

# 2023年纹绣营销活动方案 美发店的活动方案(优质6篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 纹绣营销活动方案篇一

元旦欢乐行，现金礼品大放送

利用竞品换购优惠拓展新客源，提升顾客消费金额(客单价)，促进美发店销售业绩，加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度。

20xx年1月1日-20xx年1月3日

### 1、送会员卡

在活动期间，所有进店消费的老顾客可以获取一份美发店价值200元的“感恩金礼卡”，有效期限为三个月，也就是从1月1日到3月1日期间只要在店里消费就可以使用“感恩金礼卡”，享受一定的减免费用，抵扣一定的消费金额。

活动期间，除了顾客进店消费除了可以享受打折和赠送会员卡的优惠之外，还可以有机会参与抽奖。

凡是在店里消费满一定金额的顾客，就可以参加美发店组织的“幸运大转盘”一次转盘机会。即转盘里划分50至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。

1、美容院美发店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，并分解给发型师相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

## 纹绣营销活动方案篇二

我们的顾客就往我们身边，可是他们并不认识我们。那么，可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常各种店头广告了。

店头广告是体现一个店的综合素质的窗口。店周围卫生状况是顾客审视消费环境的一个重要因素：绝对不要用传统的方式(如红色纸)去张贴海报，店内要常备马克笔及白色蜡光纸，每当一个新的活动或通告需要告知顾客，即可在固定的位置张贴；在店门口我们可以让顾客了解到一些他们感兴趣的资讯如收费标准、服务项目与技术内容，以吸引顾客。

店头广告是为来往的人群所设置的。宜采用鲜明的色彩吸引人们。内容文章多为优惠、促销公告及季节性美容知识等。店头广告的目的是为了给客人一个明确的印象，清楚本店经营内容及风格。

### 1.2 散发宣传品

宣传品可以是优惠券、代金券，也可以是纯粹关于美容知识的宣传，旨在让顾客不断了解最新的美容知识以产生兴趣，吸引其注意力。

### 1.3 异类结盟广告

让异类经营者以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一种较为聪明的推广方法，使用这种方法一定要找出一种互惠互

利的模式，否则没有人会为你做宣传。

以下举几种异类结盟活动的方法：

(1) 凡在其店购物(消费)达xxx元者可参加本店有奖活动：

(2) 凡在其店购物(消费)达xxx元者可获本店价值多少元代金券一张；

(3) 本店老客户可到本店领取美容咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)：

(4) 本店老客户可获本公司举办顾客活动入场券一张；

\*可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性：就是给美容院带来实际利益。

1.4内部寻找客源

1.5报刊广告

除非联合起来，否则做报刊广告的必要不是很大。

需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源并不是我们的终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店后的消费引导工作很重要：顾客的消费心理是复杂的，会受很多因素的影响，如是否有适合自己的经营项目、产品品质的感受、产品价格是否适中，服务人员专业素质、服务细节的影响，店内是否安静等。

## 纹绣营销活动方案篇三

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：

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：

## 纹绣营销活动方案篇四

春节欢乐行，现金礼品大放送

b□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；

#### c□促销时间

1月10日-201月26日

#### d□促销形式

换购+抽奖+情感+送大头贴

#### e□促销内容

3. 抽奖：活动期间，凡在美容院美发店消费金额在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至200元不等，由顾客转动转盘，指针指向哪个区域，就可以往她会员卡里充多少钱。）

5. 送发型图或大头贴：很多客人都想看到一些自己没有过的发型，如果能采用《旺点发型设计软件》给他们设计几个发型，或几个大头贴，在他们做完头发时送给他们，或发qq给他们，客户一定会很高兴。

#### f□备注事项

1、美容院美发店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(发型师)相应任务，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、采用《旺点美容美发管理软件》给顾客建立好档案。

这种方式就比单纯的打折促销效果好的多，顾客既可以换购，又可以抽奖，还可以获得贺卡，挂在春节树上，把节日的气氛推向高潮。

## 纹绣营销活动方案篇五

今年经济形势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。

缤纷夏日，清爽惊喜大放送”

月日一月日

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元以上其它美容/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

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

托尼盖皇式洗护88元，活动期间尝新体验价48元

惊喜一解释说明：

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引顾客进店，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顾客进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，顾客进店后，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：

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：

1、惊喜三用加51元的可以购买88元产品的优惠吸引顾客，促进产品外卖销售；

3、如果顾客想购买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。

例如：洁容卸妆洁面乳二合一洁面乳118元，消费满80元再加81元即可购买；

玫瑰纯露原168元，消费满80元再加131元即可购买；

家居阳光乳178元，消费满80元再加141元即可购买；

惊喜四解释说明：

3、已经上了美容项目的分店可以以美发+美容项目套餐或美容套餐的方式进行；

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。

惊喜五解释说明：

2、以“xxx□项目）多少元体验价多少元”的宣传设置，具体项目及价格自行设定。

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

5次发型设计200元，超值发型设计卡100元5次洗剪吹，省100元

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）

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；

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□20xx=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

注：以上广告物料的数量根据本店情况增减，活动费用预算仅供参考。

## 纹绣营销活动方案篇六

### 【方案一】

活动主题：“粽”意香浓，情系万家

活动目的：在端午节来临之际，美发会所可以利用该节日做有奖竞争促销活动，以提升美发会所业绩、传播上下五千年中华民族的伟大历史，塑造良好的美发会所品牌形象为主。

活动时间：2016年6月17日-6月22日

活动内容：

- 1、凡有兴趣的消费者均可参与免费有奖问答环节，若在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况正确答对，均可免费领取美发会所提供的夏日大礼包一份。
- 2、凡进店消费满588元的顾客，均可免费参与百分百中奖环节，最高可免单。
- 3、凡是进店消费满666元的会员客户，均可免费赠送300积分，以作换取精美礼包用。

## 【方案二】

活动主题：与“粽”不同

活动目的：借助端午节人们小长假的机会，在美发会所门口营造出火爆的端午节氛围，以带动顾客消费为主要目的。

活动时间：2016年6月17日-6月22日

活动内容：

- 1、凡是有兴趣的顾客均可参与免费包粽子环节，在规定时间内，不借助外力(上网查询、咨询他人)的情况下，少数服从多数，粽子包的最漂亮者获胜，即可获得xx美发会所免费赠送的美发产品一个和价值200元的优惠券一张。
- 2、凡是进店消费的顾客，都可凭兴趣参与包粽子环节，消费满666元顾客均可以得到专业包粽子人士帮助。成功完成都可免费获得价值200元优惠券一张。

3、凡是进店消费的会员顾客，在凭兴趣下完成包粽子均可免费获得200积分以及价值200元的优惠券一张。

以上活动内容最终解释权归xx美发会所所有，个人包的粽子均可免费带回家。

文档为doc格式