

最新美发店五一活动方案 美发店五一活动标语(大全5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

美发店五一活动方案篇一

- 一、瑞丽，健康秀发的工程师。
- 二、美丽时尚，从瑞丽开始！
- 三、美丽时尚健康就在你的发间，我的指尖。
- 四、完美的技术瑞丽vip美丽属于你。
- 五、美丽无处不在色彩，随你出众造型，任你想象敢想，敢做，才是真我本色！
- 六、瑞丽瑞丽，比女人更懂得美丽。
- 七、锐利的你，成就靓丽的你信任创造价值，专业展现魅力。
- 八、我的发型，谁做主用我们的双手还你一个健康的美发人生。
- 九、新时代瑞丽开始，旧发型一手推开。
- 十、瑞丽时尚美发，又健康技术好。

十一、爱发，爱上你的笑容。

十二、美丽源自于经典，瑞丽美发会所，让经典无处不在。

十三、时尚发艺在瑞丽，瑞丽让你更美丽。

十四、瑞丽时尚美发，魅力女人私房卡！

十五、专业裁剪经典，实力造就未来。

十六、美丽、健康的秀发源自精湛的技术！

十七、美丽与魅力，你我的追求。

十八、都喜欢健康美丽的发型。

十九、型与艺的完美演绎，只为百般呵护您的美发。

二十、彰显魅力，从头开始。

二十一、美丽与健康同在，源于瑞丽源于技术。

二十二、你的美丽，源自瑞丽，瑞丽时尚美发会发，开启你的新生活！

二十三、剪出美丽，健康由内至外。

二十四、你的美丽首脑的魅力四射，健康的顶上功夫。

二十五、用我的执着，还原您健康的美丽瑞丽时尚，让美丽伴随着您！

二十六、让您焕（换）发新的魅力，就在瑞丽！

二十七、我的技艺、心的服务、您的美丽！

二十八、健康亮丽源自瑞丽。

二十九、不是每个vip卡都有瑞丽的特色！

三十、发裁来瑞丽，生活甜蜜蜜。

三十一、瑞丽技术，剪出完美形象。

三十二、送礼送美丽，瑞丽美发从头开始。

三十三、您的瑞丽，从“头”开始。

三十四、时尚的瑞丽，时尚的你。

三十五、用瑞丽的技术，打造你的秀发艺术！

三十六、我爱瑞丽，因为我爱美丽。

三十七、顶上剪艺，来自瑞丽！

三十八、健康的秀发，美丽的抵达，尽在瑞丽美发！

三十九、时尚瑞丽，唯剩美丽。

四十、瑞丽，从这里开始。

四十一、头发也能做健美吗？瑞丽告诉你！

四十二、做世间顶上功夫，操天下头等大事。

四十三、发现瑞丽，无处不美。

四十四、想要美丽，就找瑞丽，瑞丽带你走上幸福之路。

美发店五一活动方案篇二

- 一、等待时间短，两边不短。
- 二、柒柒魔发，自由随型。
- 三、千丝万缕，透出迷人的美。
- 四、父母关心生活的一一点一滴，柒柒关注美发的一丝一毫。
- 五、一网情深，柒柒魔发。
- 六、柒柒魔发，“顶”呱呱。
- 七、靓丽美发，从此好心情。
- 八、柒柒魔发，魔发上头，下雨不愁。
- 九、柒柒魔发，魅力人生。
- 十、柒柒魔发，精彩生活，从头开始。
- 十一、柒柒魔发：美发更着魔。
- 十二、柒柒魔发，“头”你所好。
- 十三、柒柒魔发，一次嬗变。
- 十四、青春脚步，别让美发染住。
- 十五、柒柒魔发，百变时尚。
- 十六、点酷柒，“妆”酷。
- 十七、美丽风景线，从“头”欣赏。

十八、柒柒魔发，变出色彩人生。

十九、发于心，美成真。

二十、在这个拼看人只看脸的时代，柒柒魔发愿意做你颜值的守护神。

二十一、发在心，美成真。

二十二、觉得不痛快就改头换面，重来一次又怎样。

二十三、柒柒魔发变变变，魅力无限秀秀秀。

二十四、柒柒魔发，你的专属美丽。

二十五、柒柒魔发，看上你的样子，跟我走。

二十六、好心情，发发发。

二十七、酷青春，魔发美。

二十八、酷发飞扬柒尚心。

二十九、柒柒魔发柒柒魔发，做自己的百变达人。

三十、习惯了压抑，却忘了自己。

三十一、想要变得更美，柒柒魔发来帮你。

三十二、自信一触即发，魅力一动天下。

三十三、不做“冤大头”，美丽有一手。

三十四、柒柒魔发，天天美丽。

- 三十五、柒柒魔发，生活中的魔发师
- 三十六、艺术青春的秀发。
- 三十七、魔发师，就是“耍”酷的。
- 三十八、柒柒魔发，让与秀发来次美约。
- 三十九、柒柒魔发，秀出你的发。
- 四十、柒柒魔发，发现青春可以更不同。
- 四十一、酷柒魔发，懂得你的发型。
- 四十二、柒柒魔发任演绎。
- 四十三、柒柒魔发，简单不简单。
- 四十四、不“理”不“彩”，美从何来。
- 四十五、相约柒柒，魔发你我。
- 四十六、柒柒魔发，让视界比生活高一点。
- 四十七、魔发没有代沟，柒柒时尚领头。
- 四十八、每一天，更领先美范儿，就从头开始……
- 四十九、发乎于心，美梦成真。
- 五十、柒柒魔发，“发”扬你的颜值。
- 五十一、不做冤大头，我们有办法。
- 五十二、酷炫到爆，美得冒泡。

美发店五一活动方案篇三

“ 缤纷五一，五大惊喜大放送”

4 月 26 日 - 5 月 8 日

3、让消费者产生好感，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 名消费者消费原价 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

惊喜一解释说明：

1、惊喜一主要以折扣优惠吸引消费者入店，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

打折项目只是吸引消费者进店的吸引点，尽量不拿本店主推项目来打折，消费者入店后，只需告知消费者有此项活动，可以向消费者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 均指消费者结帐时的金额，送券时如消费者不能接受 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。消费者进店消费时接员工及时提醒消费者消费满 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，感激消费者消费或充值满相应的额度，引导消费者消费高利润的项目套餐。

惊喜三解释说明：

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引消费者，提升营业额

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。

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

解析说明：

- 1、本惊喜以多次洗剪吹卡优惠为吸引点，吸引消费者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(发外部消费者用)：“ 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： 发外部消费者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，如果消费者有兴趣了解的话跟消费者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：店铺消费者资源有限，尚需吸引更多消费者的分店可选择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；

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评；

2、现金券印刷费用：= 150 元

3□dm 宣传单页夹报派发费用□ xx = 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

美发店五一活动方案篇四

本店为迎接五一的到来，特此做了如下活动方案：

”千人千面，最美不过适合你造型百变”

1. 活动期间充值会员卡，充两百送五十，本人可免费洗吹剪一次。

2. 烫染单项满300元可以享受7折。

3. 单笔消费达300可免费带一人洗吹剪。

3. 活动期间在店烫染达500元，送免费头皮护理两次。

4. 充值三百元赠送价值100元生化烫一次。

5. 充值800元赠送高效滋润护发膜一盒，可免费到店护理。

宣传海报是永远都不会过时的宣传方式，也是最方便快捷的宣传方式，节日之前店里就应该营造好一种气氛，可以在店里挂上一些醒目风格一致的小招贴画，这样的好处是能够风格明显统一，能够给顾客带来很好的`体验感。此外，在美发店的醒目的位置也要贴上那种大的宣传海报，能让来来往往的行人看到的那种，所以这种海报上面的信息一定要简单明了，让人一目了然的那种。足够的吸引人。

美发店五一活动方案篇五

今年为取消五一长假后的首个五一节，三天的五一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。

“ 缤纷五一，五大惊喜大放送”

4 月 26 日 - 5 月 8 日

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)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

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 :

- 2、51 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：

5 月18 日 - 7 月 18 日 ；

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：

惊喜四解释说明：

1、惊喜四套餐精选，以加强套餐的销售，提高客单价或特惠套餐吸引顾客，提升营业额

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。

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

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）

2)、横幅：

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；

总结分析，指出不足之处这，对完成好的适当的表扬，差的批评；

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：

xx = 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