

2023年端午节美发店活动方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

端午节美发店活动方案篇一

1. 实践市民精神，争做文明职工。
2. 勤奋劳动，诚实劳动，创新劳动。
3. 劳动最光荣，劳动者最伟大。
4. 劳动光荣，知识崇高，人才宝贵，创造伟大。
5. 弘扬劳模精神争当时代先锋
6. 实践市民精神争做文明职工
7. 工人伟大劳动光荣
8. 爱岗敬业争创一流
9. 创建学习型企业争当知识型员工
10. 尊重劳动尊重知识尊重人才尊重发明
11. 树立科学发展观不断开创工会工作新局面
12. 自觉践行“八荣八耻”树立社会主义荣辱观
13. 发扬“三创”精神树立新时期南京职工新形象

14. 树社会主义荣辱观，做可爱的上海人！
15. 进一步发展和壮大最广泛的爱国统一战线！
16. 高举邓小平理论和“三个代表”重要思想伟大旗帜，全面推进中国特色社会主义伟大事业！
17. 认真贯彻党的十七大精神，全面建设小康社会！
18. 牢固树立科学发展观，推动社会主义物质文明政治文明和精神文明的协调发展！
19. 深入贯彻“四个率先”要求，坚定不移推进改革开放！
20. 以海纳百川而服务全国，在艰苦奋斗中追求卓越！

端午节美发店活动方案篇二

本店为迎接五一的到来，特此做了如下活动方案：

”千人千面，最美不过适合你造型百变”

1. 活动期间充值会员卡，充两百送五十，本人可免费洗吹剪一次。
2. 烫染单项满300元可以享受7折。
3. 单笔消费达300可免费带一人洗吹剪。
3. 活动期间在店烫染达500元，送免费头皮护理两次。
4. 充值三百元赠送价值100元生化烫一次。
5. 充值800元赠送高效滋润护发膜一盒，可免费到店护理。

宣传海报是永远都不会过时的宣传方式，也是最方便快捷的宣传方式，节日之前店里就应该营造好一种气氛，可以在店里挂上一些醒目风格一致的小招贴画，这样的好处是能够风格明显统一，能够给顾客带来很好的`体验感。此外，在美发店的醒目的位置也要贴上那种大的宣传海报，能让来来往往的行人看到的那种，所以这种海报上面的信息一定要简单明了，让人一目了然的那种。足够的吸引人。

端午节美发店活动方案篇三

“ 缤纷五一，五大惊喜大放送”

4 月 26 日 - 5 月 8 日

3、让消费者产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：每天前 5 名，低至 5.1 折

想烫就烫，活动期间每天前 5 名消费者消费原价 380 元的数码烫可享受 5.1 折优惠。

惊喜二：消费满 168 送 51 ，消费满 480 送 150

一次性消费满 168 元(或充值 200 元)送 51 元的现金券；

一次性消费满 480 元(或充值 500 元)送 150 元的现金券。

惊喜三：加“ 51 元” = “ 88 元”

活动期间消费 80 元(或充值 200 元)，加 51 元可购买原价 88 元的产品，即省 37 元；购买 88 元以上其它美发产品可以优惠 37 元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：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消费者进店，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

打折项目只是吸引消费者进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，消费者进店后，只需告知消费者有此项活动，可以向消费者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：

3、150 元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目 / 套餐，每次限用一张，不能兑现金，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 均指消费者结帐时的金额，送券时如消费者不能接受 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。消费者进店消费时接员工及时提醒消费者消费满 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，感激消费者消费或充值满相应的额度，引导消费者消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠

套餐吸引消费者，提升营业额

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

解析说明：

- 1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引消费者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”

b. 短信内容(发外部消费者用)： “缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费 168 即可送 51 ，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构 xx 路xx 店 8000008 ”

注： 发外部消费者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，如果消费者有兴趣了解的话跟消费者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：店铺消费者资源有限，尚需吸引更多消费者的分店可选择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；

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评；

2、现金券印刷费用：= 150 元

3□dm 宣传单页夹报派发费用□ xx = 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

端午节美发店活动方案篇四

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.但无论具体方案怎样,138job小编都觉得美发店应该重视转介绍促销方案,这种方案运用得好,将会给美发店带来源源不断的生意.

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.

现在很多生意人都是见钱做事,付费多的顾客,得到的服务和态度就好,免费体验的就爱理不理,138job小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.

端午节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。

“ 缤纷五一，五大惊喜大放送”

4 月 26 日 - 5 月 8 日

3 、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：

每天前 5 名，低至 5.1 折

想烫就烫，活动期间每天前 5 名顾客消费原价 380 元的数码烫可享受 5.1 折优惠。

惊喜二：

消费满 168 送 51 ，消费满 480 送 150

一次性消费满 168 元(或充值 200 元)送 51 元的现金券；

一次性消费满 480 元(或充值 500 元)元送 150 元的现金券。

惊喜三：

加“51元”=“88元”

活动期间消费80元(或充值200元)，加51元可购买原价88元的产品，即省37元；购买88元以上其它美发产品可以优惠37元，具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：

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：

2、51元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目 / 套餐，每次限用一张，不能兑现金，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；

3、150元面值的现金券不能使用于洗剪吹及特价项目 / 套餐，每次限用一张，不能兑现金，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：

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

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

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”

b. 短信内容(发外部顾客用)：

“缤纷五一，尚艺五大惊喜等着您，消费 168 即可送 51 ，另有多重优惠连环送，尚艺美容美发连锁机构 xx 路xx 店 8000008 ”

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）

2)、横幅：

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；

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评；

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：

xx = 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