

# 2023年美发店新店开业活动方案 美发店 开业活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 美发店新店开业活动方案篇一

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。

## 美发店新店开业活动方案篇二

主题：庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

目的：

- 1 针对五一的烫染顾客和8，9月剪发顾客的回笼，并为与打好元旦，圣诞作基础，稳定业绩。
- 2 针对五一顾客回笼，并控制顾客的消费周期
- 3 为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。
- 4 帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。
- 5 使我们掌握和控制客人的消费周期。
- 6 让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人重复消费，固稳业绩。
- 7 激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。

活动内容：

- 1 烫发，护发一律3。2——4。2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。
- 2 内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1) 水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华 原价 现价

b□烫发+染发 原价 现价

c□染发+天然醋疗精华 原价 现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华 原价 现价

(2) 凡单项满----元，均送一张价值----元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3) 母亲感恩储值卡原价228元 现价100元，可任意 消费

(4) 凡购买倒膜一套原价 元再送 元的储值卡一张

3 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4(1)剪发卡优惠办卡大活动

(2) 洗剪吹三次 特价 元，并赠送价值 元的倒膜1 次

(3) 凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡 元 送倒膜 元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买 烫发，只需花 元

(不含洗剪吹，有效期至 月 日) 顾客的利益。

1 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3 令顾客安心，信心满意的服务。

4 超值价值，超值服务。

活动前置要点：

1 促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2 对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3 店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4 最新流行图片收集是否以全。

5 顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6 预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7 发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8 发型师的图片手册

9 a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

b 商圈拜谈话术 c 预约单发放话述 d 顾客电话问候话术

e 烫染技术训练 f 8款——10款剪烫发型培训

10 a 红条幅 b 贴纸宣传背胶 c海报 d 顾客电话联络

e精神动员早会，提前营造时间1个小时 f 每天早晚会检讨前1日营业状况

11 任务奖励方式

(1) 发型师套餐比赛

(2) 推卡比赛

(3) 总业绩及单项业绩

(4) 助理套餐比赛

## （5）助理推卡比赛

# 美发店新店开业活动方案篇三

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）。

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。

说明：活动为了让发廊周边潜在消费群体在选择发廊消费时，认识发廊品牌，了解美发产品；活动传播重点是让观众了解美发知识和美发特点。

- 1、活动开展时，首先应该注意人气的涨动及观众与促销人员

之间的互动性。

2、注意资料发送的对象（有部分可能是对手发廊情报人员）及其重点对象。

3、注意控制场面的有序性及规范性，在发廊项目讲解宣传的过程中注意有兴趣和意向观众联系方式的收集。

当活动结束后，首先须进行场地的清场，这时应把宣传物资进行收拾、整理、包装以便下次利用。其次活动后着重进行活动的总结，分析及重点对意向客户的回访、跟踪服务。

## 美发店新店开业活动方案篇四

冬季显风情，烫出好心情。新潮发型全能浪漫无损烫

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\*\*元。姜疗倒膜原价\*\*x元套餐优惠。

b套全能浪漫无损烫发原价\*\*元+姜疗护发原价\*\*元套餐优惠

剪发卡优惠办卡活动：洗剪吹卡三次\*\*x元，特价\*\*元，并送价值\*\*倒膜一次。凡在当日购买贵宾，可购买靓点青春染发，只需花\*\*x□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。

## 顾客利益

（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。

## 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：\*\*月\*\*日完成

纸巾发放：\*\*月\*\*日完成

海报贴：\*\*月\*\*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。

## 美发店新店开业活动方案篇五

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）