

最新美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案 朋友圈(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案朋友圈篇一

定制活动之前，首先要明确，你家美甲店为啥要做活动呢？为了拓客？为了维持老客户？还是只是单纯的为了提升节日盈利？明确了目的，接下来才可以开始定制新颖的美甲店活动。

节日专属定制，给顾客一个消费的理由。

以最先到来的是浪漫的春节为例，美甲店当然要烘托出节日的气氛，推出一年仅有的春节订制款美甲款式。这并不是单纯庆祝节日，真正的目的是给顾客一个到店消费的理由。错过了今年春节，就要等到明年的这一年一次的订制。

自选创意搭配，给顾客更多款式的选择

当把萌萌哒的和春节相关的元素设计出来的春甲肯定会虏获一大波少女的心。在价格的设计上，更是可以以统一优惠价选择任何款式来进行自由搭配，来满足顾客充满创意的心。

充值+模式

在活动时间内，顾客不同的充值等级给到顾客不同的优惠。根据店里的情况，可以加送美甲，送美睫，送脱毛等等；或是送到不同的现金，如充800元送200元；甚至年终充值续卡费可以参与抽奖活动，奖品可以用噱头比较大的项目如送ipad、泰

国游来吸引老顾客。最重要的目的让顾客感受到现在充值优惠多多，错过了这个优惠就错过了几个亿的感觉，营造出限量优惠的紧迫感。

推广新项目

在冬季，很多美甲店都会推出应季的手足护理和春节新年款。而推广新项目肯定是推给已经信任你的老顾客的。所以在活动期间，以单次优惠的体验价让老顾客体验的新项目，再推出次卡锁定老顾客，让老顾客购买此卡(相当于又在店里续费)。不仅办卡优惠，更送出价值较高的甲油胶次卡来吸引她们，我相信在选对产品和活动主题的情况下都能够妥妥地推出新项目。

美甲店开了一段时间似乎遇到了一定的瓶颈，来店消费的都是老客户或者会员客户。想拉新客却迟迟没有一个好的契机来开展，但节日特别是大型的春节节日或者元旦节就是一个很好的契机。那又有哪些活动可以获取新的客户呢?我们在这里有着两个小小的拉新顾客活动方案给到大家。

不一样的两人同行半价优惠

用烂了的两人同行，一人五折的这招，可以加以创新，突出的不仅仅活动优惠的价格，更可以突出“情感”的主题，不仅仅是两个人一起享受到了优惠，更是证明无论什么时候，总有人陪在一起的幸福感。

比如可以在美甲结束后，为同行的客人拍摄照片，留下顾客的地址，在节日活动结束后一两个月洗出照片寄给双方，里面留着“下次两人同行，还是一人五折”的纸条。有些好看的照片征得顾客同意后更可以作为客照贴在店里的照片墙上。

异业联盟

需要注意的地方，要合理预估自己店平均的接待人数，美发店推过来的客人和自己推给美甲店的客人到店消费都要提前做好预约。

小小代金券，礼轻情意重

美甲店在春节期间，可以设计出面值为30、50、100的代金券。而且要明确赠送的是老顾客带来的新顾客或是一年到头只美甲一两次的消费群体。

在代金券上，说明使用时间是你家美甲店相应的淡季时间段，这样不仅仅能够拓客，更可以将旺季来店里消费的客流引流在美甲店年后相对的淡季，指不定一年做一两次的客人在不经意间看到代金券就来消费了。古人云未雨绸缪都是有他的道理的。在旺季的时候就要有意识地考虑淡季的会面临的问题从而作出相应的对策。

代金券的正面可以是面值，背面印上店铺的logo和美甲店的联系方式。要记住，顾客资源永远是你免费的广告资源。想增加趣味性的话更是可以利用转盘的方式赢得不同面值来吸引顾客参与感。

美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案朋友圈篇二

礼品如家用小展架(上放两三件化妆品). 小的美甲仪器、彩装、旅行套装. 甲锉、女式背包、丝巾、精美的小工艺品. 卡通玩具等，年底可送红包、金项链等。在做护肤过程中，了解不同客人的需求送合适的礼物。如丝巾，让客人选图案。颜色，雨季送雨伞等。

在消费者中挑选一两名中年妇女，展示护肤后的极佳效果. 选形象较好者象手模特一样做美甲店的形象代言人，或请社会名流明星、名人做代言，配合录音影带和照片来宣传。

在活动结束或特定时段中进行趣味抽奖促销. 并邀请顾客交流心得体会。

以赠送门票，美甲书籍等比较高雅、有品位的方式与客人沟通，是一种很好的活动促销形式。

用目前流行的福彩，足彩、体彩等抽奖形式，让客人选号，美甲店投注，根据客人的消费情况，给客人买类似于吉祥卡的保险来达到促销的目的。

美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案朋友圈篇三

xxx美甲专门店新老顾客

20xx年年12月24日--20xx年1月3日

礼爆圣元旦欢乐无限多

手(足)部护理项目，买1送1

一次性消费满100元，8折优惠;再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠;再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在xx年12月24日--xx年1月3日期间到全国xxx美甲专门店消费的顾客均可参与xxx美甲专门店的促销活动。

注：活动期间，会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

广告宣传：

1、通过店面装饰，营造喜庆的圣诞、新年节日气氛，利用圣

诞树、圣诞帽等外在装饰物吸引消费者来店消费。

2、制作圣元旦节日促销宣传海报□x展架在店面宣传。(12月22日前贴出去，提前宣传)

3、制作促销宣传单张，12月23日前开始在店面周围进行派单宣传。(公司提供统一的促销宣传单张和海报等，需以成本价购买)

美甲店元旦促销活动注意事项

1、质量促销

美甲促销活动要注意三保和五保，如保质、保量、保中奖、保功效等和服务有关的内容。你可以把三保和五保的内容做成一个招牌，放在店内及店外，打响质量服务的招牌。另外，可以设置投诉环节，顾客对服务不满意可以投诉并获得一定的补偿，通过真正推行促销来增强顾客的消费信心。

2、名人促销

美甲店可以利用名人和明星效应，将名人和明星到店里消费的照片保留后做宣传。这种方法通常很有效果，可快速提高美甲店的知名度和销量。

3、活动联谊促销

美甲店活动促销，可以充分利用人们爱热闹需要感情宣泄的心理来举办活动进行促销。活动期间可以谈论顾客喜欢的、有兴趣了解的生活课题，加入幽默笑话、故事来活跃气氛，增进交流，结交新朋友。活动结束后，可以将参与活动的人员的资料整理入库，并赠送每人一份名录，并附上合影照片。

美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案朋友圈篇四

左手工作，右手生活，幸福style为自己代言；

她们一直努力着，让自己精彩更多、让家人朋友幸福更多；

执行目的及意义：

本次活动做此次体贴温馨的购房活动以此来增大业主对本项目的好感度，从而为接下来主推户型及强销；以现场火热的人气以促成意向客户心理对本项目的认可，从而达到成交的目的，同时也能充分挖掘出老客户对本项目的认可度，带来新客户。

执行内容准备事项： 执行基本点

时间：2014年7月13日

执行地点：夏宫豪庭售楼处

执行人员： 绍兴楼市网活动部门

活动团队的架构：销售部全体人员

活动前期准备： 约访业主、意向客户，确定活动期间到临现场； 现场布置。

工作重点

销售部工作人员负责约访意向客户、老客户。

执行结束后需要进行的工作 整理活动工作中的问题并统计。

一、活动内容：

二、参与对象：新老业主

美甲护理

女人爱自己 就让自己时刻保持最美 春季美丽盛宴，让你美丽一春 幸福一生 手，是女人的第二张面容，指甲作为手部最精彩的部分，若将其装点得整齐美观，会让人产生信赖及好感。

纤纤十指，美丽虽及不上脸庞，却是评价人的另一种隐性标准，于是美甲成为了时下众多女性追寻的潮流之一。而在这些形形色色的美甲中，人们不难发现各色女人品味与生活态度。

美甲店促销方法

开卡促销:很多美甲店会办理各种各样的卡,比如修手卡,护理卡等等.制度大都是多送几次的策略.例如:修甲每次是20块,那么你办一张100元的卡,卡通常是向高级的(也可以是消费比较多的)的顾客提供的.有的新店在开店初期会通过免费办vip卡来吸引顾客.通常持有vip卡的顾客都可以享受到8折的优惠等.赠送促销:现在的消费者是越来越注重卫生观念.美甲店也是越来越注重会员的开发和维持.那么就可以通过会员专用工具的制度来开发和维持会员.什么是会员专用工具制度呢?就是每个会员拥有一套属于自己的专用工具.该工具放店里写上名字,顾客来了就可以使用写有她名字的工具了..该方法可以解决一部分顾客的卫生心理,又能向顾客销售产品,所以目前很多美甲店都是采用这样的方法的.但会员专用制度的弊端是比较占用场地,特别是小一点的店,如果会员一多,工具都没地方放了.如有机会可以到珠海口岸那里看看,美甲店里的顾客的工具柜就占用了店里的1/3场地.一次性工具制:由于会员专用制度本身的弊端,所以在这样的情况下又产生了一种促销模式,那就是工具一次性使用.只要是办了会员卡,那么来店里做完服务,美甲师会将你使用过的工具送给顾客,以表

示此工具为专人使用. 有的顾客会带回去, 以备平时自己使用. 包月服务: 在制订包月卡时其它的限制条件要明确的跟客人先说明, 以免引起不必要的麻烦. 比如本人使用. 跟其它的优惠活动不能同时使用等等. 但针对不同的服务项目进行包月服务也是可行的. 例如修手卡, 正常的顾客是一个月做四次服务, 以每次二十块算, 一个月就要80块, 那么可以弄一个一百块包一个月不限次数的. 很多人会说, 要是客人天天都来那不忙死了. 其实正常的话, 一个客人一个月能来6次已经是算多的了, 因为人家也是要安排时间的. 天天来的客人也有, 不过很少, 再说要是天天来那么死皮还没长多少, 这样的话工作量是很小的. 还有, 要是有一个客人天天都往你店里跑你还不能让她消费其它的东西那可就有说不过去了. 会员带会员: 什么是会员带会员呢? 就是会员介绍新会员过来, 那么该会员就可以获得多少积分, 积分到多少就可要换些小礼物之类的. 积分法: 顾客消费多少金额可要积多少分, 然后可以换点小礼品, 这是普遍使用的方法. 美甲店在一年当中各个时段都会做促销, 本文就详细介绍了全年的促销方案, 为美甲店提供一些办法。

一、前言:

随着市场经济的发展, 目前美甲行业日趋成熟, 品牌、公司(美甲店)、服务等竞争目前日趋白热化, 为提升美甲店店内的知名度及在当地的影响力, 由此制订了一系列的让利大优惠及促销活动方案, 仅供参考。

二、活动方案 (一)

一、二月份:

因为

一、二月份是中国传统节日最多的时候, 大多数顾客都会有长达七天的长假, 所以, 也是我们美甲店搞促销的最佳时机。

参考方案一：一般的中国传统的春节都是在这两个月，所以我们可在春节期间给予凡到美甲店消费的顾客8%的返点作为春节红包，即顾客消费100元马上送出8元钱的红包。这样，不仅迎合了春节的气氛，也让顾客感觉到了实惠。

三月份是学雷锋活动月，我们只要把握时机，可在一个月为附近住宅多做好事，迅速树立美甲店的良好形象，并吸引人们的注意力。

参考方案一：可在三月份的其中一天以学雷锋为名，组织美甲店的全体人员为附近的住宅区免费打扫街道一次，这样美甲店的美誉度和知名度必然快速树立。

参考方案一：由于四月份没有任何特别适合促销的节日，我们可举办“做美甲，献爱心，人美手美心更美”促销活动，顾客本月内凡到美甲店办月卡打九折、季卡打八五折、半年卡打七五折及年卡打七折等优惠；除此之外，包卡所送出的免费护理疗程超过*次；而且当消费累积1000元(包括单次或开卡)，该美甲店将立即赠送顾客至尊金卡一张，凭此卡在美甲店内消费，在限期内都能享有六五折优惠；另外，把累积消费金额的10%将捐赠希望工程、儿童基金或残疾人基金会等政府捐输机构。不但充分阐释了“做美甲，献爱心，人美手美心更美”的丰富内涵，而且更能通过人群或宣传的效应得到知名度提升的效果。

10、20、30万元。(四)五月份：

参考方案二：六月份的第二个星期(天)是父亲节，我们就尝试开发男性市场，人们通常认为做美甲是女性的事情，而男性可获得免费美甲一次(只针对开季卡以上顾客)，当天开卡者除男士可享受免费美甲之外，更可获得男士神秘礼物一份，目的让男士亲自感受美甲，也是对他们的一分关爱。

(六)

新华贸购物中心企划部

地点：新华贸购物中心三层化妆品、美甲区

主题：靓“妆”美甲 “扮”您清凉夏日

形式：拟以买赠为主，各商户可以同时推出专属优惠

实施方案：活动过程中，区域商管应严格监督销售小票的开具，顾客在商铺消费后，凭购物小票领取相应礼品时，商管人员应审核期消费额度的真实性，确认无误后发放相应礼品，并在销售小票上注明奖品已兑换，防止多次领取。

具体实施：

活动前期通过兰若传媒、购物中心led电子屏、河北联合资讯、派发dm单等媒体途径在全市范围内宣传推广本次活动，以强大的声势来吸引消费者的目光，用比较有力的优惠政策来刺激消费者的购买欲望，从而聚拢该区域内的客流、提升人气，同时各商户也要积极配合，以诚实守信的态度留住消费者，给消费者在心里打造良好的印象，尽可能多的积累客户资源，为日后的销售和发展打下良好的人气基础。

商场内部布置强大的活动氛围，主入口大厅内悬挂大幅面主题活

动画面，主、副入口处各布置三块立牌、一套易拉宝张贴活动内容，主、副入口滚梯各登梯口都同样放置贴有活动内容的易拉宝，同时在现有刀旗基础上间隔放置活动刀旗，商场广播不同时段不间断播送活动相关信息，使整个购物中心在视觉、听觉上都有强烈的震撼冲击力，尽可能的为活动区域吸引和聚集客流，最大限度的营造活动气氛，刺激消费者的好奇心和购买欲，进而拉动各商户的销售额度和经营信心。

注意事项：

1、严格销售小票的开具制度、杜绝增开、虚开等现象。

2、各商户不准私自张贴不符合商场规定的促销信息、海报等。

促销信息须提前上报商管统筹审核，张贴画报必须整洁、美观，杜绝手写海报。

3、商户须保持良好的经营心态，不准拉客、抢客，不准强买强卖，不准诋毁其他商户的商品。

4、商户须保持商场的环境卫生等，不准大声喧哗，杜绝喊价现象。

美甲店睫毛活动方案 美甲活动方案朋友圈篇五

(一)主题□201x七夕情人，真爱无限活动

(二)主题：爱我，就勇敢说出来活动

(三)主题：情意无价，爱我有奖

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人间相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美甲店以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

3、活动三针对目标对象：活动(二)参与者及所有参加评选的女性；

三、活动内容活动

- 1、 任选基础护理项目十二次；
- 2、 任选身体护理项目四次；
- 5、 获赠名牌男士皮带一条(或名牌衬衫、钱包等)；
- 6、 获赠男士专用洁面乳一支；
- 7、 赠男士肾部保养护理一次；
- 9、 当天落订可获九折优惠；注：或结婚时间在三年以上(含三年，以结婚证书为准)可再获九折优惠(折上折)

活动(二)：“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美甲店会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美甲店领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴美甲店门口的心形板上，让大家一起来见证自己对爱人的心意，让自己的爱情永恒不变！

四、活动宣传

- 1、 宣传重点时间：活动前五天

五、活动备注事项：

- 3、 制定活动销售目标，并分解给各美甲师相应任务指标，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。
- 6、 此方案仅供参考，具体促销内容和执行细节应依据商圈和美甲店实际情况进行调整和补充。