法，能在火灾初起阶段有效控制及扑灭火灾，确保员工人身财产安全，公司财产安全，特组织本次灭火和应急疏散演习。

### 2、演习依据

《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国消防法》、《机关、团体、企业、事业单位消防安全管理规定》，公司内部《安全生产事故应急救援预案》。

### 3、演习范围：

全厂

### 4、演习组织架构

公司成立生产事故应急领导小组，由各分管领导组成，选择

一领导任总指挥。

## 5、应急领导小组的职责：

(1) 检查督促做好重大事故的预防措施和应急救援的各项准备工作。

(2) 组建应急救援队伍，并组织演练和实施，总结应急救援工作中的不足教训及成功经验。

(3) 负责预案的制定、修订。

(4) 组织指挥救援队伍实施救援活动，必要时向有关单位发出救援请求。

(5) 发生事故时由总指挥或副总指挥发布和解除应急救援命令、信号。

## 6、主要人员和各小组职责

### 应急总指挥职责

(2) 对整体活动给予指导和命令，实施应急步骤；

(3) 接收撤离人员报来的撤离结果，决定是否需要进一步寻找和采取营救措施；

(4) 当紧急情况结束时，对事件进行讲评，发出“紧急解除”信号。

### 应急副总指挥职责

协助总指挥工作，并当总指挥不在时履行其职责。

### 现场指挥员职责

(1) 检查和证实事故情况，将结果报告总指挥；

(2) 当副总指挥不在时履行其职责；

(4) 向各组明确在下达救人、救物和灭火、供水命令，并检查执行情况；

(6) 根据灭火战斗需要，决定破拆建(构)筑物，调用灭火急需的工具、物资，通知有关部门救护伤员、增加水压、切断电源、关闭油(气)管道等。

### 记录员职责

(1) 按顺序记录所有重要事件，对紧急情况作记录，并获得文件和照片。

### 报警组职责

通知火警人员迅速准确、畅通有效地传达火情，可用“专线+对讲机+手机”方式进行。

### 后勤保障组职责(组长xxx成员xxx□xxx□xxx)

(1) 负责抢险物资、器材器具的供应及后勤保障。

(2) 建立集合场地(见附录d)□维护安全区的秩序；

(3) 从主管处接收人数检查结果，并报告给总指挥；

(4) 通过主管将各种指示传达给员工。

### 灭火救援组职责(组长xxx成员xxx□xxx)

(1) 明确自己的战斗任务，坚决执行应急指挥部和现场指挥员

的命令;接到火警,第一时间赶到现场,从疏散楼梯快速上到着火层,迅速展开水带,接上水枪和消火栓,打开消火栓,开始灭火和控制火势蔓延;有人被困火中,首先以救人为第一目的。全体成员着战斗服。

(2) 及时向应急指挥部报告火场情况;

设备维护组职责(组长xxx成员xxx□xxx)

负责供电控制、水源保障。全体成员戴安全帽。

安全警戒组职责(组长xxx成员xxx□xxx)

(1) 拉上警示线,保持大门入口处畅通;

(2) 除消防及应急处理人员外,其他人员禁止进入警戒区。

疏散引导组职责

组长(是指经理、主管级管理人员)

(1) 接到撤离通知时,指挥所有人员停止工作,关掉所有机器和设备;

(2) 迅速而有序地将所有人员通过指定出口撤离到集合场地;

(3) 保证所属区内的所有来访人员、合同方、员工一起撤离;

(4) 一旦撤离到集合场所,即刻检查其员工人数;

(5) 向后勤保障组报告其人数,报告失踪人员;

(6) 等候指挥员的指令,并传达给工人。

成员



- (1) 保证所有人员撤离工作区；
- (2) 迅速检查负责区的洗手间、办公室、库房等，确保这些地方无遗留人员；
- (3) 离开前要关门但不要锁门；
- (4) 前往集合区，向主管报告本组人员状况。

#### 急救护理组职责(成员xxx□xxx)

- (1) 收集急救箱，到集合地点集合；
- (2) 给伤员提供救护，并记录所有伤员及给其提供的救助；
- (3) 如有需要，请示救护车。

## 7、应急响应程序

### 应急响应

模拟火灾b栋二楼丝印部移印机静电导至白电油起火。

### 接警与响应级别确定

现场作业人员立即报警(分机：123)。安全主任、大门岗亭值班员接到汇报现场火灾发生信息后，对警情做出判断，初步确定相应的响应级别。

### 应急疏散

确定相应的响应级别后，按响应级别启动应急程序，如通知公司应急小组有关人员到位、开通信息与通信网络、通知调配救援所需的应急资源(包括应急队伍和物资、装备等)、成立现场应急指挥部。除了按照灭火程序进行灭火以外，紧急

情况下还要疏散人员和物资。

## 救援行动

有关应急队伍进入事故现场后，迅速开展事故侦测、警戒、疏散、人员求助、工程抢修等有关应急救援工作。当事态超出了内部响应级别无法得到有效控制时，由应急指挥中心启动外部响应。

### (1) 人员疏散

各楼层接到疏散指令后，立即关掉电源，关好窗、门，有组织的从安全出口疏散，前往集合场地。疏散人员工作要有秩序地服从指挥人员和按疏导人员要求进行疏散。做到不惊慌失措，勿混乱、拥挤，避免人员伤亡。

### (2) 物资财产疏散

对于那些可能扩大火势和爆炸危险的物资、性质重要、价值昂贵的物资以及能影响灭火工作的物资应予以疏散。

应紧急疏散的物资是：易燃、易爆和有毒的物品；档案资料；贵重的仪器、仪表；妨碍灭火的物资。

在组织、指挥人员抢救、疏散物资时，要有专人负责，使整个疏散工作有条不紊。疏散物资时，应首先疏散受火威胁最大的物资，疏散的物资要放在安全的地方，不要堵塞扑救火灾的通道，并做好相应的保护工作，防止这些物资的丢失和损坏。

### (3) 组织扑救火灾。

发生火灾后，除及时警报外，要立即组织义务消防队员和员工进行扑救，扑救火灾时按照“先控制、后灭火；救人重于救

火：先重点后一般”的灭火战术原则。并派人及时切断电源，接通消防水泵电源，组织抢救伤亡人员，隔离火灾危险源和重要物资，充分利用现场中的消防设施器材进行灭火。

灭火救援组接到指挥部指令可撤出前往集合场地。

## 应急恢复

救援行动结束后，进入应急恢复阶段。主要包括人员清点和撤离、警戒解除、现场清理、善后处理等。（安全主任、保安队、工程维修组）

各部门主管待人员到齐后立即向后勤组组长报告人数，后勤组组长将到达安全区的统计人数向总指挥部报告。（向总指挥部报告前派小组成员到楼层检查有无余留人员，是否有不关电、关防火门等不符合应急要求事项。）

## 应急结束

总指挥发表点评。

## 开门红方案篇四

借春节节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的'新顾客。

xx年12月28日—xx年1月7日(国家法定假日时间)

雪肌妮丝美容院加盟店

### 1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买2211元vip卡，赠送500元

2、购买5511元vip卡，赠送xx元

3、购买8811元vip卡，赠送3000元

4、购买11111元vip卡，赠送8000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好

促销话术：欢迎光临雪肌妮丝美容养生会所，现春节优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送

任意消费即可获得雪肌妮丝皇室奢华养生套盒项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

## 开门红方案篇五

迎新贺岁□xx美容院感谢有你

1月1日到20xx年1月6日

## 1、新老会员有礼相送活动

年底一般的营销型企业都会开展酬谢这样的终端会议，美容院为了答谢新老顾客的喜爱，也可以推出类似的答谢活动。譬如“新老会员有礼相送”，凡是在20xx年1月1日到20xx年1月6日期间到店消费的顾客，都可以领取一份精美的礼品。

对于持vip会员卡的会员，要给予足够的优惠，譬如在活动期间可以享受项目五折的优惠，或者产品xx折扣优惠。这样就能够吸引顾客办卡，刺激新顾客的开发。

## 2、砸金蛋来赢大奖活动

美容院的活动一定要做的有气氛，并且顾客要能够参与其中。所以在普丽缇莎看来，活动的趣味性很关键。如果是以前那些一元抽奖之类的活动，顾客已经没有新鲜感了，愿意参加的少。可以开展一次砸金蛋的活动，在20xx年1月1日到20xx年1月6日期间，消费如果满一千元的顾客，可以获得一次砸金蛋的机会。奖品各异，一等奖是苹果7，二等奖是烤箱，三等奖是美容套盒一件。奖品老板提前想好。

## 3、家人同行五折活动

元旦是中国传统的节日，对于国人来说，家庭圆圆满满是最重要的。所以为了让顾客感受到合家欢乐的氛围，可以邀请顾客以及他们的家人来店里，参加“家人同行一折活动”，活动内容很简单，顾客携带一位家人同行，那么其家人在店内购买产品可以打五折，最高限额三百。

## 4、元旦做最美丽的女人

元旦的时候可以邀请瑜伽老师、美容导师或者心理专家来现场，和顾客们交流，学习。这其实是我们美容院送给顾客的附加值服务。这样的活动一般很受顾客的欢迎。但是在活动

之前，要提前的通知顾客，确定好参加的人数。如果店内的顾客对于美容化妆养生感兴趣，还可以请相关的专家授课，为现场的顾客解答难题，共同的讨论。