

2023年理发店元旦活动策划方案(大全11篇)

活动策划是一项非常重要的工作，它涉及到多个环节和方面的考虑。接下来，让我们一起来看看一些成功游戏的策划案例，从中找到一些灵感和启发。

理发店元旦活动策划方案篇一

主题：踏歌起舞，激扬青春

目的：丰富校园生活、陶冶师生情操。

地点：足球场

组长：

组员：

职员：策划：

导演：

电源、灯光：

音乐编辑：

音源播放：

调音：

统分：

摄像：

演出调度：

节目总监：

舞台设计：

颁奖：梁延雄

布景、场地：

团委、学生会成员

后勤保障：

评委：

主持人：待定

校警、学校治安巡逻队

1、开场（领导、嘉宾、师生入座）

2、主持人开场白，介绍嘉宾

3、校长致词

4、文艺表演

5、公布获奖情况及发奖

2、具体的节目编排由图音教师负责。所有节目需提前排练，经过节目策划组审核之后，合格的节目方可在联欢晚会上表演。节目演出次序由晚会晚会策划组决定。

3、节目来源：

- 1) 各科组教师准备一个节目参演，形式不限，内容健康向上；
 - 2) 各班学生出一个节目，形式不限，内容健康向上。
 - 3) 演唱、相声小品、朗诵、才艺表演节目全校择优选演；
- 4、质量要求：

- 1) 各节目表演时间原则上不超过5分钟。
- 2) 小品相声类节目原则上到节目组或音乐老师处选剧本排演，如确需要自编或自选剧本，则必须先经审核后才能排演。
- 3) 班主任要严把节目质量关，严禁有违背中学生行为规范的言行举止及不健康内容出现节目中。

理发店元旦活动策划方案篇二

好礼贺新年，购物送会员凡在我商场当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在地下小商品城直接选购您心仪的礼物。

噼里啪啦迎新年您购物我买单！凡在我商场购物满168元，即可扎破气球一个，气球内装有现金。满300元扎两个，以此类推，单张小票限扎十个。本活动为100%中奖，奖品为现金一等奖：现金200元（每天限3名）二等奖：现金100元（每天限10名）三等奖：现金50元（每天限20名）四等奖：现金10元（每天限60名）五等奖：现金5元（每天800名）活动地点：地下小商品城亿隆珠宝旁，祝您好运！

疯狂折扣，折后有礼！凡在我商场购物满100元，凭当日购物小票，即可获得新年好礼：

今年不用买对联、名都为您送吉祥只要在我商场购物的顾客，

就可得到名都为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。迎新年真情回馈来年都实实在在广播词：伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，让我们轻轻向它招手：新年，你好！期待已久的新年，满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆名都精品商场；为我们送来了所有的欢乐；琳琅满目的商品，为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥让我们相聚名都精品商场，释放所有的快乐12月31日至20xx年1月3日是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过！敬的顾客朋友，名都精品商场总经理携全体员工，祝你开心购物，新年快乐！

理发店元旦活动策划方案篇三

二、活动主题：百万现金券大放送欢天喜地迎新年

三、活动内容：

1、喜迎新年，红包免费送

活动期间，凡来xx电子市场购物的顾客，不论购物多少，均可凭市场统一销售票据，在市场服务中心领取红包一扎。

2、畅享新年，赛格送“旺”

活动期间凡来xx电子市场购物的客户，无论消费多少均可凭购物凭证至服务中心参加幸运抽奖，获得1次抽奖机会。

奖品设置：

中奖等级名额奖品设置奖品价值

一等奖5名旺旺大礼盒150元

二等奖10名旺旺大礼包50元

三等奖50名旺仔牛奶5元

纪念奖xxx0名旺旺仙贝1元

2、家居市场元旦促销活动方案

一、进店就有礼。厨柜、衣柜、电器、厨房用品系列产品，统一最低**折，进店有礼，送环保购袋(进门必须送，不送处罚!)

二、交定金500元，即送380元电子砂锅产品1套。

三、订满再送。(折后价为准)

1、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满5001元—10000元者，直送价值500元抵扣券。

2、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满10001—15000元者，直送价值1000元抵扣券。

3、订购总金额厨柜、厨房用品(不含电器)满15001元—xx0元者，直送价值1500元抵扣券。

3、手机元旦促销活动方案

xxx3年1月1日-xxx3年1月8日，凡购买xx手机，均有便携式旅行小音箱赠送。

赠品介绍：该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

更多热门推荐：

1. 2017教职工元旦活动方案

2. 校园元旦游戏活动方案

理发店元旦活动策划方案篇四

凡在我商场当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在地下小商品城直接选购您心仪的礼物。

一等奖：现金200元（每天限3名）

二等奖：现金100元（每天限10名）

三等奖：现金50元（每天限20名）商场促销活动方案四等奖：现金10元（每天限60名）

五等奖：现金5元（每天800名）

活动地点：地下小商品城亿隆珠宝旁，祝您好运！

只要在我商场购物的顾客，就可得到名都为您准备的精美对联一付，新年吉祥带回家。

广播词：

伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节，侧耳倾听，新年的脚步声已渐渐临近。翘首东望，时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子，让我们轻轻向它招手：新年，你好！期待已久的新年，满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆名都精品商场；为我们送来了所有的欢乐；琳琅满目的商品，为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥让我们相聚名

都精品商场，释放所有的快乐。12月31日至20xx年1月3日是属于我们自己的日子，千万把握，不要错过！顾客朋友，名都精品商场总经理携全体员工，祝你开心购物，新年快乐！

理发店元旦活动策划方案篇五

1月1日

相约元旦之夜

a.门口：一服务员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下的小客人则发一粒水果糖。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂的空间协调一致，树上必须有闪烁的彩灯吸引客人的注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等(精品批发市场有现成的出售)

e.过道：用红纸扎成小巧的灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

划出圣诞商品区域，陈列各种圣诞礼品，圣诞树排成一排，配以各种彩灯、装饰品等，加上海报、音乐等来渲染圣诞氛围，将酒店变成圣诞晚会的天堂。

(a)狂欢帽子节!展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子!让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采!操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(b)定餐送手套，定餐满1200元，凭购物小票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。

注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

a.组织节目。我们到黑大、工大等高校联系欧美国家留学生10多人，邀请他们参加我们的活动，到酒店大厅与大家一起表演节目，共度平安夜。我们的邀请得到他们热烈的欢迎，有啤酒，还能够与英俊的中国小伙和美丽的中国姑娘一起共度良宵，还不用花钱，这美事还从来没有过，他们简直是喜出望外。

我们对他们的要求仅是会表演节目或会跳的士高就行，节目水平要求不高，只要能够突出气氛就行，这一点都难不住他们，有的会吹萨克斯、有的会弹吉它、有的会唱欧美流行歌曲，的士高则是他们生活的一部分，没有一个不会跳的，这就够了。

b□赠酒和鲜花祝福，消费者获得意外惊喜。凡当晚到民防商务酒店的消费者我们对每桌客人都免费赠送葡萄酒1瓶，并由礼仪小姐向情侣们中的女士送一支红玫瑰，并真诚地对他们说：“感谢你们光临，我代表民防商务酒店祝你们圣诞快乐，情深似海！”这种意外的’礼物和暖融融的话语使每一位消费者都倍感亲切和激动，和民防商务酒店的距离一下就拉近了。消费的激情也就被充分地调动起来了。因为给自己带民防商务酒店来的不仅是本身的享受，更重要的是精神上的超值享受，这是无法以用金钱来衡量的。

c□与留学生同歌共舞，燃烧品牌激情。除了店内的节目之外，我们穿插着让留学生表演节目。他们全部一身牛仔服，流着前卫的发型，个个酷呆了，具有浓厚欧美风格，充满动感和激情的表演引起阵阵掌声和喝彩，许多消费者忘情地与留学生们一起狂歌劲舞，把活动一次次地推向高潮，更让人们乐开怀。留学生们在表演中不停地有中文或英文喊“民防商务酒店，我爱你！”加上你们的精彩表演把整个活动推向了最高潮，民防的品牌与消费者的激情产生了高度的共鸣。

d□赠送精美照片，留住精彩瞬间。为了让消费者永远留住这一精彩瞬间，永远记住民防商务酒店，可以免费获得我们为其拍摄的精美照片一张。

理发店元旦活动策划方案篇六

做促销无非就是几种形式：买就送、赠品、大折、特价销售等等。但是也就这几样，对于促销来说就足够了。有时候我们在做促销的时候为什么效果不是很好？其实原因很简单——我们没有给予顾客更高的心理满足，我们没有把顾客的心吸引来。

二、 总体思路

三大促销活动联合推出，可使每种活动的优势互补，力度更

大，效果更好。

满就送：主要可让“满就送”的优势继续发挥，使已购物的顾客发生重复购买行为，但要减小赠送幅度。

现场抓金：购商品的顾客，刺激其购买欲望。返还现金，顾客看得见，但每次掏金金额必须控制在20元以内。

价格由您自己定：购商品的顾客，在付款时进行摸价格折率游戏。

三、活动时间

——

四、活动实施细则

1、“闪电”店庆价商品，完全体现超低的感觉。

注：这类商品除供应商让部分的毛利外，门店将做出亏损的举动。为能达到一定的低价效果，又能保证亏损的额度小，建议选择该类商品时，从低单价、超实用的特点出发选择，并限时限数。

(三)抢做幸运星 价格自己定

1、凭购物小票在收款处摸“折率球”。 3、球上是几，就是价格的折率。

4、顾客得到折率后，在购物凭证上盖上“折率”。

五、广告费用预算

1、演出费用：____元(1500元)

2、《网桥商讯》封面：4000元

3□pop及展板： 100元

4、横 幅： 100元

5□30000dm宣传单印刷费用： 5500元

6、宣传单投递费： 1200元

合计： 10900 元。(11400元)

六、活动评估

(一)成功点

- 1、活动直接促进销售。
- 2、现场气氛十分活跃，有较强新颖性和趣味性，能调动顾客的参与热情。

七：其他活动

1. 持本刊前来消费的顾客享受95折。
2. 持本刊广告来消费满500元有礼品赠送，
3. 对新人来采购大宗结婚物品，赠送一纪念品

理发店元旦活动策划方案篇七

活动一、好礼贺新年，购物送会员凡在我超市当日购物累计满500元，立即赠送vip贵宾卡一张，送双倍积分，加送现金券50元，可在地下小商品城直接选购您心仪的礼物。

活动二、噼里啪啦迎新年您购物我买单!凡在我超市购物满168元,即可扎破气球一个,气球内装有现金。满300元扎两个,以此类推,单张小票限扎十个。本活动为100%中奖,奖品为现金一等奖:现金200元(每天限3名)二等奖:现金100元(每天限10名)三等奖:现金50元(每天限20名)四等奖:现金10元(每天限60名)五等奖:现金5元(每天800名)活动地点:地下小商品城亿隆珠宝旁,祝您好运!

活动三、疯狂折扣,折后有礼!凡在我超市购物满100元,凭当日购物小票,即可获得新年好礼:

满100元,赠送高档精美果盘、真空水杯、多功能清洁器;

满300元,赠送不锈钢水壶、不锈钢奶锅、多彩糖果盒、天然竹木切菜板;

满500元,赠送高档电熨斗、卡通护眼台灯;

活动四、今年不用买对联、名都为您送吉祥只要在我超市购物的顾客,就可得到名都为您准备的精美对联一付,新年吉祥带回家。迎新年真情回馈来年都实实在在广播词:伴着纷纷扬扬的雪花度过了一个极富情趣的圣诞节,侧耳倾听,新年的脚步声已渐渐临近。翘首东望,时光隧道中正姗姗走来一个晶亮晶亮的日子,让我们轻轻向它招手:新年,你好!期待已久的新年,满载着梦想中的时尚、浪漫与无尽的厚礼登陆名都精品超市;为我们送来了所有的欢乐;琳琅满目的商品,为您辞旧迎新装点着美丽和吉祥让我们相聚名都精品超市,释放所有的快乐12月31日至xxx年1月3日是属于我们自己的日子,千万把握,不要错过!敬的顾客朋友,名都精品超市总经理携全体员工,祝你开心购物,新年快乐!

理发店元旦活动策划方案篇八

1. 会员(拥有会员卡的消费者)
2. 普通消费者(没有会员卡的消费者)
3. 公众(暂时对产品没有需求)

1. 以圣诞元旦两节为契机，提高公众对认知程度、品牌好感和口碑；
2. 提升会员对品牌忠诚度；
3. 提升普通消费者的x品牌的首选度；
4. 提高公众对x品牌的美誉度；
5. 新产品促销；
6. 清空过季产品。
7. 对竞争者起到一定的遏制作用。

12月25日-1月3日

1. 主题：，如家人拥抱般的温暖。
2. 主题阐述□x公司在圣诞节、元旦节之际，给新老会员和消费者提供温暖舒适而且价格比平时更加优惠的服装，回馈消费者对支持与厚爱，让消费者在这个寒冬像拥有家人拥抱般的温暖，不再寒冷。

促销让利+赠品+会员积分翻倍

1. 促销让利：

(1) 冬季产品一件9.5折，两件8.5折；

(2) 秋季产品一件8折，两件7折。

2. 赠品：

(1) 满100元，赠送精美袜子一双；

(2) 满200元，赠送精美腰带一条；

(3) 满500元，赠送精美背包一个；

(4) 满1000元，赠送以上所有礼品并附带会员卡一张。

3. 会员积分翻倍：

会员在活动期间购买商品可享受双倍积分。

1. 店门口两侧张贴主题：

“，如家人拥抱般的温暖。”颜色以暖色调为主，一定要彰显如家般的温馨，要在顾客看过一眼之后给顾客留下美好的印象。

2. 店内位置布局：

(1) 将主打的冬装摆放于黄金位置，以价格从高到低为摆放标准；

(2) 选择部分过季产品与冬装配搭，体现整体效果；

(3) 将大部分过季的产品摆放在过季产品促销区。

(4) 选择一些样式非常好的产品，摆放在店中间显眼处，看到这些产品要给顾客眼前一亮的感觉，争取顾客能一次性就看中其中一款或者更多。

3. 店内海报张贴：

- (1) 冬装海报张贴于显眼位置和主打冬装摆放区域；
- (2) 将过季产品促销海报张贴在过季产品摆放区处。

4. 在店内可用空间合理布置圣诞节小物件。

5. 店内工作人员统一佩戴具有圣诞节特色的圣诞帽，穿具有节日气息的服装。

6. 人员分工：

- (1) 一人负责dm单发放；
- (2) 一人负责收银；
- (3) 一人负责赠品发放；
- (4) 一人负责商品的补充；
- (5) 三人负责导购和商品安全；
- (6) 一名店长，负责全面协调工作。

1. 商城入口、外墙、电子大屏幕等显眼处设立促销活动广告。

2. 店内播音室滚动播出本次促销活动内容。

3. 分配人员负责发放dm单。

预算

理发店元旦活动策划方案篇九

a□进一步消化前期未成交客户群，开盘后仍在犹豫客户；

c□宣传形象，维系已成交客户售后，增进知名度。

20xx.12.25 -----20xx.1.3

b□活动现场宣传，做好展示中心节日装饰，烘托节日气氛；

c□大门口摆放圣诞树旋挂彩灯，布置礼品台放置节日礼品；

d□制作展架等宣传物料，培训销售人员统一口径。

4、 参与对象：老顾客、泛销售顾问、新客户、交付100元者

a□老顾客，前期已签订合同者，电话通知其活动，请其前来小坐（如有需要补充资料或领取合同者正好）。

b□泛销售顾问，持证前来盖章，参与抽奖领取精美礼品。

c□新客户，活动期间前来咨询人员，登记留下联系方式者。留下联系方式，便于后期跟踪，争取成交。

d□交付100元者，进店人员只需交付100元诚意金，便可参与后期抽奖获得精美小礼品。同时，还可以参与抽取优惠额度，9%或7%或5%，百分百优惠，可以自用可转让。但是，交付前必须告知不予退还，可以转让，并在一周内使用！

b□已签合同老客户，进店后由其置业顾问接待，拉家常套近乎，介绍工程进度公司目前政策等，旨在进一步增进情感，希望能进一步发挥其泛销售顾问作用，带来新客户！

c□活动期间买房人员需交付诚意金100元，填写奖票□20xx.1.2号上午11点统一抽取优惠额度，100元诚意金不予退还。具体优惠名额视活动期间交付诚意金数额确定，优惠额度抽取后可转赠转让，但需在一周内前来签订合同，否则作废！100元不多，某些客户可能冲着9%优惠额度来，但需提前告知相关详情，可做投资不予退还，需在一周内使用等。

d□抽奖统一在20xx.1.3号上午11点举行，前期抽奖人员将奖票投进抽奖箱，告知届时抽取，其可亲自来抽取，或者到时如若中奖，会通知其领取。参与对象包括：已签订合同者、泛销售顾问、新来咨询并登记人员、交付100元购房人员。

e□奖品设置，奖项共设置一等奖5个、二等奖15个、三等奖30个、参与奖50个，共100个。抽完为止，抽完后电话通知领取，有效期为一周，过期作废！

6、 现有礼品：雨伞、电热毯、骨瓷餐具、巧克力、纸杯、蒸锅等！

一等奖：青花瓷21头餐具花之恋

二等奖：彩虹电热毯

三等奖：雨伞

参与奖：纸杯或

小孩子老人送：巧克力

理发店元旦活动策划方案篇十

一、新年惊喜换购价

$$20xx=200+8=xx+8=\square$$

购物满200元，加8元可换购价值18元的商品；

购物满xx元，加8元可换购价值88元的商品

（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎10个。

（奖券为即刮即开型，100%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象，10名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值10元。

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声

在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。

理发店元旦活动策划方案篇十一

元旦理发店促销活动方案（最新）

美发店理发店元旦促销活动怎么做?用什么活动比较好呢?冬季是美发的旺季，元旦前后更是农历春节前的理发旺季。下面小编为大家整理了一份元旦促销活动方案(案例)供大家参考，希望对大家有所帮助。

：12月15日至1月8日

(1) 在圣诞，元旦旺季前，为回馈长久支持本店的顾客。

(2) 借此活动让顾客认同本店专业技术和服务，提升整个店的客单价，形成新的高价战略。

(3) 通过本次活动促使全体员工同心协力，团结互助的精神，并得到凝聚和发挥。

(4) 创造达成个人和团队最好的业绩。

(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会员卡、贵宾卡的保护下，才会有真正的不断的回头客。只有大量吸引顾客，才能稳定个人及店面的业绩基础。

(8) 帮助员工创造更多的烫发、染发、护发机会，稳定顾客群，更好控制顾客消费周期。

(9) 激励团队以团队利益为出发点，营造一个“比、学、赶、帮、超”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。

(1) 对外以3或2折来吸引客群，以全能浪漫无损烫大酬宾，创造大客群。

(2) 内部设定烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价高额业绩。

(3)规定员工贵宾卡销售责任数，奖罚并举。

(4)凡活动期间来店烫发一律可享受全能浪漫无损3或2折。

(5)凡活动期间来店进行消费的顾客，都可以免费使用本发型设计软件进行设计大头贴或免费进行发型设计6个发型。

其实很多顾客都想看看自己设计为其它发型如何?如何能使用发型设计软件进行免费给顾客设计发型，也是一个很好的方法，这样也是其它美发店没有的。

(6)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ss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xx元 + 姜疗护发原价xx元套餐优惠

剪发卡优惠办卡活动：洗剪吹卡三次xxx元，特价xx元，并送价值xx倒膜一次。凡在当日购买贵宾，可购买靓点青春染发，只需花 xx元(不含洗剪吹，有效期限截止年月日)

(1)进行活动前人员动员:告诉活动内容，做到人人皆知。

(2)准备好活动需要的各种产品，不要到时顾客来多了，却没有产品。

(3)最为重要的一招就是活动前造势，造势将会对活动的成功起决定作用，具体看看如何造势：

a 拉条幅：看起来简单，但一定要做。

b 店内树立节目的氛围，让顾客一进来就有过节的感觉。

c 员工着装：员工着装一定要给顾客喜庆欢乐的感觉，不要还是老一套服装。

(4) 最利害一招：就是短信群告诉你的老顾客或直接打电话给顾客，告诉活动内容，时间等。短信更好些，因为短信不管如何，一旦发到顾客手上，他定会看，而电话就不同了，可接可不接，而且短信便宜。

(1) 提供顾客正确烫发观念认识天然植物完美无损烫发概念(都有客人)

(2) 让顾客感受到高品质，高质量，低消费的现实。(物美价廉)

(3) 让顾客得到信任，安心, 满意的服务。(热情, 主动, 舒适)

(4) 享受超低价格，超值服务。

2.6 员工利益

(1) 吸引更多客源，提高客均销售价。

(2) 提高员工服务，销售技巧与口才更好发挥。

(3) 促使员工更多接触，服务于客人并能将所学知识发挥出来。提高自信心，增加指定客。

(4) 提高本店整体工作效率，促进团结，消化矛盾，共创未来。

(5) 借广告发放宣传之机，锻炼员工胆识，认识创造新客群是不易，则应珍惜客源;更应做好服务。

(6) 提高员工收入。

(1) 对员工推销“全能浪漫无损烫”及烫后护理的完美无损烫

发观念，并提前做好技术服务教育。

(2) 检查落实广告的布置及技术质量，服务语术，沟通训练是否到位。

(3) 员工照片及业绩展示牌(每日战报用)二天工作期(月日完成)

(4) 顾客资料整理，电话通知客人，三天工作期(月日完成)

(5) 广告发放(店内)期前三天展开(月日完成)

(6) 发型师可联系的客人由四天前通知。

(7) 元旦画在活动前一天布置完毕。

a □店内销俾语术形成文字。

a.剪发怎样说成“全能浪漫无损烫”。

b.烫发顾客怎样说成“完美烫染”。

c.染发顾客如何元加一个挑染色。

d.如何让顾客购买“剪发卡

e如何让顾客购买产品?

广告发放语术训练。冷烫技术训练。染发技术训练 护发技术训练。 统一问候客人语术。

g □最新发型发表(布置店堂的挂画下，喷写元旦快乐)

(8) 店外广告(写真，喷绘)发布月日完成

美丽卡发放□xx月xx日完成

纸巾发放□xx月xx日完成

海报贴□xx月xx日完成

每日早会检查前一天状况，布置当日工作

此活动以业绩达成数的结果为比赛基础

a□发型师套餐达成及业绩目标达成数

b: 助理贵宾卡，护发达成数及业绩同标完成 第一周比赛冠军(奖现金)

第二周比赛周冠军与员工互相挑战(奖剪刀) 第三周比赛周冠军与挑战数竞争(输者请客) 第四周比赛周冠军十月冠军(奖现金) c□活动前三天：宣传并开始比赛 例：发型师本月售套任务是每人100套，完成后另奖200元。1号发型师本月实际完成200套。完成数除以3标数等于完成率，1号发型师本月应得奖金400元。中小工同上只是降低奖罚数，未达到目标按奖金比率罚款。

如1号发型师本月实际完成80套，既完成率80%。那么i号发型师，本月店内罚款40元。各级周冠军店内另奖多少元，各级月冠军店内另奖多少元：各级最后两名各罚多少元。

(1) 活动反馈

很多美发店把活动进行完后，就完丫，其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢?这里告诉几种方法：

a □顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当

顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b □短信告知消费信息：很多美发店同行都给我们的顾客办有储值会员卡，当客人消费完后，如果再有一条消费短信告诉他，人家会觉得这个店消费透明，公正，会加大下次消费。

c □电话联系：电话联系虽然麻烦，但如何是你的重要顾客，一定采用电话联系，因为电话联系更加亲近。

(2) 活动总结

a □给每个员工进行业绩排名。

b □每个员工写活动总结：现在人越来越不习惯写字，写总结有利于思维训练。

(1) 提供顾客正确烫发观念认识天然植物完美无损烫发概念(都有客人)

(2) 让顾客感受到高品质，高质量，低消费的现实。(物美价廉)

(3) 让顾客得到信任，安心, 满意的服务。(热情，主动, 舒适)

(4) 享受超低价格，超值服务。

2.6 员工利益

(1) 吸引更多客源，提高客均销售价。

(2) 提高员工服务，销售技巧与口才更好发挥。

(3) 促使员工更多接触，服务于客人并能将所学知识发挥出来。提高自信心，增加指定客。

(4) 提高本店整体工作效率，促进团结，消化矛盾，共创未来。

(5) 借广告发放宣传之机，锻炼员工胆识，认识创造新客群是不易，则应珍惜客源；更应做好服务。

(6) 提高员工收入。

(1) 对员工推销“全能浪漫无损烫”及烫后护理的完美无损烫发观念，并提前做好技术服务教育。

(2) 检查落实广告的布置及技术质量，服务语术，沟通训练是否到位。

(3) 员工照片及业绩展示牌(每日战报用)二天工作期(月日究成)

(4) 顾客资料整理，电话通知客人，三天工作期(月日完成)

(5) 广告发放(店内)期前三天展开(月日完成)

(6) 发型师可联系的客人由四天前通知。

(7) 元旦画在活动前一天布置完毕。

a □店内销俾语术形成文字。

a.剪发怎样说成“全能浪漫无损烫”。

b.烫发顾客怎样说成“完美烫染”。

c.染发顾客如何元加一个挑染色。

d.如何让顾客购买“剪发卡

e如何让顾客购买产品?

广告发放语术训练。冷烫技术训练。染发技术训练 护发技术训练。 统一问候客人语术。

g □最新发型发表(布置店堂的挂画下，喷写元旦快乐)

(8)店外广告(写真，喷绘)发布月日完成

美丽卡发放□xx月xx日完成

纸巾发放□xx月xx日完成

海报贴□xx月xx日完成

每日早会检查前一天状况，布置当日工作

此活动以业绩达成数的结果为比赛基础

a□发型师套餐达成及业绩目标达成数

b: 助理贵宾卡，护发达成数及业绩同标完成 第一周比赛冠军(奖现金)

第二周比赛周冠军与员工互相挑战(奖剪刀) 第三周比赛周冠军与挑战数竞争(输者请客) 第四周比赛周冠军十月冠军(奖现金) c□活动前三天：宣传并开始比赛 例：发型师本月售套任务是每人100套，完成后另奖200元。1号发型师本月实际完成200套。完成数除以3标数等于完成率，1号发型师本月应得奖金400元。 中小工同上只是降低奖罚数，未达到目标按奖金比率罚款。

如1号发型师本月实际完成80套，既完成率80%。那么i号发型师， 本月店内罚款40元。各级周冠军店内另奖多少元，各级

月冠军店内另奖 多少元：各级最后两名各罚多少元。

(1) 活动反馈

很多美发店把活动进行完后，就完丫，其实活动反馈很重要，特别是对下一次活动如何开展起到承上启下的作用。如何反馈呢？这里告诉几种方法：

a □顾客来进行消费时，一定采用软件进行建立档案，这样当顾客消费完后，节日完后就可以给他们一个电子邮件。

b □短信告知消费信息：很多美发店同行都给我们的顾客办有储值会员卡，当客人消费完后，如果再有一条消费短信告诉他，人家会觉得这个店消费透明，公正，会加大下次消费。

c □电话联系：电话联系虽然麻烦，但如何是你的重要顾客，一定采用电话联系，因为电话联系更加亲近。

(2) 活动总结

a□给每个员工进行业绩排名。

b□每个员工写活动总结：现在人越来越不习惯写字，写总结有利于思维训练。