

# 2023年美容美发店活动海报背景高级 美容美发店营销活动方案(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 美容美发店活动海报背景高级篇一

1. 顶好，气质立显。
2. 时尚不够，精彩不完。
3. 时尚生活新概念。
4. 浸染了美，浸染了我的心!
5. 瞬间“发”现你的美。
6. 让您的美丽从头开始。
7. 头其所好，适合的就是最好的。
8. 你的飘逸是美的风景。
9. 从头开始，感受生活中的美好!
10. 期待一个更加美丽时尚的你。
11. 羡慕别人不足道，亲身体会才是真。
12. 收起羡慕别人的目光，昂起自己柔美的头。

13. 善于发现美丽，更能表达魅力。
14. 与美丽相约，让时尚发现。
15. 渴望美，就从头做起。
16. 乐享自我，“发”现人生。
17. 牵一发而“动”全身，我们可以做到!
18. 精彩生活由我创。
19. 流行的是不够的，适合你最关键。
20. 你的黑头发在飘，后面是晴空。
21. 从头开始，“美”有不可以。
22. 千钧一发，你还犹豫什么?
23. 爱美爱发，动感自然。
24. 引领时尚潮流，炫染明星风采。
25. 顺理人生，从头开始。
26. 让世界鸟瞰你的形象。
27. 美，原来可以这样具体!
28. 美丽其实很简单，去发现全新的自己。
29. 丝毫改变，引领潮流。
30. 怒放的生命从头开始。

## 美容美发店活动海报背景高级篇二

庆祝五一，时尚烫染，大礼包。

1针对五一的烫染顾客，并为与打好五一，五一作基础，稳定业绩。

2针对五一顾客，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。

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

(5) 凡到本店消费者一律送价值元的天然精华倒膜

6) 凡购买我店任意产品的，均送价值元的剪发

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

(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

9a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

f8款——10款剪烫发型培训

10a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

## **美容美发店活动海报背景高级篇三**

1.2活动日期：4.29---5.5，一周

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。

## 美容美发店活动海报背景高级篇四

1. 感受艺术，展示自我。
2. 带领时尚新生活。
3. 爱美，就要爱行动。
4. 因为向往，所以追求；因为追求，所以美丽。
5. 从头开始，人生何其精彩。
6. 发现美丽，彰显魅力。
7. 引领生活时尚。
8. 美饰到顶，快乐无痕，高端生活，享受人生。
9. 让每一次回眸都是艺术。
10. 美好印象，从头开始。

## 美容美发店活动海报背景高级篇五

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。

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。

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。