

# 2023年美发店开业活动卡片名字取好听 美发店的开业活动方案(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 美发店开业活动卡片名字取好听篇一

很多的美发店在开业的时候都会搞一些活动来吸引顾客，那么美发店开业活动方案怎么写呢？下面小编就和大家分享美发店开业活动方案，来欣赏一下吧。

- 1、开业7天购买vds或悠兰贝尔洗发水均享受1元烫发或1元染发服务；
- 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)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

活动主题：开业大酬宾，进店有惊喜

活动时间□xx月xx日——xx月xx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。

## 一. 路演促销活动的准备

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)。

二：活动的申报。

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。

### 三：活动的开展

- 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。

### 四：活动结束

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。

## 美发店开业活动卡片名字取好听篇二

2：活动日期：活动时间不宜太长，以15天以内最好，

### 三、活动目的：

- 1、利用活动吸引更多的新顾客进店消费，从而扩大顾客群，提高店铺的整体营业额；
- 3、让顾客产生好感，提升店面品牌形象。

### 四、活动内容：

惊喜一：每天前5名，剪发1元。染烫低至《##》折优惠。

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《##》折优惠。

惊喜二：消费满168送价值##的护理一次，消费满480送价值##的倒膜一套，

充值300元送价值##元的家庭300ml洗发水一瓶，在送价值##元的护理一次，

充值500元送价值##元的家庭300ml洗发水一瓶，价值##元的奶疗素一袋，

惊喜三：加28元” = “88元”

活动期间消费88元，加38元可购买原价88元的产品，即省50元；购买88元以上其它美发产品可以优惠50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

《可以组和多种套餐》

五：活动现场布置：

1、门口：

2)、横幅：门口拉《开业大惠顾惊喜大放送》低至##折，

2、店内：

6：员工的培训，活动内容的讲解，推销的话术，员工的激情的激发〈员工能得到的好处〉

## 美发店开业活动卡片名字取好听篇三

活动时间□xx月xx日——xx月xx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。

## 美发店开业活动卡片名字取好听篇四

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)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

要求酒吧抽奖时必须在公开场合宣传本店的开业日期、地点、店名及开业优惠政策

从越开越多的信息、电话、邮件□qq留言，以及我的助教做的店家咨询问题分类中看出：有数量众多的经营管理者询问关于店面促销活动的问题，美发店开业活动方案。我简要说明店面活动的有关内容，回报大家对我的信赖。

我先把店面活动分为新店活动和老店活动两个方面来讲述这个问题：

新店开业的活动内容设计，第一取决于所经营得店面的整体定位，比如：顾客档次定位、团队水平定位、店面的装修风格定位、店面经营模式定位等。第二取决于设计这个活动的目的是什么？是为了增加业绩、为了宣传店面知名度、还是为

了展示团队实力?活动的目的不一样，所设计的活动内容就有很大的区别。所以活动就不是千篇一律的。但是我们看到的很多的店面开业的活动都很雷同，所以结果就是都很雷同的失败了。因此，新店的开业活动并不是随便设计出来的，要参照以上信息的定位。

老店开业的活动内容设计，相对来说就要简单一些，因为他可以参照以往你的店面经营情况和店内的经营数据作为参考。老店的活动，大多都是在业绩不理想，或者客人过少，或者竞争过大的情况下采取的一种促销经营策划。所以老店活动的目的是为了提升客人的数量、还是提升每个客人的消费金额，要想明白之后再开始设计活动。从专业角度来讲，活动也就是你的店面在经营的过程之中，出现了问题，也就是发生了病变。我们怎样去依据店面的数据作参考依据，开药方治疗这个病变的过程。要不然，如果你每天的业绩都好的超出你的想象，你才懒得去搞活动。所以，不参考数据做活动，和生病乱吃药是一样的。比如你每月店面有600个客人，烫发客人能占到450个人，染发客人只有100个人。如果你设计的活动是烫发五折优惠，那么你的这个活动是最大的失败。但是我发现国内很多的经营管理者，在设计活动的时候，设计了很多这样的活动内容，最后赔了业绩又流失了员工。因此我们的经营管理者，以后店面经营过程中，要规范我们的经营过程，随时保留数据，参考数据，不要凭借感觉去做店面的促销活动。

-----  
前期的预备：

1. 促销活动为谁服务，要达到什么目的，规划方案《美发店开业活动方案》。。
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。

# 美发店开业活动卡片名字取好听篇五

活动背景：

七天的国庆节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。假如顾客想购买88元以上的产品可以灵活变通原产品原价基础上给予优惠37元(88-51=37)，可以提供更多的高于88元的产品供顾客挑选，同样产品上贴“xx元”的爆炸贴。

一、活动主题：“缤纷国庆节，五大惊喜大放送”

二、活动日期：9月26日-10月8日

3、让顾客产生好感，提升品牌形象。

惊喜一：天天前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)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元以上其它美容/美发产品可以优惠37元，详细参与活动产品请向店员咨询。

惊喜四：夏日套餐精选，漂亮更出色

1、美容超值体验套餐：原价519元，体验价258元(每人限体验一次)

惊喜五：“新”的选择，特惠放送

尚艺式皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

三、活动内容操作细则说明：

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。

5、150元面值的现金券不能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：10月18日-10月18日。

6、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。

1. 创业者不可错过的营销策略

2. 最新西餐厅营销策划书

3. 商场元旦促销活动策划方案

4. 2014手机店“双十一”促销活动策划方案

5. 元旦家电促销活动策划方案

6. 营销的加减乘除法