

教师节美容院活动方案策划活动内容 美容店活动方案(精选9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？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。

教师节美容院活动方案策划活动内容篇一

美容院的促销活动方案范文

1. 活动日期□20xx年12月1日至20xx年2月13日

2. 活动宗旨：

(1) 在圣诞，元旦旺季前，为回馈长久支持本店的顾客。

(2) 借此活动促成销售增长时间让顾客认同本店专业技术和服务；创造平均客单消费高价战略。

(3) 通过本次活动促使全体员工同心协力，团结互助的精神得到凝聚和发挥。

(4) 创造达成个人和团队最好的业绩目标。

(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贵宾卡的保护下，才会有真正的指定客回馈。只有大量吸引顾客，才能稳定个人及店面的业绩基础。

(8)帮助员工创造烫发，染发，护发，稳定客群，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!“比，学，赶，帮”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。

3. 活动内容:

(1)对外以3或2折来吸引客群，以韩国健康磁疗烫大酬宾，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的顾客，都可以免费使用本发型设计软件进行设计大头贴设计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套韩国健康磁疗烫原价ss元靓点染发原价xx元。姜疗倒膜原价xxx元套餐优惠。

b套韩国健康磁疗烫原价xx元姜疗护发原价xx元套餐优惠

(7)剪发卡优惠办卡活动：洗剪吹卡三次xxx元，特价xx元，并送价值xx倒膜一次。凡在当日购买贵宾客人，可购买靓点青春染发，只需花xx元一(不含洗剪吹，有效期限截止年月日)

4. 活动前的准备

(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。本人认为短信更好些，因为短信不管如何，一旦发到顾客手上，他一定会看，而电话就不同了，可接可不接，而且短信便宜。

5. 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。

6. 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。

7. 活动前布置执行要点:

(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) 发型师可控客人由四天前通知。

(7) 圣诞树及圣诞画在活动前一天布置完毕。

(8)a□店内销售语术形成文字。

(一) 剪发怎样说成“韩国健康磁疗烫”。

(二) 烫发顾客怎样说成“完美烫染”。

(三) 染发顾客如何元加一个挑染色。

(四) 如何让顾客购买“剪发卡”。

(五) 如何让顾客购买产品：

b□广告发放语术训练。

c□冷烫技术训练。

d□染发技术训练c

e□护发技术训练。

f□统一问候客人语术。

g□20xx年最新发型发表(布置店堂的挂画下，喷写圣诞快乐)

(9) 店外广告(写真，喷绘)发布月日完成

7. 美丽卡发放月日完成

8. 纸巾发放月日完成

9. 海报贴月日完成

10. 每日早会检查前一天状况，布置当日工作

11. 奖罚方法：

(1) 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，护发达成数及业绩目标完美数

第一周比赛周冠军(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。完成数除以目标数等于完成率□
1号发型师本月应得奖金400元。中小工同上只是降低讲法奖
罚数，未达到目标按奖金比率罚款。

12、活动总结

(1) 活动反馈

多美发店把活动进行完后，就完了，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。

教师节美容院活动方案策划活动内容篇二

一、活动主题：

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

二、活动日期：

4月29日——5月5日

三、活动目的：

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

四、活动内容：

活动一

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的xxx美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封(倡导安全护肤，我们当场销毁)，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

活动二

优惠一：五一假三天中，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88送面值为18元的代金券，消费满480送158元代金券。

优惠三：加“51元” = “88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

五、活动内容

1、友谊让美丽复制，人缘让漂亮升级

2、五合一项目套餐{面部+水疗+眼部+颈部+卵巢}价值588元

在五一劳动节当天只花51元就可超值享受!!!

3、开心购物，惊喜回报

(1)购物达到380元送时尚防紫外线遮阳伞一把

(2)购物达到580元，赠送淑女睡衣一套

(3)购物达到1580元，赠送名牌时尚手提包一个

(4)购物达到2800元，赠送家用洗碗洗菜机一台，这种机器有两大功效：

教师节美容院活动方案策划活动内容篇三

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的`官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠卷等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

教师节美容院活动方案策划活动内容篇四

乘着金九银十拉动下半年的销量，并为本院新服务造势。

二、活动对象

白领及普通消费潜在客户。

三、活动时间：9月29日-10月3日

四、活动形式

赠送及打折

五、活动内容

- 1、促销期间，**换肤系列产品均八折出售。
- 2、持有白领宣传单者皆可凭此宣传单八折享受白领肩颈腹护理卡一张，此宣传单仅与超市出口有小票者发放。
- 3、促销期间在本院消费均可在柜台处获得精美小礼品。
- 4、活动期间，会员双倍累期积分，并可以免费尝试白领肩颈腹护理一次。

六、活动宣传

- 1、报纸、当地电视台做一些广告宣传。
- 2、店内店外布置、展板、条幅要清晰可见。
- 3、宣传单要分两种，一种是普通的，一种是针对白领新产品的。并根据不同的宣传单要选取正确位置发放。
- 4、会员要做到dm直投或是电话拜访。

教师节美容院活动方案策划活动内容篇五

时近岁末，圣诞节、元旦即将到来，小型美容店如何根据自身的情况和资源策划节日促销活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于小型美容店活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

一、促销主题

新年欢乐行，金礼大放送

二、促销目的

- 1、 利用竞品换购优惠拓展新客源;
- 2、 提升顾客消费金额(客单价), 促进美容院销售业绩;
- 3、 加强与顾客之间的情感交流, 巩固客户的忠诚度;

三、促销时间

1月1日-1月31日

四、促销形式

换购+抽奖+情感

五、促销内容

3、 活动期间, 凡在美容院消费金额在xxx元以上的顾客均可参加“幸运大转盘”一次转盘机会, (即转盘里划分50元、60元、70元、80元、90元、100元的区域, 由顾客转动转盘, 指针指向哪个区域, 当场兑现获奖现金, 永不落空。)

六、备注事项

1、 美容院店内须进行适当布置, 营造节日促销氛围, 刺激顾客的购买欲望;

3、 制定活动销售目标, 并分解给各美容师(美容顾问)相应任务, 活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

一、了解专业发廊的周围环境;

二、了解专业发廊要针对的活动对象;

要了解活动方案要针对什么?是针对美容院的人气, 还是高端消费群体、还是火爆营业气氛, 都必须要了解清楚, 有目的

进行策划活动。如需要人气，美容院可以做一系列的户外宣传，来提升专业美容院在当地的知名度；如果是高端消费群体，美容院可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销；如果是火爆气氛，那美容院可以举办一场大型的免费抽奖活动或限时超低价美发优惠活动。

三、活动的目的明确，思路明晰；

活动目的在策划方案中必须清晰，让美容院所有员工能够瞬间了解这个活动的意义，这个活动能够为为发廊以及员工解决什么问题，同时又能为美容院附带些什么样的效益。

四、美容院策划的执行、分工；

美容院活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，所以专业美容院都会以中型活动为主。大型活动：比如与周边的商场共同举办一场顾客狂欢晚会，拉近顾客与专业美容院的距离；中型活动增加美容院的人气营销氛围；小型活动—xx项目体验活动，皮肤护理护理等等。

但无论是大型活动还是中型活动，都要将活动细节化，操作简单化，分工明细化。方案中特别要详细的提到如何分工执行方案，员工培训谁负责，现场推销协助谁负责、员工激励方案等等，以上又如何执行都要清清楚楚的列出来。

五、美容院活动的投资与回报。

这一点是美容院比较敏感的区域，譬如说，这次活动美容院要投5000元进去，那是否可以给发廊赚回5000元。美容院活动不比商场的活动，不比促销活动，美容院活动是持续性的。美容院5000元投进去了，不一定能马上得到5000元的回报，而是体现在将这5000元转化成了什么效果。

六、时间的选择

活动时间的选择很科学，针对附近人员的工资发放时间来定，或根据节假日来定都非常的讲究，挑选一个适合的时间，是为方案赢取多一份的成功。同时也要切记，专业美容院活动以有节过节，无节造节来进行，需要持续下去才能见的长期的效果。

一、活动主题

《好礼迎新春——一元计划》

美丽，健康，品质生活是每个女性的追求和梦想□xx国际突破了传统经营理念的界限和模式，以一种全新的经营理念，开创了女子美容养身先河，巧妙的与休闲，商务组合为一体的专业美容院，在全国已经取得了举世瞩目的经营奇迹，连锁店迅速渗透到全国各大城市，众多女性已经体会到了人生的另一种快乐！

春节即将来临之际□xx全部店面联盟迎新春，并且隆重推出，“好礼迎新春”活动全面启动，再次让爱美女士享受人生的另一种快乐！

二、活动目的

- (一)通过此次活动，锁定目标客户。
- (二)利用促销制造店内人气，氛围，留住老顾客。
- (三)强力提高品牌知名度，让消费者对品牌产生信赖感。

三、活动时间

20xx年x月x日至x月x日(建议活动时间一个星期)

四、促销活动形式(活动分前，中，后三个阶段进行)

(一)在活动前一个星期为第一阶段：在活动前一个星期通过报纸、杂志、网络□dm等媒体上刊登广告，大力度宣传，告知消费者活动日期，参与形式及参与范围。通过电话，电子邮件、传真，会员短信等形式获取目标顾客资料。(广告宣传资料详见内部资料。

(二)活动期间为第二阶段：活动广告之后，工作人员将所有的顾客资料进行评估，分为a□b□c类顾客分析后，邀约体验(体验流程见内部培训资料)

(三)活动开始为第三阶段：通过前面顾客的体验，这时候店内有了一定的人气，此时利用这些体验人看的见的效果，再次加大宣传，提高品牌知名度。然后挖掘b□c类及有潜力的顾客。(二次宣传广告资料见内部资料)

五、活动内容

活动期间x月x日至-x月x日，为了体现国际领先实力，面向市推出“好礼迎新春”活动全情启动，从即日起凭此广告您只需1元就可以体验一次面部补水护理。

(一)凡在活动期间消费500元以上的顾客，即可获得补水膜一盒。价值xxx元。

(二)凡在活动期间办理会员卡的顾客，加一元，另可获得一套补水产品。价值xxx元

六、活动前期宣传安排

(一)在活动前10日开始筹备前期活动宣传彩页10000张，店门头条幅，店内外海报的等宣传资料。(公司提供样片)

(三)现场咨询和报名参加的消费者，当场获得奖品。

七、活动中期安排：（即活动开始）

(一)将所有顾客资料进行整理并评估分析，列出第一天邀约的顾客名单，电话预约。

(二)安排专人接待，以先后顺序。接待----沟通-----填写个人档案----参观室内--介绍项目-----讲述活动内容-----我们能为客人做什么----客人为我们义务提供什么-----免费体验-----安排下次体验计划----叮嘱客人配合事宜----电话回访-----电话提醒客人生活相关事项-----二次体验。（此流程有导师培训）

教师节美容院活动方案策划活动内容篇六

惊喜一：每一天前50名顾客，拥有5.1折抢购指定款商品的权利；

惊喜二：每一天10款限量秒杀，最火热的单品绝对放利，低至51元；

惊喜三：凡进场客户都拥有五必须制小礼品(试用套装加品牌logo)；

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客能够用旧的化妆品包装盒以旧换新，既到达了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

美容院各大直营店

所有的.新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够得到美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

注意事项：

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在

消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

教师节美容院活动方案策划活动内容篇七

汽车美容店特在10月26日至11月5日间开展以下优惠活动：

一、活动期间，凡在我店洗车的'顾客，均可凭我店赠送的洗车小票享受我们的优惠服务：

凭一张小票洗车可优惠5元凭两张小票洗车可免费一次。

二、活动期间，凡在我店一次性消费

满100元，送价值20元蜡洗一次。满300元，送价值60元打蜡一次。满500元，送价值80元仪表清洁一次，120元打蜡一次。满800元，送超值vip氮气补充卡一张，精美礼品一份（赠品送完为止）

三、凡我店会员，活动期间可享受精品7.5折优惠，一次性消费满380元可获取精美礼品一份。

活动内容

1、活动期间成功注册本店vip会员（充值1980元）可获得精美礼品并享受折上折优惠（在下列优惠基础上再打8折优惠）

2、全场夏季凉垫7折特惠

3、极品封釉单次原价560元，活动期间单次280元特惠

4、极品镀膜单次原价980元，活动期间单次480元特惠

5、音响套装优惠促销

教师节美容院活动方案策划活动内容篇八

回馈老顾客，欢迎新顾客；（暂定）

一个月；

美容店内；

1、“友情”主题卡新鲜出炉；

2、疗程卡换友情卡，会员卡换友情卡；

3、携朋友充值就送充值金额一定比例的原价消费。

1、原会员携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3500元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2500元）；两人需同时办理。

2、原会员携两名朋友到店办理会员业务，则三人均享受“充值就送充值金额50%的原价消费”；回收原会员会员卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2000元）；三人需同时办理。

3、持有疗程卡的原顾客携一名朋友到店办理会员业务，则两人均享受“充值就送充值金额30%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2300元）；两人需同时办理。

4、持有疗程卡的原顾客携两名朋友到店办理会员业务，则两

人均享受“充值就送充值金额40%的原价消费”；回收原顾客疗程卡，并免费更换为“友情”主题卡（原卡余额转至新卡），新会员免费赠送；充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即每人最少充值额度为2100元）；三人需同时办理。

5、单个原会员办理充值业务优惠20%，充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即最少充值额度为2500元）；免费更换友情主题卡。

6、单个顾客（含持有疗程卡的老顾客）办理会员业务优惠10%，充值后卡上金额需在3000元以上（不含余额，即最少充值额度为2700元）；免费更换友情主题卡。

预算单店100名原会员的50%参加本次活动，100名疗程卡顾客的50%参加本次活动，个人业务不在预算之中。由于资料不完整，忽略企业近期及远期成本。

1、30%原会员带一人：

$$30 \times 2 \times 2500 = 150000 \text{ (元)}$$

2、20%原会员带两人：

$$20 \times 3 \times 2000 = 120000 \text{ (元)}$$

3、30%疗程卡顾客带一人：

$$30 \times 2 \times 2300 = 138000 \text{ (元)}$$

4、20%疗程卡股卡带两人：

$$20 \times 3 \times 2100 = 126000 \text{ (元)}$$

单店总收入：534000（元）

活动形式以促销为主，体现创意的地方主要应表现在“主题卡”、活动的娱乐性上；主要以促销吸引新老顾客，在活动前期进行各种形式的宣传推广会让活动有更高的人气。

店庆活动方案范文

实小庆六一活动方案

精选庆六一游园活动方案（范本）

精选店庆活动方案模板九篇

美容店活动策划

关于店庆活动方案范文合集九篇

教师节美容院活动方案策划活动内容篇九

- 1、扩大汽车美容店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立汽车美容店品牌形象及知名度；
- 3、拉动当地市场提升销量、增加新客源；
- 4、提高消费者的忠诚度；

中秋国庆风暴，完美漆面护理体验——打造靓丽城市风景线

4月29日-5月1日

各zt汽车美容合作店

店内促销

(一) 促销前准备工作:

2、选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告内容包括:

(1) 促销时间:

(2) 促销目的:

(3) 参与者所获的实惠;

(4) 促销店址、电话、联系人等。

6、活动物品的准备:

a□产品展示台; (在广告公司做泡沫板展示台)

c□漆面伤测试仪及漆面厚度显示器; (条件允许时)

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券;

e□会员卡等各种优惠卡;

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料;

g□畅销产品备足;

5、各汽车美容店的布置工作:

a□店内主要的宣传点均以本店的特色主打产品为主;

b□汽车美容店门口横幅活动主题, 店内设“最佳亮度漆面”

光荣榜；

c□挂汽球、吊旗、易拉宝以烘托活动气氛；

d□准备音响，放轻松欢快的音乐来渲染会场气氛；

e□在店内的橱窗或显示板上贴海报，突出本次活动的卖点。

6、会前沟通：在促销前一天店长要与汽车美容店的人员进行沟通，做到分工明确，责任到位，口径一致。

（二）活动的工作人员岗位及职责：

1、人员配备及分工：

a□前台接待1-2名：主要负责顾客的接待及为其填写档案资料，维护店内次序；

b□汽车美容导购3名：主要进行顾客漆面问题的咨询、分析、解决和为其制定合理的漆面护理方案、销售本店利润大而且效果好的产品。

得力的导购3名：促销主力，尽所能销售产品。

c□店内汽车美容技师：为顾客提供漆面护理服务和产品介绍；

d□礼仪人员：根据各汽车美容店的实际情况，可安排几个礼仪小姐在门口，吸引路过的车主。

2、促销流程及政策：

1) 每天开始营业时，进店的前三十名顾客，每人可以获得车载香水一瓶；

2、营业中，陆续有顾客进店时□a□漆面检测仪器，免费漆面检测以及简单漆面护理，诊断车主的漆面问题，提供本店的汽车美容修复产品，对症下药，激发购买欲望。

b□送礼品：

一次性消费580元以上（包括580元），赠送漆面护理蜡1瓶（可免费施工）

一次性消费280元以上（包括280元），赠送车载储物箱一个。

c□打折优惠：

一次性消费2000元享受7折优惠；

一次性消费1500元可享受7.5折优惠；

一次性消费1000元享受8折优惠；

一次性消费500元享受8.5折优惠。

d□老顾客带新顾客可享受优惠：

带7个新顾客每人至少消费800元可享受产品7折优惠，老顾客还可获得免费10次漆面护理。

e□1+1行动：1人消费可2人享受。

f□在客人较多，聚集一起的当口，可以搞抽奖掀起一轮销售高潮。中奖者送漆面保护膜试用装。