**最新美容医院开业活动方案**

**前期准备**

一、活动日期、期限的确定。

二、开业活动形式、目的：美容院门前进行水鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：分三轮100%中奖.

1、第一轮抽奖：现场888元项目卡，参加抽奖奖品如下：

10%的人抽到实物产品（香水、口红、其他）

②其它90%的人奖品如下：皮肤护理项目，微整形项目。

2，第二轮抽奖抽奖所有获得抽奖券的顾客参加第二轮抽奖

3，第三轮抽奖抽奖券的顾客参加第三轮抽奖

五、告知形式：派单、电话通知老客户

1、提前5~7天派单，直至活动当日现场。

2、提前3天电话通知老客户。

六、水鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

1、提前联系水鼓队。

2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员舞蹈、热舞等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。

3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。

4、主持人确定

七、门前场地确定(一周前)

八、宣传品准备

1、门前布置彩色气球拱门

2、美容院条幅：开业大酬宾888元卡片

3、宣传单准备：1000份

4、奖券准备

5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、资料登记

7、产品海报、产品手册等。

8、冷餐准备

八、器材准备：音响、话筒、背景音乐、仪器用电源插座。

九、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。（见表一）

十一、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传 等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和动员。

开业日当天实施细则

一、人员组织

1、活动设总负责人，由经理担任。负责整个活动的指挥、实施、协调及问题的处理。掌握活动的最终解释权。2、活动主持人，负责活动的主持，气氛的调动，表演的讲解等。

3、专人发放活动宣传单。

4、顾客消费完毕，专人负责抽奖，领奖。

二、人员安排

1、8：00~9：30，布置气球拱门，检查布置、产品咨询台、产品展台、皮肤测试台(电源及插座)、奖品台、摆放落地产品POP、等有关未完成的细节。

2、9：30~10：00，总指挥组织个部门负责人开会，主持人，舞蹈演员、乐队歌手等负责人之间进行协调。

3、9：30~10：30，锣鼓点睛醒狮适时进行。

4、9：30~10：30，音响调试，播放背景音乐。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 负责人 | 内容 |  |
|  | 活动协调、统筹 |  |
|  | 负责宣传物料的画面设计 |  |
|  | 负责宣传物料的文字 |  |
|  | 负责引领嘉宾 |  |
|  | 装饰物料 |  |
|  | 冷餐区 |  |
|  | 联系表演团队、服装租聘 |  |
|  | 会场布置 |  |
|  | 现场咨询 培训 |  |
|  | 音响设备 |  |
|  | 随手礼采购 |  |
|  | 签到 登记 |  |
|  | 海报 产品手册 |  |

三、活动开始

1、10：30，开业表演开始。(流程见附表)

2、活动期间，主持人现场讲解，有奖提问(美容院地点、项目、特色、活动有几天等等)，适时介绍当天活动等。3、活动期间，咨询同时进行，现场继续派单。

4、活动期间，根据实际情况，及时对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。该方案最参考方案，具体可根据实际情况灵活调整。

附：活动流程

一、10：30，锣鼓醒狮 领导给狮子点睛

二、10：40，主持人开场

三、10：45，领导剪彩，揭牌

四、10：50，领导广场讲话

五、11：00，歌手表演，主持人开场

六、11：15，舞蹈，观众互动，发奖品

七、11：25，抽奖

八、11：35，抽奖

九、11：45，舞蹈表演。十、12：00观众参与游戏。

十一、12：20歌手表演。

十二、12：30，活动结束，锣鼓醒狮表演

注意事项：

一、主持人要全面把握会场气氛，利用各节目间歇时间进行调动，比如现场提问，发放奖品。提问内容可为美容院地点、特色项目、活动优惠办法等。

二、根据现场情况，对节目进行调整。