

# 五一理发店活动方案(通用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。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 五一理发店活动方案篇一

20xx年5月1日

xxxxxx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxx的美好前景，促进楼盘销售。与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象；并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风。台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xxxxxx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

## 1、室内外表现

### 1) 彩旗(彩条)

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

### 盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

### 3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

## 2、现场表演活动内容：

1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx美好的发展前景。

## 3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于2015年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房

时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

#### 4、筹备工作：

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

#### 6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

## 1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx开盘的信息。

## 2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料，并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

## 3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

## 4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5.礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6. 气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7. 鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxx元

## 五一理发店活动方案篇二

活动时间：20\_\_年12月\_\_日至20\_\_年1月\_\_日

活动地点：\_\_美发店（\_\_市\_\_去\_\_街道\_\_大厦\_楼）

活动人群：\_\_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以后，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，提供一些小游戏，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）。

## 五一理发店活动方案篇三

活动主题：“五一之约”

活动时间：5月1日—5月3日

活动方式：情侣顾客店任意消费即可领取玫瑰一支。

约“惠”五一满就送

活动时间□xx月xx日——xx月xx日

活动方式□vip顾客单日累计消费满520元送情侣抱枕一对（40元以内）凭收银小票即可领取每日限领50份，送完即止。

普通顾客单日累计消费累计满520元送情侣对杯一套（玻璃套装为主30元以内）凭收银小票即可领取，每日限领50份，送完即止。

“全店商品，劲减来袭”

活动时间□20xx年5月1日——5月3日

活动内容：活动期间□xx鞋店全部鞋品消费满377元立减77元

(礼券、礼卡除外)。

## 五一理发店活动方案篇四

清明节刚过，美容美发店又开始策划五一节的活动方案了，那么小理发店怎么写活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于小理发店搞活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

(一)促销成功案例:

顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

1. 我们可以将免费烫发的价位定于300到500元，籍此可以改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。
2. 缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次头发。
3. 老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。
4. 增加设计师的指名度及店的知名度。旧客人如果对设计师服务满意，他带来的客人，必定会指名要某某设计师服务，如此即可增加指名度。推行这个活动时，可能要透过媒介作宣传(传单等)，如此，会造成商圈的震撼，口耳相传的结果，无形中店的知名度也会跟着提高。
6. 整个活动做下来，员工技能必然有所提升。

许多人也许会置疑，免费送一次烫发，可能会造成店内的亏损，得不偿失。其实不然，因为顾客不会因为你免费送他一

次烫发而减少烫发的次数，他可能由原先的一年烫发四次变成一年烫发五次。此外，老板仅需多负担烫发水及助理奖金费用，金额约在50到80元左右，花费如此少的成本却可收极大的效益，因顾客来洗头的次数大幅增加，所得的利润远远高过烫发的成本。

进行这样的活动，老板无须顾虑成本，反而可以提升业绩，设计师的业绩得以成长，助理的奖金可望增加。

## (二) 促销失败案例：烫发打六折。

原以为可以提升业绩的打折活动，具有以下几个缺失：

1. 减少店内收入。烫发原先定价可能是200元，因为打六折的关系，变成120元，店内少了80元收入。

2. 打折产生不了吸引力。对于老顾客来说，绝不是因为打折才来店里烫头发，他很可能是原本就想烫头发，对于新客人来说，打折的魅力不大，因为，类似这样的打折活动实在太多了。

3. 消费水准下降。原先客人可能习惯烫200元的头发，现在只需付120元，如此一来，他的消费习惯可能会变成烫150元的头发，消费水准就此下降。

4. 周期延长。客人原本每经过一段时间就需要来店烫头发，但因店里每年定期举办促销打折活动，客人会刻意等到打折期再烫头发，无形中烫发的周期就会延长。

## 打折活动需掌握的要项

促销活动如果设定失当，不仅无法达成促进销售的目标，且极可能会导致反效果。但是，如上述[烫发打六折]的案例，也并非完全行不通，若能掌握几项要件，依然可以化阻力为

助力，化负面为正面，达到提升业绩的目标。

1. 提高顾客的消费水准。顾客原先习惯烫200元，这时可建议他改变500元，他不用多花一毛钱，却可以享受更好的服务，从此种提高的消费单价的方式，来平衡打折的损失，这样店内的收入才不会减少。

2. 必须要老客人生老客人，即是客人带客人来店消费。在打折期间，必须设法让老客人带新客人来，如此，这个活动的推行才有意义。

3. 不要预先告知顾客。如果打折的消息预先让顾客知道了，很可能顾客会等到打折的时候才来烫发，消费周期因此延长。

如果客人来到店内才知道现在是打折期间，很可能会提前烫发，而缩短了消费周期，如此一来，打折促销的目的才能达成。

打折活动如果无法掌握上述三个要点，即注定了失败的命运，还不如不推行，免得得不偿失，过去许多发廊推行的打折促销成功，有的却失败，原因就在于此。此外，打折促销可能会让当月客源的急速增加，前后两个月的客源却明显减少，这是推行打折活动时所必须谨慎顾虑的问题。

1. 1活动主题：五一，让您的美丽充分展示

1. 2活动日期：4. 29---5. 5，一周的时间(注：活动一般不要做的太长)

1. 3活动目的：

(3) 让顾客产生好感，提升品牌形象。

1. 4活动的具体实施方案：

美发店：

优惠一：五一假中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满178送面值为18元的代金券，消费满480送58元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”。

这七天内，消费满168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

美容院：

优惠一：美容超值体验套餐：原价568元，体验价298元(一个仅限一次)

优惠三：洗护98元，活动期间体验价51元

1.5活动的宣传：

(1)最简单的方法：发送短信。如果您觉得用手机发短信很慢的话，可以用一些美发店会员管理软件的短信功能。

(2)宣传单：提前一周，地点可以就在附近几个地区，当然，如果你的地段是当地的繁华大街，你也可以在远一点的地方派发。

1.6店里的准备：

横幅、海报，以及彩带这些必不可少，打造出一个温馨，浪费的节日氛围。要提醒员工，做好服务，保持微笑，让客户感到温暖。并制定出一个奖惩制度。

## 1.7活动结束：

(1)不要认为活动结束了，就完了。再进行一次短短信回访，记录下客户对这次活动的评价，不足的地方加以改进。以便下次活动做的更好。

(2)一个一个电话进行回访，回访可以增加亲近感，但就是很多消费者都不愿意接电话。

### 目的：

(1)利用节目提升旺季业绩。

(2)让我们店在提升人气的同时，多了几分春天温暖的气氛。

(3)通过本次活动，促使我们美发师与助理的团队协作精神。

(4)提升我们员工的技术，稳定客源。

(5)增加“大头率”，提升回头率。

### 活动时间：

20xx年9月26月到20xx年10月10日。

注意：搞活动不能太长，如果太长，让人觉得很假的感觉。10——20天正好合适。

### 20xx年十一节美发店的活动方案内容：

(1)活动期间“每天”来店剪头的“第一位”顾客或打烊的“最后一位”只收5.1元。

(2)活动期间“每天”来店染头的“第一位”顾客只收51元，或打5.1折(具体找多少折，看头办。根据实际而论，只要后

面带个一就行了)。

(3)活动期间“每天”来店烫头的“第一位”顾客只收51元，或打一折。

(4)活动期间“每天”来店洗头的“第一位”顾客只收5.1元。

(5)活动期间累计(或一次性累计)消费达到510元的顾客，送价值510元的护理。

(7)每天抽奖1名顾客，免费护理一次。

(8)一次性充值510元以上的顾客，免费送510元。

(9)代金券：18元，28元，38元用于烫染。如何使用，如何发放，后面有详细说明。

(10)做烫染的给带小孩来的神秘礼品一份。

## 活动的实施

### (1)、代金券的发放

代金券的发放以前我经常见到很多人在大街上发放，其实这样做，很让人反感，因为站街发传单的人实在太多了，而且体现不出价值来。为止这里有一个绝对好的主意告诉大家：代金券的发放可以和其它非本行的行业合作，如果你在商圈，或一条街上，那么，你可以把代金券送给那卖服装的老板或餐饮的老板，告诉他们购买了一件200元以上的服装的送一张价值28元的烫染卷，餐饮也类似，这样不同的行业联动起来，活动更有意思。同样你也可以告诉服装老板，他们的优惠券可以放到你那里去。

### (2)、节日音乐的播放注意事项：

a□网上下十首以上的音乐到电脑上播放。

b□建议不要联网我播放音乐。

c□不要同一首音乐反复放。

(3)、清洁卫生，过节了，人多了，清洁却不能少。

(4)、给消费高的顾客输会员卡。

(5)、员工奖励。活动的实施者是员工，为了让活动更加有效的进行，因此在实施活动方案的同时，一定要考虑员工的奖励，不然员工累了一半天，结果还是跟平常一样，那样的话，员工的积极性就不高了。

## 总结

### (1)信息跟进反馈

我们多数美发店美容院把活动进行完后，就完了，后面什么也不做，顶多做一下分钱的事。其实是这样吗?不。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：不用说了，可以给你的顾客发一条信息。

c□电话反馈联系。

### (2)活动总结



a□给每个员工进行业绩排名。并和去年五一节的业绩对比。

b□每个员工写美发店五一节活动总结 and 反思，如果只做活动，不总结不反思，那么就没有进步。

## 五一理发店活动方案篇五

随着五一劳动节的临近，各大幼儿园都将以各种各样的方式迎接劳动节的到来。以下是结合不同年龄段幼儿的能力特意设计的幼儿园五一劳动节活动方案，通过专题教学、讨论谈话、比赛等渠道，来教育影响幼儿，使幼儿养成爱劳动的好习惯，懂得劳动最光荣的道理，促进幼儿的全面发展。

为了让幼儿在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活，幼儿园将结合每月一事，根据体验教育、创新教育的要求，以劳动最光荣为题，开展系列劳动教育活动。

活动对象：全园幼儿。

活动时间：4月25日——5月1日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干！

且歌且吟故事讲述篇

- 1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。
- 2、各班搜集适合本班幼儿的关于劳动为主题的儿歌、故事、歌曲，在活动中让幼儿念一念、听一听、讲一讲、唱一唱。
- 3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育

的教育目的。

## 小鬼当家劳动实践篇

### （一）小班自己的事情自己做

开展我会自己洗手、我会自己穿衣服、我会自己吃饭等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理，逐步培养他们的劳动意识。

- 1、各班以劳动最光荣为主题，围绕我会自己穿衣服、我会自己洗手、我会自己吃饭等内容设计活动方案并开展活动。
- 2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种劳动之星。

### （二）中班我是快乐小帮手

- 1、各班以劳动最光荣为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。
- 2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。（擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜）
- 3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。（擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等）
- 4、各班每周评选出本周的值日之星。

### （三）大班劳动最光荣

- 1、开展爸爸妈妈真辛苦调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦，激发幼儿为父母分担家务

劳动的`激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展家务劳动小能手！的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。（发记录表）

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。（在记录表上进行评价）

5、每周一各班评选出班级家务劳动之星，实现家园共育。

我能行活动展示篇

我能行劳动技能大比武：（分年级组进行比赛、每班男女各10人）

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。（整理书包）

各班在每周评选出的劳动之星中推选2—3名幼儿参选幼儿园的劳动小能手评选，劳动小能手获得者发予劳动奖章进行鼓励。