

2023年美甲美睫活动方案(实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

美甲美睫活动方案篇一

即向社会和市场各界宣布本店的存在，并取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象。以便以后更好的发展。

宾至如归，热情服务

20xx年7月1日

开业庆典重在人气的聚集，所以前期宣传一定要到位，尽可能的扩大知名度。

- 1、在开业前十五天，以报纸广告发起第一轮广告宣传。应突出内容：“指之间”养生会馆开业时间、地点、服务特色、酬宾优惠预告等。
- 2、在开业十天前主要宣传本企业美容院独特的经营理念、专业服务保证、客户将得到增值的回报。
- 3、开业前一周安排专人在繁华地段派发美甲体验卡、代金券、宣传单、试用装。在高档住宅小区张贴宣传画和开业优惠措施。
- 4、在开业前三天重点宣传本企业美甲院开业庆典及专业的服务和文化理念、生活氛围、入会优惠等。

5、在以上广告的基础上，同步启动市场营销工作。

6、优惠酬宾和服务特色重点推介、重点客户的拜访邀请、近期活动预告等工作。

7、通过近两周的广告宣传和有效客户的联系，确定重点客户开业时的`到场和潜在客户的开发。

内容：接待宾客、介绍到场来宾与致词、剪彩

1、各种所需物品与商品的检查。

2、水电、空调等设备的检查。

3、各岗位人员是否到位、到齐。

a□室外：在门前铺红地毯，在大门的左右两边放置2个音响和庆典鲜花。店门头悬挂开业横幅、进门一侧设来宾接待，准备签名册。准备彩剪刀、托盘若干；彩绸一条；礼宾花若干枝（剪彩嘉宾佩带）；放飞气球若干（粉、白色）。

b□活动人物：总部领导、各分店负责人、专业美容讲师和“指之间”养生会馆主要客户、亲友参加剪彩仪式。主持人1名，礼仪小姐8名，主流报纸记者2名。

c□室内：

1、报架两个，摆放具有说服力的广告资料。收集发布过广告的所有报刊杂志和电视广告样片给顾客阅览、观看，增加产品的可信度。

2、讲桌一个，麦克风一个，投影仪一个，坐椅若干，用于美甲专业讲座。

3、展柜1—3个，用于产品摆放，另配专业人员向顾客进行产品介绍和咨询。

4、饮水机一台。

5、冷餐台。

1、设计系列报纸广告，报纸上打广告，以四分之一版套红为主（可用异形广告），配合套红达到醒目效果。

2、为了活跃现场气氛，在资金允许条件还可邀请现场军乐队或舞狮表演，请总部领导、更显隆重喜庆。

3、广告公司专业人员拍摄现场公司形象照片，制作纪念手册、宣传单等等。

1、凡在其店购物（消费）达xxx元者，可参加本店有奖活动。

2、问答或抽奖活动。

3、凡在本店购物（消费）达xxx元者，可获本店价值xxx元代金券一张。

4、本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本（高消费场所可用此种方法。

5、本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。

美甲美睫活动方案篇二

低门槛进入法、透支法、对比法、撕单法□pos划点法、现金刺激法、体验法、特价法、超值法、抽奖法、置换法、捆绑法、打包法、转卡法、双倍法、转介绍法、连环累计法。

对比法

其政策大致如下：

- 1、美甲店年卡1800元，同时下半年赠送价值600礼品套盒；
- 2、美甲店年卡20xx元1的方案，当场送价值600礼品套盒；第二年只要1元钱就能美容，（前三个月只做服务不卖产品。）

说明：就顾客而言，更喜欢比较和占便宜，其实政策设计就是让顾客选择第二种方法，不过用第一项来做比较而已。

撕单法：

其政策大致如下：

方案一：一天一块钱美甲，顾客只要缴纳365元，就可以享受全年的美容护理，主要是利用低价位把顾客吸引进来，再通过全年销售来赚取其它利润。

方案二：年卡2400元，做满38次以上，年底返1000元。

方案三：手足5元一次（仅限一次）然后推广全年手足卡，1880元99次（要预约），不到19元/次，一是拓客，二是这块可以不赢利。

透支法：

其政策大致如下：

储值卡：现有许多美甲用储值卡来做销售，在没有新品牌新项目新顾客的情况下，其促销政策为：凡是消费者缴纳8000元给美甲，其护理，项目五折，产品六折。可能还有八千，六千等。

美甲美睫活动方案篇三

一般来说，美容院年终答谢会有以下目的：

- 1、感恩顾客xx年底是各行业繁忙之季，以各种回馈老客户的形式加强顾客忠诚度。在愉快的气氛中培养顾客与美容院的感情，促使顾客和员工成为朋友。
- 2、全客覆盖xx一次会议锁定90%老顾客，让顾客不在流失。
- 3、业绩倍增xx带动销售，提高美容院业绩，短时间成就大业绩。
- 4、消费升级xx天b客升a客，c客升b客，通过终端会的交流，引导、教育顾客消费及健康美容的观念。
- 5、推陈出新xx新品、新项目的推广，给顾客新鲜感。
- 6、大量纳新xx%的老顾客为我们介绍新客户，以各种促销活动留住老顾客，开发新客源。
- 7、绝对成交xx老客户80%以上成交，新客户50%以上成交
- 8、圈定员工xx天员工创收3倍以上，利于团队稳定，通过督导老师的影响，加强美容师的销售意识，提高销售能力。
- 9、锁定未来xx%的客户牢牢锁住，巨大的行业影响力，制造美容院在当地的知名度。
- 10、盘活沉客xx%的沉睡顾客被激活产生再次消费

活动形式：联欢+娱乐+答谢+优惠政策+充值消费+带动人潮+抽奖+聚餐

在活动形式上，可以将整个会议由各种娱乐节目串联在一起，将优惠、促销、新品、项目、等销售内容融入游戏环节，增加趣味同时又轻松的达成销售目的。

活动主题:感恩答谢会、会员狂欢日、养生文化节、美容养生论坛、美容艺术节等等。

(一) 主要活动目的:确定活动的真正目的，明确希望。顾客答谢、感恩会议、文化节、企业宣传、专家论坛、新项目推广。

(二) 活动目标:制定活动要达到的标准和业绩额，店面形象以及顾客积累程度。一定要数字化，标准化，可衡量。

(三) 活动内容:根据活动主题制定相应的活动内容，可以是单一形式也可以是组合形式。

(四) 活动宣传方式

1、内部宣传:

(1) 美容院店内悬挂横幅宣传，粘贴广告，目的吸引顾客;

(2) 美容师给顾客宣讲，传递活动信息。

(3) 悬挂美容院全年活动计划广告，让顾客明细店内全年活动方案。

(4) 利用短信平台，给顾客发放短信，告知顾客活动方案。

(5) 美容师给顾客打电话，进行电话营销。

2、外部宣传

(1) 在店外进行促销活动宣传。

- (2) 发放宣传单及邀请函宣传。
- (3) 进行网络广告宣传。
- (4) 广告媒体、报纸、电视台宣传。
- (5) 外联联谊会宣传。
- (6) 市场宣传人员外部市场宣传。

(五) 会议政策

- 1、会前营销xx确定会议实施前活动优惠政策，事前准备事项及目标业绩。
- 2、会中营销xx制定会议活动方案，活动细节，活动优惠活动内容。
- 3、会后营销xx会议结束后针对未成交顾客的优惠政策及实施办法。

(六) 活动参与对象

活动主要参与人员分别有如下角色:举办方(美容院) 参会方(顾客) 实施方(美容院、设备方、音响提供方、演出者) 宣传方(广告、电台、记者、小编) 支持方(厂家、专家、合作商)。

(七) 活动支持者

活动支持者主要指美容院产品供应商，以及一些联谊方。一次好的会议，必须有厂家的大力支持，对顾客的吸引力才具有较大的优势。

（八）活动举办时间

美容院年终答谢会一般会安排在年度结束时，也就是12月末，很多人也会安排在下一年度元旦，或者春节前后，但是对于各行各业都要举办各种顾客活动，特别是一些商超，提前进行促销活动，为了让顾客的钱在进行其他消费时，提前在自己美容院消费，所以时间安排在12月份及1月份为。

（九）活动所需物料及附件：略

美甲美睫活动方案篇四

甲方： 乙方：

双方签订合同后，本合同约定期限为一年，从

****年**月**日到

****年**月**日止，合同期满，此合同自动失效。第二条：
合作方式

1、双方在合作期间，美甲、美睫、半永久化妆项目产生的所有收益甲方占40%，乙方占60%。

1、乙方需支付甲方3000元点评网项目推广押金，合作满一年退还。未满一年将概不退还。

2、乙方负责终端客户操作后的疑问解答服务。 第五条：甲
方责任与义务

1、甲方负责无偿提供场地、资源、客源、以及合作期间的广告宣传（包含大众点评、美团、微信、微博等所有网络推广、对所有合作项目进行全方位推广）2、甲方需配合乙方对操作后的顾客进行沟通 and 安抚，如有争执，应及时与乙方人员沟

通。

第六条：双方责任与义务

1、甲乙双方所以类似优惠活动（代金券、优惠券之类活动），优惠金额不计入业绩。

1、如果发生甲乙双方不能预见、不能控制或不能避免的不可抗力事件，导致本合同无法履行，则本合同自动终止，双方相互不承担违约责任。

2、甲乙双方应在合同到期的一个月前，通知对方续约、解约、变更等事宜，并说明理由。甲乙双方若中途需解除合作关系，需提前30天告知对方，经双方协商达成一致后方可解除合作关系。

3、甲乙双方应严格按照本协议执行若因一方的违约行为造成另一方经济或其他利益损失违约方应赔偿另一方的损失并承担相应责任。

4、本协议中未尽事宜，双方协商解决，并另行签定补充协议，均具有同等法律效力。

5、本合同经甲乙双方代表签字即生效。本协议一式二份，甲乙双方各执一份，如有发生争议双方协商解决，协商不成，可在协议签约地提起仲裁，或向协议签约地人民法院提交裁决。

甲方： 乙方： 公司名称： 身份证号码： 提供场地地址：
电话号码： 法人代表： 法人身份证号码： 电话号码：

（签字）盖章： （签字）盖章： 签署日期： 签署日期：

美甲美睫活动方案篇五

- 1、所有产品(不含客装护手霜)在供货价基础上9折优惠。
- 2、美甲店实际进货额1000元以上(含1000)，赠送精美礼品10份。
- 3、美甲店实际进货额20xx元以上(含20xx)赠送精美礼品25份。
- 4、美甲店实际进货额3000元以上(含3000)，赠送精美礼品40份。
- 5、美甲店实际进货额5000元以上(含5000)，赠送精美礼品70份。
- 6、美甲店实际进货额10000元以上(含10000)，赠送精美礼品150份。

备注：如需额外订购更多xxx礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。