

# 最新秒杀方案及话术 美容店秒杀活动方案 (优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 秒杀方案及话术篇一

1、凡是新顾客在五一活动期间购买美容项目，就有可能享受护理优惠

2、凡是五一期间会员到美容院中来消费的顾客，可享受身体按摩项目6折优惠、面部项目5折优惠。

3、新老顾客均可免费理解肌肤测试。

1、想要活动举办得好，就要做到周边顾客群体人尽皆知。所以活动前期宣传必须要提前一个月开始进行。

2、只有给顾客更多的优惠才能够得到他们的青睐。夏日十分适合做上门服务活动，不妨在五一活动期间就开始向大家介绍，美容院在夏季即将推出上门服务项目。

3、活动前必须要备好美容院的各种产品，以防美容院中出现供不应求的问题。

(一) 五一充分展示您的美丽

活动日期:4月30日~5月3日

活动资料:

优惠一:活动期间, 每一天前10名客户, 能够享受项目5.1折的优惠。

优惠二:消费有满就送, 满99送10元代金券, 满199送30元代金券, 满299送80元代金券。

优惠三:加“51元” = “88元”。这几天内, 消费到300以上的, 就能够再加51元可购买原价88元的产品。

## 活动前期准备

### 1、做好宣传工作

(1)。最简单的方法:发送信息、发微信、打电话。

(2)。宣传单:提前一周, 地点能够就在附近几个地区, 当然, 如果你的地段是当地的繁华大街, 你也能够在远一点的地方派发。

2、店里的准备:横幅, 海报, 以及彩带这些必不可少。打造出一个温馨, 浪费的节日氛围。

3、人员要安排好, 活动开始前员工做下五一活动的流程培训, 并制定好一个奖惩制度。

(二) 活动主题:缤纷五一, 美丽从此刻开始

活动日期:20xx年4月30日~5月3日

活动资料:

惊喜一:每一天前50名顾客, 拥有5.1折抢购指定款商品的权利;

惊喜二:每一天10款限量秒杀, 最火热的单品绝对放利, 低

至51元；

惊喜三：凡进场客户都拥有五必须制小礼品（试用套装加品牌logo□□

惊喜四：以旧换新，感恩回馈老客户，顾客能够用旧的化妆品包装盒以旧换新，既到达了低碳环保的目的，又制造了新的营销点。

## 秒杀方案及话术篇二

大声告诉你心仪ta

xx年11月11日

年龄在18—40岁左右的单身男女

既然光棍节，在美容院内不妨举办一个“光棍节联谊”，让年轻的单身朋友在活动中能够找到自己心仪的对象。而每一个希望参加联谊的朋友，都希望给对方自己最完美的一面，不妨让美容院来全副武装自己一番。美容院团队为你精心打造一套绝美的妆容。这也是一次绝好能够为美容院提升自身品牌知名度，增加顾客信任感的机会。

活动方案一：好像大声说喜欢你

活动期间向你心仪的对象，大胆说出最想说的话，并赠送美容产品。表白成功者还可以获得美容院“成双成对”、“一生一世”美容套餐，这些爱的套餐都是美容院免费为消费者准备的，售完即止。

这些活动是免费参与环节，凡是到场的来宾们，选购了高档的美容院产品后，就能够获得化妆品小样，将小样赠送给心仪的对方。如果表白成功后，两人同行至“幸福门”领取美

容院的礼品。

## 活动方案二：幸福触手可及

在xx年11月11日光棍节活动现场，只要是到现场购买产品顾客，百分之一百的可以中奖。以这样高中奖率的方式刺激消费者的购买欲，每一个顾客参与者均可以参与抽奖。奖项为一等奖、二等奖、三等奖，特等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七折，二等奖为八折，三等奖为九折，特等奖为小礼品一份。

在这里普丽缇莎想要提醒一下各位商家，奖品设置要通过核算成本。可以将一、二等奖设计得更多一些，易奖券的形式发送给顾客。特别是新用户，也要让他们感受到美容院的优惠和实在。

将光棍节促销活动举办得有新意、有特色也是为接下来年终活动打响前奏，吸引消费者今后积极参与到美容院的活动中。当然如果美容院真的能够成就出一对对情侣，也不乏美事一桩。

## 秒杀方案及话术篇三

20xx年11月11日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到美容院的温暖，并且还能够在美的体验。在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为美容院

带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及 { } 商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券，最好能结合微信营销一起搞。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠券和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送会员卡一张，和美容院提供的护肤小样试用装一份。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

3、很多美容院没有二维码，如果有的话结合二维码来推本次活动，效果会最大化。通过微信推送图文，视频的光棍节活动会更加客户的参加。

以上活动仅供参加，希望你有所帮助。

# 秒杀方案及话术篇四

## 一、活动目的：

为迎接一年一度的端午节，通过端午节来进一步了解中国的传统民俗，让网友了解到我国的传统节日中蕴涵的意义，同时也可以加强业主社区与网友之间的互动感，也能为业主社区带来更多的流量和点击率，特拟举办此“迎端午·猜灯谜”线上秒杀活动。

二、活动主题：欢欢喜喜迎端午！秒杀猜灯谜就能赢30元采蝶轩代金券！

三、活动对象：业主社区全体网友

三、活动时间：6月13日——6月20日

四、秒杀要求：跟帖需猜对灯谜，同时符合秒杀规则，即可获得一张代金券。

## 五、秒杀规则：

1：本活动仅限于合肥论坛注册网友参加。

2：本次秒杀活动一个id不能重复获奖，重复获奖后此获奖资格顺延到该时间点下一位。

3：从2012年6月13日星期三中午开始，6月20日下午结束，每天的12:00；16:00两个时间点，网友回复的答案正确并且时间刚好为以上时间点的，获得30元采蝶轩代金券一张。同时在这个时间段回复的，第一个跟帖回复的中奖。没有在此时间段回复的，以最接近这个时间点的回复中奖，但约定是在这个时间点之后，下一个时间点之前。连续占5楼以上获奖的，将取消获奖资格，名额顺延！

4: 6月13日-20日，在秒杀的时间点前两个小时左右会更新灯谜，请注意查看！

5: 若第一个秒杀到的问题回答错误，则顺延一位。

6: 本活动最终解释权归属于合肥论坛所有。

六、操作流程安排：

1、每天提前两个小时更新灯谜内容；

2、每天刷群，通知网友参加；

3、每天每个时间点的秒杀活动结束后及时公布获奖名单，站短通知获奖网友。

2012年6月11日社区部网络营销组钟玉洁

## 秒杀方案及话术篇五

首先想到的是扩容，但这是不现实的，因为扩容需要很多很多机器，tps 增加一万倍对物理服务器的性能要求远远不止一万倍。

另外对于一个商家来说，为了这一次促销活动购置服务器是不划算的，平时势必会有众多的机器处于闲置状态。

没法扩容，那么也就意味着要使用其他方法，如果所有请求访问一台物理机器肯定不行，一百万的数据访问无论如何分库分表都无济于事，因为面对的每一条都是热点数据，所以要用到分布式架构的思路。

cdn 主要作用有两个：

一方面是将一些不会改变的静态资源放到离客户端较近的边缘服务器上。

这样客户端请求数据的时候可以直接从边缘服务器获取，降低中心服务器的压力。

另外一方面可以把小服务部署到 cdn 结点上，这样，当前端页面来问开没开始时，这个小服务除了告诉前端开没开始外，它还可以统计下有多少人在线。

利用 cdn 将静态资源分发在边缘服务器上，当进行服务请求时，先进行鉴权，鉴权主要是筛选机器人等非人工抢购，根据实际经验，鉴权可以筛选很大一部分用户，例如是否登录。

当鉴权确定是真实有效的用户之后，通过负载均衡，也就是 lvs+keepalived 将请求分配到不同的 nginx 上。