

# 美甲吸引人的活动方案(大全5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 美甲吸引人的活动方案篇一

要爱就勇敢说出来——双12美甲店打折狂欢节

20xx年12月12日

- 1、继“双11”后，美甲店希望通过“双12”能够创造更多的消费，提高营业额。
- 2、更大程度拉近顾客对美甲店的信任，来促进双方之间的感情交流。
- 3、巩固老顾客，拓展新客源。
- 4、提升美甲店的服务、产品、员工的形象。

活动一：要爱要爱，请大声说出来！

1212寓意要爱要爱，因此有些人把它称为“要爱要爱日”。要爱就勇敢大声说出来吧，如果你不想让对方知道是谁，不妨通过美甲店“红娘”来帮你搭线吧。

美甲店在“双12”为广大单身女性推出“红娘”活动，为你大胆向心仪的那个他表白。活动规则：只要在“双12”活动当天在美甲店消费满212元的顾客，就可以获得美甲店红娘为心仪的他准备的一份惊喜礼物，此外获得对方同意还可以一

起享受免费甜蜜的晚餐哦。名额有限，只限活动前十名顾客。

活动二：充xxx元，送xxx元！

“双11”我们享受到淘宝支付宝充100，送100的优惠，不妨在双12活动中，美甲店可以为顾客推出“充xx送xx”的更大惊喜。这种促销不仅可以刺激顾客消费，还能进一步扩充卡项的使用率。

想要在12月12日获得这样的好福利，不妨早点来美甲店。因为这个活动有规定名额是前12名进店的顾客，先到先得，记住每位顾客都只有一次返现金机会，多充了也是只有一次机会的。

活动三：和微信一起享受福利吧！

亲，你有没有在玩微信啊，如果答案是没有的话，相信你已經脱离了这个时代了，也享受不到我们的一些微信福利哦。只要你关注我们的官方微信并推荐给3位好友，就能得到一份礼物。在这个特殊的“双12”，美甲店也不妨制定一个关注推荐有奖的促销信息，来增加人气和知名度。

## 美甲吸引人的活动方案篇二

相约七夕，惊喜不断！

20xx年xx月xx日~xx月xx日，共计xx天

本美甲店及各连锁店

（结合实际节日做相应宣传）

1、提前准备好货品和所需的奖品、礼品等

- 2、提前对参加活动的店员进行培训
- 3、请商场给予支持(让扣点、短信、广播等宣传)
- 4、这次活动要做好客户资料的累计

- 1、会员短信
- 2、拱门、横幅、展架、海报
- 3、商场led字幕、广播宣传

## 美甲吸引人的活动方案篇三

- (一)主题□xxxx□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□xxxxx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。

### 1、活动(一)

针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；

### 2、活动(二)

针对目标对象：

活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友);

### 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;

(一)“xxxx真爱无限”特惠活动活动期间,所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友),以此充分表达自己的爱意,感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助;美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠);美丽心意卡可享受九重特惠:

- 1、任选基础护理项目十二次;
- 2、任选身体护理项目四次;
- 3、获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友);
- 4、获赠鲜花一束(11朵,颜色自选)和精美巧克力一盒,由专人送到指定人处;
- 5、获赠男士皮带一条(或衬衫、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;
- 8、获赠爱情誓言卡一张,参加“情话评选活动,有机会获得精美奖品;
- 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！

1、宣传重点时间：活动前五天

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。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

对大多数的美甲店而言，好的美甲营销并不是要哗众取宠，而是要有针对性。因此，小编要提醒美甲店经营者，要根据自身的条件和实力制定出切实可行的促销，这也是美甲店进行活动策划所应考虑的重点问题。

## 美甲吸引人的活动方案篇四

(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

- 1、 活动(一)针对目标对象：衣着有品味，特别是开私家车的男士及美甲店顾客；
- 2、 活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美甲店会员的丈夫(或男朋友)；
- 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

(一)“201x七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美甲店购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐赠送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意，感谢妻子(女朋友)在过去的一年里对自己的支持和帮助；美甲店顾客也可同时宣传(爱人共享活动优惠)；美丽心意卡可享受九重特惠：

- 1、 任选基础护理项目十二次；
- 2、 任选身体护理项目四次；
- 3、 获赠“爱意无限”客装产品礼盒一套(特别包装)送给妻子(女朋友)；
- 4、 获赠鲜花一束(11朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处；
- 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；
- 8、 获赠爱情誓言卡一张，参加“最佳情话评选活动，有机

会获得精美奖品；

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。

5、可联合花店、西餐厅、男士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

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。

## 美甲吸引人的活动方案篇五

xxx美甲专门店新老顾客

20xx年xx月xx日--20xx年xx月xx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20xx年xx月xx日--20xx年xx月xx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。

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)

## 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。