

美发店开业活动营销策划方案(大全5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美发店开业活动营销策划方案篇一

想烫就烫，活动期间每天前8名顾客如：消费原价268元的数码烫，现价136元。

惊喜二：每天的8:00至20:00每小时的整点将送出20元vip卡一卡、以北京时间为准，如“8:00、9:00. 20:00”限时不限量！

惊喜三：消费满168送50，消费满280送100

惊喜四：活动期间凡消费满“51”元，或洗护c□d套餐者，造型品“15元”任选，欧莱雅角元素/精油、及专业针对性洗发水30元”任选，每款造型及洗护品限量100套！以上产品原价均为%51以上，现价均为活动促销价，售完即止！具体参与活动产品请向店员咨询。

惊喜五：夏日套餐精选，美丽更精彩

美发店开业活动营销策划方案篇二

一、活动目的：在开业当天对店面做热烈隆重的庆典式布置，并配合促销活动，达到汇聚人气，提高专卖店知名度和世纪阳光销量的目的。同时，进一步提高世纪阳光的品牌和品牌故事的知名度。

二、活动地点：世纪阳光太阳能专卖店

三、开业时间□20xx年7月1日

四、开业主题：热烈庆祝世纪阳光太阳能登陆蒙城市场

五、方案适用范围：蒙城县

六、活动对象：世纪阳光太阳能的消费群体、过往行人和嘉宾；

嘉宾邀请，是开业仪式活动工作中极其重要的一环，为了使活动充分发挥其轰动效应及舆论的积极作用，在邀请嘉宾上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函（根据实际情况邀请乡镇经销商为嘉宾）。

嘉宾邀请范围：

a□世纪阳光公司领导：

b□政府相关负责人：

c□新闻记者：

d□经销商代表：

e□行业专家：刘孝明

七、宣传造势：各种宣传要先于开业前夕的10天安排到位，增加市民关注热点，形成开业前夕的气候。

1) 必须在当地建立电视宣传：20：00——22：00的黄金时段新闻类节目或连续剧加字幕滚动播出或点歌类节目的软文介绍。

2) 必须在县城和乡镇发放宣传单页：将世纪阳光太阳能撒钱的消息和超低价购物的消息传递到消费人群。

3) 必须在户外进行造势宣传：1) 选择人流量较多及商圈较集中地段，以专卖店位置为中心选定一条主要街道，人流量集中地段进行悬挂横幅。并将墙体喷绘选择合适的商场墙面及交汇地段装贴。

4) 必须车辆或三轮车进行沿街宣传将世纪阳光太阳能的活动时间和内容传递出去。

5) 必须将单页进行报纸夹带投放覆盖城区。

6) 必须在各大超市门前进行电影宣传活动

八、开业气氛营造

1、空中动力伞飞行（世纪阳光太阳能撒钱啦）

2、拱门6个

3、联系学校乐队（把握人数）

4、搭建舞台、联系演出公司。

5、花篮由代理商的朋友和乡镇客户准备

6、门口红地毯（印上开业主题）

7、易拉宝（现场人口一侧，玫瑰红背景为主，注明活动事项）

8、专卖店侧面或对面空位的大型布幔。

9、附近主要街道拉大型横幅。

九、开业形式

- 1、约20分钟乐队奏乐礼仪小姐引导乡镇代表进入现场
- 2、安排当地政府领导及公司领导讲话，开业剪彩。
- 3、现场互动游戏，有奖问答（如世纪阳光形象代言人是谁？广告播出段位的栏目等问题）由经销商提供奖品。

十、现场氛围营造：

- 1、收银台：可根据位置制定大小。
- 2、专卖店吊顶离地面一般2.8——3米的，易于悬挂小红包或红色饰品，或制作精美吊旗，烘托开业气氛，开业前几日也可在店堂内挂上彩带，洋溢喜庆的气氛。
- 3、摆放一些饰品，尽量制造节日的气氛，如中国节，门口处滑稽的玩具等，能引起过往人流的关注，一两个即可。
- 4、导购身披大红绶带，印上庆祝字样，可以更好地现场气氛。
- 5、现场可用夸张一点的文字及色彩，略偏向休闲的一种风格，如庆开业，拿好礼，奖的就是现金等美工字体。

八、活动内容（可供选择的几种类型）

1、吸引消费类

- 1) 凡当场购买世纪阳光太阳能人数达到10人，将可参加免费太阳能抽奖
- 2) 收银台处设一摸奖区，摸奖柜材料为透明有机玻璃，大小约为30x25x15cm□留一圆形开口，内装红包里面写着中奖号码。

3) 凡开业当日凭代金券不购物者也可直接到收银处领取对应的现金，一人限一张代金券。

以上活动在聚集一定人气后，可让行人有跟风的举动，甚至有一人带动多人的几何效应，即便是为中现金的形式而来，也能增加场面的火爆程度以及销售额，一举而多得。

2、营造气氛

1) 由代理商安排活动当天要有10人来购买太阳能达到先期引导作用

2) 开业期间凡购物后可每小时发放小礼品。

3) 利用活动现场的小朋友手持道旗进行沿街宣传。

美发店开业活动营销策划方案篇三

通过半日家长开放日活动，让家长了解幼儿在园的学习生活情况，增进家园互动，达到家园共育。

20xx年12月31日上午(8:00—11:00)

教学活动(教室)、亲子游戏(操场)

1、通过活动让家长了解幼儿在园的一日学习生活情况。

2、加强家园联系，增进家长与老师的沟通，更好地了解幼儿的情况。

3、通过亲子游戏活动，提供一个增进幼儿与家长之间感情的机会。

1、7:30—8:20各班早接、晨间活动、早操

2、8:20—8:45各班盥洗、早餐活动

3、8:45—9:00各班盥洗、餐后活动《快乐字宝宝》

4、9:00—9:30教学活动:

中一: 数学活动《我会钓鱼》执教: 李力

5、9:40—10:00音乐表演活动

中一: 音乐活动《快乐学习》执教: 刘翠玲

6、10:00—11:00中级亲子游戏活动(主持: 李力老师)

游戏一: 别踩湿脚

规则: 每组10对亲子, 共四组, 幼儿在家长的指引下走过每一块垫子, 不踩到外面, 如果没有走到垫子上, 家长有意识的引导遵循游戏规则, 重新再走, 来回走一次, 最快一组为赢。

游戏二: 吹气球

规则: 每组10对亲子, 共四组, 母(父)子合作吹气球, 在规定时间内比一比, 哪一组吹得多。

游戏三: 赶小猪

游戏准备: 4个绑有绳子呼啦圈, 4个皮球

游戏玩法: 把球放在呼啦圈里, 绳子绑着呼啦圈, 家长抱着幼儿, 拉着呼啦圈走。

游戏规则: 家长和孩子不得用手接触球, 赶小猪过程中, 球跑出来, 重新放回去再继续。

游戏四：小动物爬爬接力赛

游戏准备：体操垫4块，平横木4条，木棒四条

游戏过程：游戏分四组进行，每组10对，每幼儿拿着木棒从起点爬过体操垫走过平衡木，爸爸或妈妈在终点等待幼儿，然后背着小孩跑回来，先到者为胜，把木棒交到下一组幼儿手中，接着爬接力，最快轮流完成的一组为胜。

结束游戏：律动《感恩的心》所有幼儿手拉手围成一个大圈，家长站在后面，一起唱，一起跳。

美发店开业活动营销策划方案篇四

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”

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）

美发店开业活动营销策划方案篇五

开业大酬宾，进店有惊喜

xx月xx日——xx月xx日

- 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）

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。

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。