

开业美发店活动方案 美发店开业活动方案 (精选5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

开业美发店活动方案篇一

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

- 1、年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。
- 2、制造美容院在当地的知名度。
- 3、带动销售，提高美容院业绩。
- 4、通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。
- 5、以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 6、通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。
7. 新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
8. 在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。

联欢+娱乐+答谢+优惠政策

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

在活动主题的确定上，可以和“喜迎20xx新年”结合起来，给顾客留下更加深刻的印象。

20xx年*月*日，地点：

- 1、横幅悬挂于店外做宣传，目的吸引顾客；
- 2、宣传单张及邀请函制作。

终端答谢会的创意点主要体现在以下方面：

- 1、邀请函文案要设计巧妙，创意销售，环环相扣，为现场促单埋伏笔。
- 2、不一样的开场节目，知性、品味与员工展示甚至促单相结合，而不是毫无意义的各种舞蹈。
- 3、可以用各种原创小品、产品情景剧代替课程，精心创作展现美丽主题及产品卖点，美容师主演增添表现力和亲和力。
- 4、设计全新背景音乐，烘托现场气氛。
- 5、永远记住：用心比创新更重要。

将前期需要准备的细节问题都列出来，如会场的确定、节目的安排、奖品的准备等。

在终端答谢会举行之前，要将美容院全体人员组织起来，针

对方案做一个细致的培训，保证人尽其责，共同促进答谢会的成功举行。

附1. 物料筹备表

附2. 答谢会流程

附3. 院长致辞

附4. 主持串词

附5. 游戏方案

附6. 抽奖细则

开业美发店活动方案篇二

发廊即是理发、美发的屋子，不管是什么店新开张都会举行开业典礼活动，怎么写小美发店开业的活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于小美发店开业活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

- 1、开业7天购买vds或悠兰贝尔洗发水均享受1元烫发或1元染发服务；
- 4、开业7天记次卡优惠办理：150元(15次)洗头卡，仅售100元(15次)，；
- 5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶；
- 6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元；
- 7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务；

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用(1名)

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套(2名)

三等奖：奖励3次洗头卡一张(5名)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

一、路演促销活动的准备前期的预备：

1、促销活动为谁服务，要达到什么目的。

2、明确为什么要搞促销活动。

3、活动的地点、时间、开展什么样的活动。

4、对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

以下是开美发店的朋友在路边搞促销活动的详细方案：

一、路演促销活动的准备

前期的预备：

1、促销活动为谁服务，要达到什么目的。

2、明确为什么要搞促销活动。

3、活动的地点、时间、开展什么样的活动。

4、对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

物料的准备：

1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志(可以用丝印或贴不干贴)，椅子3、4把。

2、需配备拉网展架或x展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。

3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。

4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。

5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单片、其各种展示板。

6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。

人员的准备：

1、一至两名商务人员(商务人员必须对产品和活动有一定的经验)，加带2~4名促销小姐(a□一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳)。

2、商务人员一律得统一着装(一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡);促销小姐穿着由发廊统一的促销服(注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽)。

3、活动前必须针对促销人员进行岗前培训(培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束后清场事宜)。

二：活动的申报。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。

内容即方案和费用报批。

1、活动方案：背景分析;活动目的;活动时间、地点、活动人、主持形式、内容;活动操作控制;应急措施等。

2、费用：活动所需的，预算以内的费用。

3、小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、预约登记。

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪促销人员在发廊开业还未开始之前最好要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面)

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。

2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众的联系信息。

3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

2、只要来店消费就送护发素或洗发水；

3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务；

4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠；

5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠(只有10名)。

开业美发店活动方案篇三

想烫就烫，活动期间每天前8名顾客如：消费原价268元的`数

码烫，现价136元。

惊喜二：每天的8:00至20:00每小时的整点将送出20元vip卡一卡、以北京时间为准，如“8:00、9:00. 20:00”限时不限量！

惊喜三：消费满168送50，消费满280送100

惊喜四：活动期间凡消费满“51”元，或洗护c□d套餐者，造型品“15元”任选，欧莱雅角元素/精油、及专业针对性洗发水30元”任选，每款造型及洗护品限量100套！以上产品原价均为%51以上，现价均为活动促销价，售完即止！具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜五：夏日套餐精选，美丽更精彩

开业美发店活动方案篇四

二、活动目的：吸引新客、员工练手

三、活动准备：

1、宣传品准备

(1) 外创卡 (2) 内创卡 (3) 橱窗海报 (4) 店内吊旗

2、产品准备：

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

四、活动内容：

38元动感时尚烫发

五、话术

1、外创话术：

（1）标准话术：

××你好，我是动感6烫染造型全国连锁沙龙×××店的发型师，耽误您一分钟时间好吗？是这样，我们店最近正在做“烫38元，送98元活动”，您持这张卡可以到我们店享受38元的烫发一次，还可得到我们赠送的98元的染护，我们随时欢迎您的光临！

（2）顾客提出疑问的应答话术：

请您不要误会，我店刚刚加盟了动感6烫染造型全国连锁沙龙，特别推出了这套38元的成本价烫发活动，主要是让您感受一下我们的服务模式以及我们最新推出的发型，您这会有没有时间，要不然我待您到我们店参观一下，让我们老师帮你先免费设计一下。

2、内创话术：

（1）××你好，是第一次到我们店来吗？以前在哪里做头发，不错！发型很好。您在我们店有没有熟悉的发型师？那我告诉您一个好消息，我们店刚参加完动感6总部的魔鬼训练，最新推出几款新发型，而且正在做38元烫发的活动，机会难得呀！这个产品原价是98元，现在仅收成本38元，便可享受我们超值的服 务，还可以获得我们赠送98元的爱心卡，您说合算吧！

(2) 98元的爱心卡其中38元可冲抵我们的染发服务，另60元可买一套特效的头发倒膜，这样不仅可以改变您的发型，还可得到特效的头发护理，真实一举两得呀！如果烫染后不对头发进行护理，会造成头发干燥缺水，缺少弹性，会严重影响发型的效果。因为头发在烫染后，会呈碱性，而营养倒膜呈酸性，不仅可平衡您头发的ph值，还可有效的`补充角质蛋白与纤维蛋白，使头发在最短的时间内恢复弹性与光泽。

(3) 我们店现在以成为中国美发第一品牌“动感6烫染造型全国连锁沙龙”的一员，所有员工都经过了总部的严格训练，掌握目前最流行的发型设计要领，我们现在的发型师已经能够完成日韩风格的所有发型，助理发型师的个人技术与素质已经今非夕比了，这点我想您已经感受到我们的服务了吧，这就是我们的模式。

开业美发店活动方案篇五

今年为取消五一长假后的首个五一节，三天的五一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。

“《look路客》周年庆典，及缤纷五一，五大惊喜大放送”

4月6日-5月16日请新老顾客敬请期待

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：每天前8名顾客，烫染拉低至5.1折

想烫就烫，活动期间每天前8名顾客如：消费原价268元的数码烫，现价136元。

惊喜二：每天的8:00至20:00每小时的整点将送出20元vip卡一卡、以北京时间为准，如“8:00、9:00.....20:00”限时不

限量!

惊喜三：消费满168送50. 消费满280送100

惊喜四：活动期间凡消费满“51”元，或洗护c□d套餐者，造型品“15元”任选，欧莱雅角元素/精油、及专业针对性洗发水30元”任选，每款造型及洗护品限量100套!以上产品原价均为%51以上，现价均为活动促销价，售完即止!具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜五：夏日套餐精选，美丽更精彩

惊喜一解释说明：

- 1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客入店，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，顾客入店后，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。惊喜二解释说明：

现金，不设找赎，不能与其它优惠活动同时使用，有效使用期：5月18日-7月18日。

4、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。顾客进店消费时接员工及时提醒顾客消费满168元或充值满200元可送51元的现金券，消费满480元或充值500元送150元现金券，感激顾客消费或充值满相应的额度，引导顾客消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

惊喜四解释说明：

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

4、套餐的设定以2-3个为适宜，套餐的设置以“夏天养护/夏天美”套餐为概念。备注：

针对以上五大惊喜，各店可根据本店经营方面的实际选择2大惊喜作重点的主推，同时按主推的轻重来进行惊喜一至五的排序。另外，针对部分平时客数少，客单价不高的分店可以参考下面活动项目替换以上五大惊喜中的一项。

如：惊喜xx□清爽一夏，超值发型设计卡100元/5次

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

解析说明：

1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引顾客在节后几个月内回头消费；

2、具体的价格项目各店根据实际情况进行调整；

3、发型设计卡10月前使用有效。

发型设计卡的正反面样稿：

请各店可以根据本店的情况有选择性的替换五大惊喜中的相

关内容，选择发型设计卡的分店可参考“尚艺五一促销广告方案二”进行修改调整！

1、短信通知：短信提示在活动前4到2天发送

a.短信内容(发本店会员用)：“缤纷五一，尚艺xx店五大惊喜等着您，消费168即可送51.另有多重优惠连环送，详情请电8000008或亲临本店”

注：发外部顾客可通过购买信息公司的移动/联通的用户平台发短信广告。

2、户外派单：(详看附件)

a.派发时间：活动开始前3天开始

b.派发地点：分店周边范围1000米以内的商业区、住宅区、人流密集之地(如商场门口、住宅区信箱、道路交接口等)以及政府部门、企事业单位、大型团体、金融机构、娱乐场所、高等院校等区域。

c.派发办法：分店主管带领员工大量派发，并监督员工派发数量和质量；

d.派发话术：您好，我们尚艺美容美发“五一”节搞促销活动，有五大惊喜优惠，如果顾客有兴趣了解的话跟顾客简要说明活动相关优惠内容，介绍本店的具体地理位置。

3□dm单页夹报：

与报纸的投递站联系，选择在投递往店铺周围5公里内的楼盘小区、居民区的报纸夹促销活动的宣传单页。(注：店铺顾客资源有限，尚需吸引更多顾客的分店可选择dm单页“夹报”的方式，但夹报不要选择在报亭/报摊销售点的“日报类报

纸”夹报，最好选择报纸的投递站合作)

1、门口：

1)、海报/x展架：店铺门口显眼地方放置活动内容“x展架”或悬挂/张贴活动内容海报；(详看附件)

a□布条幅的设计效果：

b□灯箱布条幅的设计效果：

2、店内：

1)、海报/x展架：前台收银旁放置活动内容“x展架”，店内显眼的位置悬挂五一活动内容海报；(详看附件)

2)、活动产品/项目：前台显眼位置放88元左右的产品，产品上贴“88元”或是涂上“xxx元”爆炸贴标签。

4、店长根据的方案调整，对员工进行相应的话术培训；

1□dm宣传单页(详看附件)印刷制作费用：5000张=1000元

2、现金券印刷费用：=150元

3□dm宣传单页夹报派发费用□20xx=300元(全部自己员工派发可省此笔费用)

4、促销海报、爆炸花□x展架、横幅等制作费用：=200元