

# 最新理发店活动方案(汇总6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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 理发店活动方案篇一

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)。

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。

## 理发店活动方案篇二

庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

1. 针对五一的烫染顾客和8，9月剪发顾客的回笼，并为与打好元旦，圣诞作基础，稳定业绩。
2. 针对五一顾客回笼，并控制顾客的消费周期
3. 为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。
4. 帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。
5. 使我们掌握和控制客人的消费周期。
6. 让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人重复消费，固稳业绩。

7. 激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。

8. 使员工和客人都拥有一颗感恩的心。活动日期：自定员工  
主推：烫发，代金券，会员卡

1. 烫发，护发一律3.2——4.2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。

2. 内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1) 水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华原价现价

b□烫发+染发原价现价

c□染发+天然醋疗精华原价现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华原价现价

(2) 凡单项满——元，均送一张价值——元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3) 母亲感恩储值卡原价228元现价100元，可任意消费

(4) 凡购买倒膜一套原价元再送元的储值卡一张

3. 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4. (1) 剪发卡优惠办卡大活动

(2) 洗剪吹三次特价元，并赠送价值元的倒膜1次

(3) 凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡元送倒膜元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买烫发，只需花元

(不含洗剪吹，有效期至月日) 顾客的利益。

1. 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2. 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3. 令顾客安心，信心满意的服务。

4. 超值价值，超值服务。

1. 促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2. 对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3. 店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4. 最新流行图片收集是否以全。

5. 顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6. 预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7. 发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8. 发型师的图片手册

9. a.现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，

让烫染护客人如何变为高单客户。

b.商圈拜访话术

c.预约单发放话述

d.顾客电话问候话术

e.烫染技术训练

f.8款——10款剪烫发型培训

a.红条幅

b.贴纸宣传背胶

c.海报

d.顾客电话联络

e.精神动员早会，提前营造时间1个小时  
f每天早晚会检讨前1日营业状况

11. 任务奖励方式

(1) 发型师套餐比赛

(2) 推卡比赛

(3) 总业绩及单项业绩最高

(4) 助理套餐比赛

(5) 助理推卡比赛

## 理发店活动方案篇三

我与春天有个约会，尽现三八浪漫风情。

二月二龙抬头，理发不需要理由，浪漫心情，尽在三八节。

由于春节前烫染顾客倍增，年后势必会做倒膜护理，所以，以卖剪发卡为中心，卖倒膜盈利为目的。

- 1、利用二月二龙抬头，剪发卡锁定前年剪发客人，控制客人消费周期。
- 2、利用三八妇女节，外卖倒膜创造业绩，并为5.1劳动节奠定基础。
- 3、针对全年客人的回访及回笼，并有效的控制客人消费周期。
- 4、利用三八，二月二的活动，让员工检讨过去和展望未来。
- 5、让员工认识到，只有会员卡的保护，才会有指定客人重复消费。让员工感觉到，持续的吸收会员卡，将能培植每日稳固业绩基础。
- 6、激励团队精神，以团体为出发点，争取最佳福利与荣誉。

到3月18日止。

- 1、亲亲会员卡。
- 2、购买倒膜原价元，再送一年剪发。
- 3、烫染护拉全场4.8折。

(1) 春夏流行风：高弹水能精华，日韩创意染发造型。

(2) 英国沙宣修剪。

(3) 对内员工规定目标客数，会员卡张，倒膜套。

(4) 员工创业绩客单价最高，业绩最高。

(1) 高弹水能精华烫+醋疗精华+挑染。

原价现价

(2) 日韩创意染发+染前醋疗精华。

原价现价

(3) 凡购买倒膜一套原价现价。

再送全年剪发次

(4) 凡购买倒膜一套原价。

再送价值元的烫发

(5) 凡满单项元送全年剪发。

(6) 凡购买造型发蜡，者哩，发纤，发泥，任何一瓶者，并一律xx元，送价值的洗剪吹1次。

(7) 凡在活动期间购买全年剪发卡者原价元现价元再送价值xx元的倒膜1次。

1、认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2、令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3、令顾客安心，信心满意的服务。



4、超值价值，超值服务。

1、促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2、对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3、店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4、最新流行图片收集是否以全。

5、顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6、预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7、发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8、发型师的图片手册。

9、现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

a□商圈拜访话术。

b□预约单发放话述。

c□顾客电话问候话术。

d□烫染技术训练。

e□8款——10款剪烫发型培训。

10□a□红条幅。

b□贴纸宣传背胶。

c□海报。

d□顾客电话联络。

e□精神动员早会，提前营造时间1个小时。

f□每天早晚会检讨前1日营业状况。

11、任务奖励方式。

- (1) 发型师套餐比赛。
- (2) 推卡比赛。
- (3) 总业绩及单项业绩最高。
- (4) 助理套餐比赛。
- (5) 助理推卡比赛。

## 理发店活动方案篇四

国庆节大家都放假了，理发店的商机又来了，下面小编整理了理发店国庆活动方案，欢迎阅读！

主题：庆祝国庆，时尚烫染，大礼包。

目的：

1 针对五一的烫染顾客和8，9月剪发顾客的回笼，并为与打好元旦，圣诞作基础，稳定业绩。

- 2 针对五一顾客回笼，并控制顾客的消费周期
- 3 为脱离同行商圈的高争压力，造就更稳定而成长的业绩。
- 4 帮助员工造势，创造客数，产生不断的烫染客户。
- 5 使我们掌握和控制客人的消费周期。
- 6 让员工认识到，唯有会员卡的保护，才有真正的指定客人重复消费，固稳业绩。
- 7 激励员工，使全体员工都能增加凝聚力，建立团队精神，创造个人和团队高业绩。

活动内容：

- 1 烫发，护发一律3。2——4。2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。
- 2 内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1)水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华 原价 现价

b□烫发+染发 原价 现价

c□染发+天然醋疗精华 原价 现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华 原价 现价

(2)凡单项满——元，均送一张价值——元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3) 母亲感恩储值卡原价228元 现价100元，可任意 消费

(4) 凡购买倒膜一套原价 元再送 元的储值卡一张

3 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4(1) 剪发卡优惠办卡大活动

(2) 洗剪吹三次 特价 元，并赠送价值 元的倒膜1 次

(3) 凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡 元 送倒膜 元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买 烫发，只需花 元

(不含洗剪吹，有效期至 月 日) 顾客的利益。

1 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。

2 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。

3 令顾客安心，信心满意的服务。

4 超值价值，超值服务。

活动前置要点：

1 促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。

2 对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。

3 店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。

4 最新流行图片收集是否以全。

5 顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。

6 预约卷发放区和分配是否划分清楚。

7 发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。

8 发型师的图片手册

9 a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

b 商圈拜谈话术 c 预约单发放话述 d 顾客电话问候话术

e 烫染技术训练 f 8款——10款剪烫发型培训

10 a 红条幅 b 贴纸宣传背胶 c海报 d 顾客电话联络

e精神动员早会，提前营造时间1个小时 f 每天早晚会检讨前1日营业状况

11 任务奖励方式

(1) 发型师套餐比赛

(2) 推卡比赛

(3) 总业绩及单项业绩最高

(4) 助理套餐比赛

(5) 助理推卡比赛

## 理发店活动方案篇五

美发店想要五一劳动节促销火爆，吸引顾客，最好的办法就是进行免费体验活动，美发店可以在节日前夕派发宣传单做好宣传。五一是节假日，很多朋友都会趁这个时机好好打扮一下自己，所以，美发店在这个时候做免费体验促销，一定会有很多人前来哦。

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。

美发店五一促销注意事项：

- 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。

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。

# 理发店活动方案篇六

## 新春感恩回馈大行动

## 新年新发型好礼送不停超值行动火热进行中

xx年x月x日——xx年x月x日

提高客流量，增加烫染业绩，提高店面知名度

1. 对于美发店：短时间内为店面带来很多新顾客，也让很多潜在消费者知道自己的店面，通过优惠券实在的. 优惠内容，增加他们来店消费的欲望，从而发掘一大批来店消费的新顾客。更可以通过本次促销活动，改变店铺原有一些项目消费金额少或消费顾客少的情况，强势带动店铺的整体项目消费的提升，并有效留住老顾客。

2. 对于员工：优惠券里包含洗护及美发的优惠项目，大量的

客源可为员工带来提成的增高，使员工过一个丰厚的新年。顾客也为员工带来很多的操作机会，大大提高员工在专业技术，增加员工的凝聚力，也有利于店面发型的宣传推广。

3. 对于顾客：实实在在享受到优惠，满足顾客在节前打扮、改变形象的欲望。

派发优惠券

3. 派发办法：

a)由分店主管带领员工，大量派发，监督员工派发数量和质量。

b)外聘派单人员，由店内派专人监督派单质量

4. 各连锁机构在接到开展优惠酬宾活动通知后，如果能开会讨论活动具体实施细则，成立活动小组，逐项落实、责任到人，活动效果会更好。

5. 活动小组负责人要亲自监督优惠活动《宣传单页》的发放情况，并提前面向下属做好现场推销环节有关培训。

6. 所有目标人群、附近商铺

7. 员工提成：

b)建议按员工产值计算，烫染护券可按优惠券面值计算(如烫发优惠券现价99元，

发型师和技师产值以99元计算)

8. 统计方法：每券上均附有号码，顾客持券来店消费，须把该券与水单钉在一起，活动结束后统计出持券消费的顾客数



量，从而计算出本次活动为分店带来了多少新顾客。9. 派发话术：您好□xx店送50元给您！（如果对方有兴趣，可进一步介绍：我们xx店新年优惠活动，撕下优惠券做头发便宜很多的，我们店在xxx地方，1月31号前才有这种优惠哦，你赶快来吧！）10. 活动布置：

注：场地有条件的分店可在门口放置升空气球、充气拱门、飘星等。11.. 广告布置：

(1). 门头拉新年庆横幅

(2). 门口放新年庆x展架或张贴海报

(3). 门口用新年庆气球布置出浓厚的节日气氛

(4). 门口或显眼位置设立促销台，上面摆放新年庆礼品。旁边放置x展架。

(5). 员工穿着整齐工衣，佩带工牌，发型要求是店面最新发型，咨客或迎宾须佩带新年庆绶带。

(6). 收银台布置参考门口布置，并放一个a4大小的海报。

(7). 烫染剪发区张贴新年原创发型，天花悬吊周年庆促销吊旗

(8). 洗护区张贴新年庆海报

## 12. 促销效果分析

假设店面印刷1万份宣传单，每张宣传单含20张优惠券，则优惠券共发出20万张，按20/80法则计算，预计10%的优惠券吸引顾客使用一次，则为店铺直接带来2万次顾客消费次数，其中每个顾客持续使用优惠券假设为10次，则本次促销活动直

接派单带来的新客以及新客转介绍的客人总计达到20xx个。

(1) 活动期内预计新增顾客□20xx个 (2) 活动直接销售业绩：40万元

假设顾客的单次消费按20元计算，则： $2\text{万次} \times 20\text{元/次} = 40\text{万元}$

(3) 活动新增的20xx个顾客一年内为店铺增加的销售业绩：184万

b□假设10%顾客一年在店铺消费20xx元，则□ $10\% \times 20\text{xx人} \times 20\text{xx元/人} = 40\text{万}$  c□假设80%顾客一年在店铺消费400元，则：

$80\% \times 20\text{xx人} \times 400\text{元/人} = 64\text{万}$

由于活动优惠政策的刺激，按20/80法则计算，则老顾客在本次活动中产生的销售业绩为：

还有更多更多的好处.....

### 13. 促销预算

(6) 广告吊旗：20米×20元/米=400元

### 14. 优惠券说明：

(1) 正面所赠的300元现金券，为烫染现金券，50元/张，共送6张。(300元的优惠券可以联盟周边商家联合促销，购买店面的现金券。如影楼拍摄婚纱照满3800元，送300元尚艺的现金券)

(2) 正面右下角的50元现金券，有效日期为3月31日，目的为

年后顾客还能使用该券，锁住顾客烫染项目。

(3)背面的撕券，有效期的设置有2种选择：

a□全部有效期为1月31日：顾客必须在节前来消费，短时间迅速提升客流量，但节后业绩不能保障。

b□上2行有效期为1月31日，下2行有效期为3月31日：让顾客能在节后也能享受优惠，套住一部分节后客源。

(4)背面的撕券，价格可以修改：如果该店的洗头客较少，洗头凭券只需5元甚至

可以调整为1元洗头(但时间应缩短)，短时间内为店铺带来海量的顾客；如果剪发客少，剪发凭券只需15元；如果护理客较少，护理凭券只需38元；如果烫染客较少，烫或染凭券只需68元，甚至更低的价格，为该项目带来更多的顾客体验。