

2023年美发店国庆活动营销方案(汇总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。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

美发店国庆活动营销方案篇一

一、活动背景：

1、家家乐电器有限公司成立xx周年，为更好的证明了家家乐的实力，传达家家乐的经营理念，提升企业品牌形象，开展全方位的推广活动势在必行。

2、直接竞争对手好万家利用大量资金（无论是在电视广告，报纸，单张上）全力反搏；国美电器欲于国庆前后在新塘开业；大环境上，国美，苏宁，永乐等电器连锁大鳄正在吞噬二，三级别市场，家电行业激战越演越烈。

3/为了减少家家乐电器有限公司挂绿店的搬迁造成的负面影响，强势宣传博罗店的成功签约。

4/中国传统的国庆节，是一个假期较长，消费能力强，拉动商品消费，进行品牌宣传的好机会。综上所述，我们应充分利用以上契机，最合理的整合资源，有计划，有策略的开展一次时间跨度较长的系列促销活动，带动经济增长，实现品牌形象与商品销量的同步提升。

二、活动主题及思路：

1、活动主题：

司庆期间活动口号：诚信铸就，十九辉煌；众店齐庆，礼礼俱到；（具体时间：9月24日——9月30日）国庆期间活动口号：贺国庆，一元家电惊爆全城，挑战价格极限。（具体时间：9月28日——10月9日）

2，活动思路：

充分利用两大契机，通过特惠酬宾，豪礼派送，一元特价机热销等一系列促销手法，直接让消费者“礼”，“利”双收，从而提高公司商品销量及展现家家乐辉煌历史。

3，活动时间：9月24——10月9日家家乐各连锁店

三、活动地点：

家家乐各连锁店包括河源店总监督：销售管理

四、活动组织：

总监督总负责部门销售管理

采购部，各分店活动组织

总监督总负责部门：销售管理

采购部，各分店总负责人

五、活动内容及安排：

活动内容及安排

1、各分店全场特价各分店特价商品要保持在80%以上，特价商品主要定位在

a□库存量较大，急需处理商品

b□其它商家主推商品及公众敏感性机型

c□我司主推商品

d□厂家规定特价商品。具体特价商品及销售定位见商品部下达的销售定位表，要求特价与原价的差距有一定的幅度。

2、来就送（司庆有喜，畅饮畅赢，1000瓶可乐与您饮）

活动主要针对司庆期间光临家家乐电器连锁店的顾客，不需购物即可免费赠送小可乐一瓶，人限1支，先到先得，送完即止。可乐可由市场部统一购买或由各分店根据自身需要购买，各店限350支，要做到有计划，有节制派送，活动结束后根据实际送出数量再和市场部结算。

3、购又送（购物送麦当劳券）

活动主要针对国庆期间在家家乐电器连锁店购物的顾客，凭购物单，购物满1000元送价值20元麦当劳使用券；购物满3000元送价值30元麦当劳使用券；购物满5000元送价值50元麦当劳使用券；购物满5000元送价值100元麦当劳使用券。日日新店由**负责联系券，新塘店由**负责联系，河源店由**负责联系，先从麦当劳或肯德基负责哪出50张，10月4日各分店活动结束后根据实际送出数量再和对方结算。

4、厂家好礼送

主要根据厂家在我司活动期间所推出的优惠政策配送的赠品及日常所配送的赠品，要求在活动前由采购部根据厂家赠品配送政策及我司所存在的赠品做统一配送并于活动前2天传到各分店，各分店根据采购部所制定的赠品配送政策事先书写好海报，活动前1天晚上张贴在对应商品上，同时采购部根据赠品在活动前根据赠品情况进行对应调拨。

美发店国庆活动营销方案篇二

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大xx商场的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下方案。

二、活动主题

国庆佳节，相约xx惊喜不断。

三、活动时间

负一层超市、一楼洗化超市特价时间xx月xx日；

二楼以上穿戴类商品打折时间xx月xx日。

四、活动内容

活动总负责xx

（一）超市抢购风

负责人xx每天推出10余种超低价商品，从12点开始限量抢购至售完为止。每天在商场门前用pop标出超低价商品的品种价格，负一层设有告示牌，告知顾客具体内容。

（二）洗化特价潮

负责人xx主要以买赠方式为主，在门前以商品图例展示，标出原价和特价。（费用商户承担）

（三）穿戴类商品打折促销

负责人：各楼层经理

活动时间□xx月xx日。凡参加活动的商户结算时扣xx个点，不含税。具体商品及折扣幅度：鞋帽类商品xx折，箱包类商品xx折，二、三楼男xx折，三楼休闲xx折，4楼女xx折，5楼针织xx折。不参加此次活动的`商户在原扣点的基础上加扣xx个点。原合同中有1%广告费的商户不另加扣点。要求各楼层在26日前将具体商户参加此次活动的情况及不参加此次活动的情况报业务部。

（四）寻找幸运顾客：你的幸运，我的快乐

负责部门：业务部，礼品提供：洗化超市，负一层超市。

礼品发送分为三个时段。顾客凭有效证件在总台登记领取。如果是xx月出生的顾客送价值xx元的礼品。如果是xx月xx日出生的顾客送价值xx元的礼品。如果是20xx年出生的顾客送价值xx元的代金券。如果顾客名字中包括“国庆”两个字，送价值xx元的代金券。如果是20xx年xx月xx日出生，名字中包括“国庆”两个字的顾客，送价值xx元的代金券。（限每天一位）

五、门前的活动

xx月xx日前各部门上报厂家宣传促销活动的具体情况，以便企划部统一安排，保证商场门前每天都有促销活动，以达到营造气氛，带动人气的效果。建议举办一至二场服装展示会，以秋冬男女装或保暖内衣为主□xx月xx日早上举行隆重的升国旗仪式，当天早班的全体员工务必参加，各部门组织员工方队着工装在门前参加升旗仪式，升旗仪式由保安部具体负责。

六、优服流动红旗评比

开展以“送温馨，献真情”为主题的优服流动红旗评比，主要以站姿，定岗，定位，三声服务为切入点，统一迎声“你好，欢迎光临xx商场！”送声“欢迎下次光临”。

七、卖场装饰布置

1、店外：巨幅布标；大型喷绘；门头悬挂灯笼4个，内容为“祖国万岁或庆祝国庆”，布标1条，内容以庆祝国庆为主。拱门、气球、演出由商户提供。

2、店内：中厅以气球彩链编织为主。因布局调整，洗化搬至一楼、五楼增加布匹经营项目，一楼购物导示牌现有内容和实际不符，为方便顾客购物，现申请更换一楼导示牌和五楼水牌。“大型超市”牌子更换。各楼层中厅悬挂相应商品折扣幅度为内容的喷绘。

八、费用预算

美发店国庆活动营销方案篇三

二，活动时间

三，活动目的

（提升客单价，促进销售目标达成）

四，主题活动内容

（消费者在几月几日到哪日期间，只要消费满多少元，即可加一元换取我们精心为消费者准备的多少商品中的任意一件。备注：单张小票不累计。

五，dm快讯，

16k16p介绍活动，活动日期及商品活动。

六，气氛布置。

店内气氛布置：入口展板，活动现场的气氛营造，店内海报。

七，活动执行与分工：

企划部：负责活动宣传，策划，操作与跟进。

采购部：负责商品的组织，到位。

财务部：负责资金到位。

店长：活动操作的总负责人，负责督促各部门的工作。

食品促销内容：

1. 菜式，餐厅促销，很多商家会推出相应的套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。
2. 制作：让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。
3. 观赏：在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。
4. 价格：通过价格来吸引消费者，不要降低价格的同时也降低餐厅的品牌。
5. 赠品：提供一些节日相关的赠品可以拉到一定的消费者，比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品，赠品要与自己的餐厅品牌风格相应。

美发店国庆活动营销方案篇四

活动时间：

9月28日（周五）——10月7日（周日）

活动范围：

x商场商城及八一店□x商场购物广场、北园店及华信店

活动内容：

（一）穿着类、床品、箱包新品7折起

活动期间，凡单店当日购买穿着类、床品、箱包商品新品7折起，原则上参加品牌范围要广，至少济南五店相同品牌要保证相同力度。

（超市及特例品牌除外，活动期间，会员积分卡只积分不打折）

（二）购物x商场，尽享意外惊喜——“国庆购物不花钱”

时间□20xx年10月1日—7日

凡当日单店购物满300元的顾客，可凭购物发票参加抽奖，有机会获得该票全额和半额消费返还。

操作细则：

各店设置一个抽奖箱，内有20个乒乓球（其中全额返还1个，半额返还2个，17个纪念奖，可选择超市商品），工作人员需要在参加活动顾客发票上加盖“1”章，即时开奖。

（三）国庆同欢乐□x商场送安康

此活动旨在通过购物加购的方式，经历过7.18暴雨事件后，人们在面对意外事故、灾难时候的无助和彷徨，更加突出了保险的重要性，拟通过购物赠送人身意外保险的方式，体现出x商场以人为本，关心顾客，为树立x商场关注顾客健康的形象，起到一定的积极作用。因国庆主题促销已经推出全场7折起，为控制成本，此活动采用加购的方式，作为主活动的附加活动，淡化商业气息，突出x商场送安康的营销思路，能引起顾客的关注。

活动期间，凡当日单店购物累计满1000元（含超市）的顾客，均可加一定金额的现金到各店总服务台办理“保险卡”一张，每日每店500个，保险卡设置为：

a系列：加5元赠送保额为220xx年，缤纷好礼喜相送（仅限x商场八一店）

活动时间：9月26日（周三）——9月30日（周日）

（1）7折以上商品再送大礼

当日累计满300元（包含300元）至500元，赠价值32元礼品一份，单张发票限赠1份，每日限赠150份。

当日累计满500元（包含500元）至800元，赠价值65元礼品一份，单张发票限赠1份。每日限赠80份。

当日累计满800元（包含800元）以上，赠价值102元礼品一份，单张发票限赠1个，每日限赠40份。

1、超市、特价及特例品牌除外，

2、退换货时，要求退回赠品或等额现金。

3、赠礼活动费用原则上供货商承担5个点。

(2) 花好月圆同欢喜新人购物礼上礼

凭20xx年结婚证至5f购婚庆产品

鳄鱼、博洋、皮尔卡丹、水星均有购物赠礼活动

至2f购珠宝饰品

百惠珠宝、金戈尔、瑰宝均有赠礼活动

“新”意浓浓，刷出好心情

活动时间□20xx年9月12日至9月28日

地点□x商场商城□x商场购物广场□x商场八一店□x商场北园店□x商场华信店

活动期间，刷招商银行信用卡：

单卡消费金额满288元□x商场联名信用卡单卡消费金额满188元），即可获赠招行餐刀或叉一个。

美发店国庆活动营销方案篇五

活动目的：

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，因此在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

活动主题：

精彩华诞，举国同庆

一、主题：烂漫金秋，个性与时尚的激情碰撞。

二、时间：10月1日—11月10日

三、促销动机：时值十·一黄金周，秋装上市，旨在推广新品提升业绩。

四、促销内容：根据本次秋装特点所举行的促销活动可分两步进行。

一、活动目的：

为抓住国庆7天大假的有利时机，以有力度的促销活动来带动客流量，扩大富成百货的知名度及市场占有率，使的旺季销售有一个好的开始，也为全年任务的完成奠定基础，特制定如下计划。

二、活动主题：

国庆佳节，相约富成，惊喜不断

三、营销环境分析：

1、国庆节是国家法定节假日，放假日期是：10月1日至10月7日，共7天。绝大部分企业都会放假，这为活动提供了一个很好的促销机会。在这个机会面前，我们主要是提高市场占有率，增加来客数。

2、国庆已是仲秋，秋季的特点明显，气候干燥，人体有些不适，特此现场最好有凉茶、开水、始矿泉水或其他饮料等免费满足供应，而且要打出标语，免费饮料供应、免费手机充

电、免费手机贴膜、免费电脑维修等，要在活动前期准备充分，而已一定要写出标语，挂出横幅，免费标语应放在或贴在显目位置，做好营销活动文章，这也是能带动整个秋季的一个营销重点活动。