

2023年理发促销方案(实用6篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。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。

理发促销方案篇一

活动时间：_月_日——_月_日

活动目的：1、新店启动，吸引顾客进店消费。

2、提高理发店的知名度，打开当地的消费市场。

3、树立良好的理发店形象，打市场好口碑。(同上)

活动内容：开业的活动方案形式多样，下面分享几个，各位老板们可以尝试一下。

其一，在理发店开业七天内，二百元二十次的洗头卡，现在只需要一百元。

其二，在理发店开业七天内，购买价值伍佰元及以上的卡项，可以享受七次免费的护发服务。

其三，在理发店开业的当天，进店的顾客都可以领取一张价值五十元的优惠券。当我们消费满一百元的时候，可以享受此券。

其四，在理发店开业的当天，凭借宣传手册的活动页面，可以享受染发、卷发减免二十元的优惠。

活动的布置要点：

理发店内举办活动的时候，一定要提前三天布置一下。譬如悬挂气球，彩旗，营造喜庆的氛围。另外店内要做好卫生，摆放好物品。在活动的期间，店内可以播放一些振奋人心的歌曲。

文档为doc格式

理发促销方案篇二

活动5月28日——6月1日期间，凡在江南一、二、三部定大酒店儿童乐套餐者，均可获赠大酒店“欢乐童年精彩无限”主题儿童文艺晚会免费门票一张。

活动二、5月28日——6月1日活动期间，凡在六一期间来江南各店用餐者，均可免费获赠气球一个。

1、舞台设计：“欢乐童年精彩无限”主题背景布，周边用粉纱和印有六一祝福语的气球装饰，突出童真、竞技的氛围。

2、宴会厅内布置：用气球装饰与彩色纸花布置。

3、其他点缀：在宴会厅内各个音响和玻璃上张贴征集到的儿童图画，作为展览。

1、背景音乐：在酒店大堂和包房里播放儿童喜欢的歌曲，如《小燕子》《读书郎》《歌声与微笑》《好爸爸，坏爸爸》《红星歌》《快乐节日》《两个小星星》《让我们荡起双桨》《山里的孩子》《少年先锋队》《生日快乐》《世上只有妈妈好》《蛙哈哈》《我爱北京天安门》《我们多么幸福》《每当我走过老师的窗前》《雪绒花》《外婆桥》《找馍馍》《小兔乖乖》，共计20首儿童歌曲，即可在殿堂内和包房里播放，又可以让小朋友们学着演唱。

2、门厅装饰：一部、三部、大酒店用气球做彩门装饰，营造六一热闹氛围。

3、媒体宣传：山西省交通台、太原交通台、山西日报《经济时讯》、生活晨报。

4、视觉宣传：5月28日(提前三天)各店开始宣传，主要以条幅、易拉宝、彩页菜单、口碑传播、向新老客户介绍等。

理发促销方案篇三

庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

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。

8. 使员工和客人都拥有一颗感恩的心。活动日期：自定员工主推：烫发，代金卷，会员卡

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。

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.商圈拜访话术

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

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) 总业绩及单项业绩最高

(4) 助理套餐比赛

(5) 助理推卡比赛

理发促销方案篇四

活动目标：

1、在看看说说念念中初步知道理发使人变干净，初步养成良好的卫生习惯；

活动过程：

一、讨论

1、今天老师请来了一个小哥哥到我们班级里来做客，我们一起来看一看他在干什么？（播放录象）

2、提问：你是从哪里看出小哥哥是在理发的？（幼儿根据小哥哥理发的录象自己说）

3、提问：咦，那他为什么要去理发呀？（幼儿自由地说）

4、提问：小哥哥的头发这么长，这么乱看上去像什么呢？（引导幼儿说小刺猬）

5、提问：小哥哥去理发店理发了，你们有没有去过理发店理发呢？理发师是怎么给你理发的？（幼儿自由说，教师引导幼儿边说边做动作）

6、提问：男宝宝头发长了，去理发，那女宝宝们头发长了又一直不理发该怎么办呢？（引导幼儿说出不理发的话，平时要洗头）

7、小结：天气渐渐热了，小朋友的头发长了，人容易出汗，也容易生小虫子，有的头发弄到眼睛里，细菌也会影响我们的视力，所以我们要经常洗头、经常理发。

二、学念儿歌《小刺猬理发》

1、现在我们一起看一看这些小朋友中谁像小刺猬？（出示ppt由幼儿自己区分）

2、这些小朋友头发乱糟糟的，我们来当理发师，一起来给他们理发吧。（播放《小刺猬理发》多媒体）

3、提问：“小刺猬是谁？”（小娃娃）

4、提问：“在儿歌里你还听到了什么？”（再放一次《小刺猬理发》）

5、边念儿歌，边做动作，引导幼儿念念儿歌。

6、小结：小刺猬去理发后变干净变漂亮了，我们发现这个小刺猬是个小娃娃。

7、你们愿不愿做小刺猬呢？我们以后可一定要经常洗头发，经常理发，这样我们的宝宝才是健健康康、漂漂亮亮讨人喜欢！

三、活动延伸：

幼儿在区角游戏中学学理发师，给幼儿洗头，理发等。

理发促销方案篇五

美发店想要五一劳动节促销火爆，吸引顾客，最好的办法就是进行免费体验活动，美发店可以在节日前夕派发宣传单做好宣传。五一是节假日，很多朋友都会趁这个时机好好打扮一下自己，所以，美发店在这个时候做免费体验促销，一定会有很多人前来哦。

五一是国家法定节日，很多人都会在家休息。美发店可以趁天气好的时候，到小区广场去做一场活动。请几个发模，然后现场给她们做不同的发型，让小区的人看到你们美发师的技术，同时还可以卖一些美发用品，比如洗发水、护发素和发膜。这些美发用品还可以现场试用，让顾客看到效果，这样她们才能信服。

在营销策略中，转介绍是一种很重要的销售方法，美发店也

可以采用这种方法进行五一劳动节促销。可以制定这样的促销方案：来店消费的顾客带一个顾客来消费后，她自己做头发的钱就只用付一半，带三个顾客来，她自己做头发的钱就免费。如果她带的顾客有办月卡，那么，这位介绍的顾客就可以享受3次免费洗头的福利，如果她带的顾客办了半年卡，那么就送她一个月的发膜用品。诸如此类的方案，美发店都可以试用，只有不断尝试新的促销方法，才知道哪种最适合自己的店。

美发店五一促销注意事项：

1、提前做好宣传工作。

美发店在进行五一劳动节促销之前别忘了造势，也就是大力宣传，让周围的顾客都知道你的店在搞活动。具体的宣传形式应该根据每个店的实际情况来定，可以在店门口张贴五一促销海报，也可以四处派发宣传单，宣传单可以放一些免费体验的广告，吸引顾客进店。

2、对免费体验的顾客也要用心服务。

编觉得这是非常不可取的。美发店要锁定顾客，获得稳定的客源，就必须用心对待每一位顾客，尤其是免费体验的顾客，在心里上绝对不能不重视，因为很可能这些体验的顾客会成为店里的新顾客，如果用心为他们服务，说不定他们还会给店里带来更多的顾客。

3、保证质量和效果。

美发店一旦将免费体验的宣传单派出去，那么，就会有很多人来店体验，这时，美发店需要做的重点是保证服务质量和美发效果。虽然，追求质量是每个美发店的宗旨，但是五一促销人多之际，这点极易被忽视，要保证美发店获得好口碑，保证服务质量和美发效果是必须的。

理发促销方案篇六

2、增加企业在消费者心目中的美誉度，培养潜在客户群，增加营业创收。

1、各店大门用缤纷多彩的气球就行装饰，以体现欢乐缤纷的气氛；

2、大厅柱子也适当的用气球进行点缀，让孩子们在欢乐的天地、缤纷的美食世界中度过一个快乐难忘的“六一”儿童节。

1、厨政部在儿童节当天推出几款儿童套餐、亲情套餐，菜品要求新颖，面点部推出几款蛋糕，如心形蛋糕、五颜六色的蛋糕等，从而吸引小朋友的眼球。

2、活动期间对来店消费的低龄顾客赠送小蛋糕一个，各店自己准备。口味、大小、样式(动物形、心形、圆形)、材料(奶油、巧克力)由厨政部统一安排(成本不超出元/个)。

3、活动期间到店内消费的客人，单桌消费满800元可获赠免费全家福(8寸塑封)一张，各店做好登记，财务备存。

4、凡活动期间在店消费的小朋友(12岁以下)可以参加才艺展示活动，各店在六一节当天准备音箱设备，简易舞台等，邀请或小朋友自愿报名，才艺不限，增加店内欢乐气氛，营造最佳消费环境！

5、各店悬挂儿童节条幅：六一欢乐童年，绚丽精彩无限！

6、企划部统一利用短信平台给客户发送儿童节短信：六一欢乐童年，绚丽精彩无限！绚丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

2、管理公司企划部于6月1日统一为各店客户发送六一儿童节活动短信：六一欢乐童年，勇丽精彩无限！勇丽餐饮推出儿童亲子套餐，欢迎来店品尝。六一来店消费的小朋友，还可参加才艺比赛，赶快行动吧！

3、各店营业部做好大门口及大厅的节日装饰。

1、活动期间店内人员主推儿童节儿童套餐或亲情套餐；

2、各店装饰用气球的申购单，要提前上报公司总办。

4、各店活动期间充分做好拍照、洗照工作，增加创收点；

5、积分卡活动、赠券活动与此活动同时进行。