

最新美容院十一活动方案 美容院双十一促销活动方案(优秀5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

美容院十一活动方案篇一

活动对象：

所有的新老单身女性顾客

活动背景：

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里，美容院推出“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。

因此，美容院可以借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。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。

主题：遇1即发，寻佳丽

[活动描述]

在活动期内，凡是100元人民币上有带“1”的编号，美容院都默认其实际价值为110元，也就是自动升值了10元；由于一个“1”字就能抵人民币10元，两个“1”字就是20元，以此类推，这就促使顾客去换带“1”字的人民币，甚至去银行换。这就势必会在人群中广为传播，成为一种趣谈，美容院寻找客源的活动目的就达到了。百元人民币风潮可能会给美容院带来如潮的人流。

[效果评估]

美容院每接受一张带“1”的百元人民币，就要为之付出10元的代价，以此类推，100张带“1”的人民币就是1000元；反过来看看美容院的收益，美容院收了顾客100张带“1”的人民币，不就是收入1万元吗？这个投入仅仅是产出的1/10，这样的成本哪个美容院承受不起？况且，兴旺的人气谁都想。

主题：“你看电影我买单”光棍节温馨奉献

[宣传方式]

用“你专心陪伴你的心上人，其他的事情我来办”这样的宣传方式口号来迎合情侣们极尽所能制造浪漫的迫切心情，若能准时兑现赠送电影票的承诺，并制造机会在男友面前称赞他漂亮的女友，男友多半都会支持女友做美容，甚至为她购买美容疗程，朋友圈子里的情侣也很可能成为这家美容院的新顾客。

[活动内容]：

- 1、提前与电影院联系，团购低峰时段的电影票；
- 2、活动期间开任意疗程卡者前20名可领取情人节电影票两张，

并同时获得玫瑰花一枝及情人梅一包。

主题：零开发方案

[宣传方式]

突出“11”元消费不计成本的体验价，突出“限时”体验的紧迫感；除了横幅、海报□dm单的宣传方式外，美容师的推介和顾客之间的口碑传播更重要。

[活动内容]

- 1、活动当天所有持“11元抵扣券”的顾客均可支付11元钱享受美容院指定的护理项目。
- 2、凡来不及当天享受护理的顾客，可排队预约，并交付定金（有些准顾客可能会在美容师的引导下选择本次活动以外的、不提供优惠的护理）。
- 3、所有参与本次活动，并已登记在册的顾客均可获得美容院准备的洗手液、餐巾纸等实用小礼品；注意留下顾客的详细资料。
- 4、为了使活动取得更好的效果，可提前电话邀约原有的会员和意向会员、陌生女性来参加活动。
- 5、活动当天，一定要派专人连续发放dm单。
- 6、活动当天可适当布置一下美容院门口，热闹一点，有条件的还可以准备“限时抢购”活动，准备一些低成本的日化用品，请在场的女性参加；这些顾客很可能产生不了消费，但可以为当天的活动营造气氛；因此，美容院可自行控制成本。

主题：搭配时装色彩，塑造魅力女人

[宣传方式]

仅看这个标题，就能让女性为之动容，当顾客奔这个主题前来参加活动的时候，关于时尚、色彩、魅力等新潮的话题可不能令她们失望，她们更愿意为美容院做正面的免费宣传方式，并且会期待下一次精彩的活动。

[活动内容]

- 1、举办色彩搭配知识讲座，活动内容包括时装、生活妆等；
- 3、建议用小型“沙龙”等时髦、休闲的方式举办这样的活动，使更多的顾客愿意参与进来，踊跃交流。

主题：11靓佳丽，幸福全家人

[活动描述]

在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

[活动目的]

伸延服务，促进再消费

[宣传方式]

扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

[活动内容]

- 2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源；

4、附《合作协议》样稿。

[效果评估]这个活动能使顾客转移注意力，从高度关注美容效果、服务质量转移到家人身上去。虽然，未必有100%的顾客看重这样的馈赠，但只要美容师适当地加以引导，大多数顾客会变得更加配合美容院。这样一来，活动目的已经达到了一半，接下来就要依靠耐心的执行去完成了。

美容院十一活动方案篇二

国庆节就要到来，又到了美容院一年消费的高峰期，美容院应如何策划庆十一的活动方案呢?下面本站小编给大家介绍关于十一国庆节美容院活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

活动时间□20xx年11月11日

活动地点：美容院各大直营店

活动对象：所有的新老单身女性顾客

活动目的：

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，并且还能够得到美的体验。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。

活动宣传：

- 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。

活动内容：

- 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。

注意事项：

- 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。

活动目的：

1、稳定老顾客 2、发展新顾客 3、提升美容院在该地区的着名度
活动要求：预备5000元货品作活动用(公司送出10套裘服)
活动时间：(促销时间：9月29日——10月5日)

一、活动对象：邀宴客人

活动流程：

一、邀宴客人：请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程：(18：30——21：00)

1) 主持人公布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖

a 感谢xx年对美容院给予的最大支持、消费最高的 忠实朋友
特奖大礼一份

b 凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品(请第二天到美容院
领取)

5) 顾客代表讲话 (讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、
喜欢的美容 师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

6) 褻服秀

7) **协会会长隆重推荐产品

8) 美容院5.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者, 即可送褻服优先享有)

a 找托下定金

b 美容师游说顾客促成

9) 公布促销时间, 欢迎到美容院咨询

10) 表演舞蹈, 公布晚会结束。

主题: 庆祝国庆, 时尚烫染, 大礼包。

目的:

1 针对五一的烫染顾客和8, 9月剪发顾客的回笼, 并为与打好元旦, 圣诞作基础, 稳定业绩。

2 针对五一顾客回笼, 并控制顾客的消费周期

3 为脱离同行商圈的高争压力, 造就更稳定而成长的业绩。

4 帮助员工造势, 创造客数, 产生不断的烫染客户。

5 使我们掌握和控制客人的消费周期。

6 让员工认识到, 唯有会员卡的保护, 才有真正的指定客人重复消费, 固稳业绩。

7 激励员工, 使全体员工都能增加凝聚力, 建立团队精神, 创造个人和团队高业绩。

活动内容：

1 烫发，护发一律3。2——4。2折，吸引顾客，创造大量烫发客群。

2 内部设立烫发套餐，剪发卡销售责任目标数，创造高单价业绩。

(1)水能高弹理疗烫

a□烫发+天然醋疗精华 原价 现价

b□烫发+染发 原价 现价

c□染发+天然醋疗精华 原价 现价

d□烫发+染发+天然醋疗精华 原价 现价

(2)凡单项满——元，均送一张价值——元的母亲感恩卡，可以任意消费

(3)母亲感恩储值卡原价228元 现价100元，可任意 消费

(4)凡购买倒膜一套原价 元再送 元的储值卡一张

3 凡烫发顾客在当日护发一律同价免费。

4(1)剪发卡优惠办卡大活动

(2)洗剪吹三次 特价 元，并赠送价值 元的倒膜1 次

(3)凡在当日购买贵宾卡的客人，可免当日消费

例：贵宾卡 元 送倒膜 元

(4) 凡做烫发套餐的顾客，可购买 烫发，只需花 元
(不含洗剪吹，有效期至 月 日) 顾客的利益。

- 1 认识好的产品是由专业人员来操作完成的。
- 2 令顾客真正感到高品质，低消费，高享受待遇。
- 3 令顾客安心，信心满意的服务。
- 4 超值价值，超值服务。

活动前置要点：

- 1 促销产品的备置，不可以是店内日常销售的，一定要是市场买不到的。
- 2 对于烫发的操作流程，每位员工务必用熟。
- 3 店内的pop布置及技术质量，语气沟通训练是否到位。
- 4 最新流行图片收集是否以全。
- 5 顾客资料卡的整理，并拟定可控名单做检查。
- 6 预约卷发放区和分配是否划分清楚。
- 7 发型师对商圈的住家拜访预约成果和工作分配情况，并制定可控名单。
- 8 发型师的图片手册
- 9 a现场销售话述，文字整理，如何让单剪变为烫染护客人，让烫染护客人如何变为高单客户。

b 商圈拜访话术 c 预约单发放话术 d 顾客电话问候话术

e 烫染技术训练 f 8款——10款剪烫发型培训

10 a 红条幅 b 贴纸宣传背胶 c海报 d 顾客电话联络

e精神动员早会，提前营造时间1个小时 f 每天早晚会检讨前1日营业状况

11 任务奖励方式

(1) 发型师套餐比赛

(2) 推卡比赛

(3) 总业绩及单项业绩最高

(4) 助理套餐比赛

(5) 助理推卡比赛。

美容院十一活动方案篇三

20xx年11月11日一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？

如果20xx是世界末日□20xx.11.11是上苍额外送给你的一个光棍节你打算怎么过？相信每个“光光”者都有共同的心愿，就是——“脱光”计划，我要告别单身啦！

1、借“世纪光棍节”为营销事件，最大限度的瓜分市场的占有率，提升整体的销售业绩。

2、采用“脱光计划”让新、老顾客积极参，形成良好的互动

体系。

3、提升美容院在业内的口碑和在消费者心中的品牌高度及影响力，从而提升知名度、美誉度。

口号：世界末日，我们在一起吧！

20xx年11月11

xxx美容院

1、脱光计划一：爱ta□就要大声说出来！

活动期间，参加“脱光表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由盛世名媛美容院提供的价值xx元的xx□产品或项目套餐或饰品），抢完即止！

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

2、脱光计划二：光光pk情敌，以一敌众，告别单身！

产品□xxx会员卡原价xxx元秒杀价xx元/张

3、脱光计划三：用xx元俘获芳心

活动期间在盛世名媛美容院消费了xx元以上的消费者，即可享受玫瑰花一束，赶紧送给ta吧！

4、脱光计划四：两个人的幸福一生一世的守护！

女人想要人陪，而男人则渴望理解。其实——————两个人的幸福，需要一生一世的守护。我们倾心打造了这一系列光棍美容套餐，让光棍们享受华丽的爱情！

xx美容产品+xx美容产品=xx元，xx美容项目+xx美容产品=xx元。

现场布置20xx年11.10下午5点前布置好。

准备工作20xx年11.10按照“脱光计划”准备好道具，理清环节。

现场目的20xx年11.11，9:00开始，以品牌明确、刺激消费者购买欲望为中心进行活动（对象：所有消费者）

项目用途数量单价（元）总额（元）备注

美容院准备奖品数量（xxxx/单价）

玫瑰花（xxxx/单价）束

计划188会员卡（xxx/单价）张

宣传单（xxx/单价）张

合计（xxx元）

美容院十一活动方案篇四

20xx年11月1日

美容院各大直营店

所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小双十一节”，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，并且还能够得到美的体验。在“双十一节”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。

活动宣传：

- 1、“双十一节”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，发放宣传单及优惠卷等。
- 3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。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。

活动内容：

- 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。

美容院十一活动方案篇五

20xx年11月11日又是一个令所有购物狂们期待的日子。也是一个属于我们单身的节日，当然小编也相信，各位光光们也不想单身下去。也希望能够有“脱光”计划，告别单身。所以普丽缇莎为大家准备以下几个活动：

活动主题：大声告诉你心仪ta

活动时间□20xx年11月11日

活动对象：年龄在18—40岁左右的单身男女

活动目的：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。

活动内容：

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20xx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。

三：

一年一度中秋将近，在这人月两圆的传统佳节，各大酒店纷纷精心推出中秋月饼，一向以选料考究、做工精细、口味香纯、品种丰富、卫生安全、放心品质不仅美在外表，更精其品质。各酒店在推出精美月饼的同时，也制订出适合自己的中秋月饼促销活动方案，以下是中国吃网为您整理的：

2019年x月饼产品的主要品种和价位：

香月：12盒装，价格为988

尊月：12盒装，价格为768

雅月：8盒装，价格为518

经典至尊典藏盒：4盒装，价格为398

尚月：8盒装，价格为358

秋月：6盒装，价格为258

礼月：4盒装，价格为188

2019xx饼月饼赠送对象：

本品适用于子女送给父母、下级送上级、公司节日礼品团购，公司福利，给客户送礼等等，更是白领及各类人士送自己的最好礼物，美味不容错过。

2019xxxx月饼月饼促销活动方案：

凡2019年8月12日前购买均享受六折优惠；8月13日至8月27日购买均享受七折优惠；8月27日以后购买不享受任何优惠。

新世界酒店集团“心月”月饼礼盒促销

在中秋佳节来临之际，新世界酒店集团今年全新呈献两款“心月”精美月饼礼盒。“心月”，外盒古朴端庄，月饼口味纯正，选料上乘。是您馈赠商友或与家人分享的上佳之选，在此祝愿您和您的家人团圆和睦，中秋节快乐！

双黄莲蓉月饼(4粒装)

每盒人民币228元净价

口味：双黄白莲蓉、双黄金翡翠月饼各2粒；

迷你月饼(8粒装)

每盒人民币188元净价

口味：蛋黄白莲蓉、蛋黄金翡翠、蛋黄红豆、凤梨月饼各2粒。

济南索菲特银座大饭店中秋精装月饼礼盒促销

今岁中秋将至，济南索菲特银座大饭店秉承传统和现代创新口味，选用精致独到的原料，潜心研制并推出低糖莲蓉系列及炭烧咖啡月饼。针对不同层次的需求酒店主要推出了两款月饼礼盒：六粒装六种口味，价值人民币148元的“春江花月礼盒”，价值人民币228元八粒装八种口味的“明湖秋月礼盒”。古朴典雅的礼盒设计新颖，富贵而且奢华，是您馈赠亲朋好友、奖励员工的最佳选择，都会令您回味无穷、赞不绝口！

福州五星级西湖大酒店月饼礼盒超值折扣优惠中5顶

时值至一年一度中秋来临之际，福州西湖大酒店秉承一贯传统，推出多款口味的月饼。

为迎合市场不同需求，西湖大酒店本次共推出包装精美、品种缤纷的六款佳品。品味集传统和创新于一体，既有大众喜爱的香芋花生蓉、栗子、玉米蓉之类，也有集思广益创新的冬虫花蓉、至尊五仁金腿等。在中秋月圆之夜与家人朋友一起在缕缕茶香下品尝精心焙制的月饼，美点与香茗的组合发挥极致，营造出团圆美好的意境全店月饼销售价格均有不同折扣优惠，十盒以上最低可至五折优惠。

西湖大酒店月饼礼券现已销售，在2019年9月10日前订购可享受五三折优惠，大额订购还可享受更多折扣。

随着中秋节这一中华民族传统节日的到来，许多商家都瞄准

中秋这一商机，围绕月饼或其他中秋礼物做文章，安琪这一糕点行业的品牌企业，力图提高品牌知名度，实现品牌月饼促销新形势的发展，以下是本小组进行调查后对安琪月饼公司在沃尔玛超市中秋促销策划的分析报告。

品牌介绍

琪旺月饼有深圳安琪公司出品，安琪生产的月饼广东省市场占有率第一，深圳市场占有率及销售额更是连续九年排名第一。按期连续获得“中国食品博览会金奖”、“中国名优产品”、“广东省名牌产品”等众多荣誉，是新加坡上市公司。

宏观因素分析

人口因素：中秋佳节，合家团圆，消费者比较集中，有利于促销；社会因素：中国重视传统节日，在文化气息带动下，会掀起一场消费高潮。

促销目标分析

此次中秋安琪月饼的促销目标是以中秋月饼的消费来带动卖场的销售，以卖场的形象激活月饼的销售，传递给顾客一种团圆月，团圆情的情感，提升企业形象。

卖点分析

安琪公司的琪旺月饼的广式月饼制作工艺在2019年被评为国家级非物质文化遗产，安琪公司的琪旺月饼以与其他品牌月饼的差异化为卖点，强调国家非物质文化遗产，来倡导支持民族传统工艺，从而领导人们认识月饼品质与口味。安琪公司的这一卖点足以吸引众多消费者，其中最为显著的是注重民族传统的消费者与注重食品安全的消费者，如今中国传统意识越来越淡薄，安琪公司以销售月饼来倡导支持传统工艺这点，拉拢了注重中国传统工艺的消费者。而在食品安全岌

岌可危的今天，安琪的月饼能得到国家的认证，无疑是给了消费者一个保障。就这点安琪公司的月饼销售就比其他竞争者起步高一点。

卖场分析

安琪公司所选的合作促销卖场是沃尔玛超市，沃尔玛超市是大型超级市场，人流量极大，特别是节假日，逛超市的人会更多，所以这是一个促进月饼销售的很好卖场。

广告宣传分析

在宣传方面安琪公司与沃尔玛合作，把安琪公司的琪旺月饼作为封面推介月饼品牌，放在较为显眼的地方，这一宣传广告又会拉拢不少顾客，因为会有沃尔玛强力推荐的应该是不错的这种心态。

价格定位分析

安琪公司的琪旺月饼有7种之多，每种的设计风格都不同，包装盒上的祝福语也不同，价格从68到688不等，价格便宜的针对经济条件较差的消费者，价格较高的针对家庭条件较好或送人的消费者，中间价格所针对的消费者不定，价格安琪公司还印有介绍这七种月饼的彩色宣传报，把价格最实惠的月饼图样印在最显眼的地方，我想是以便顾客能一眼便看到，不置可否，无论销售什么，价格总是大多顾客是否购买的最主要原因，所以这张宣传报上价格最实惠包装精美的月饼礼盒销路无疑会是不错的，但这类月饼针对的消费者一般是经济条件一般或较差的消费者，而价格高的月饼摆在最高最亮的地方，加上精美无比的包装，更显尊贵，这无疑显示了身份的尊贵，所以针对较有钱的或虚荣心强的消费者。

消费者分析

在购买月饼的时候，消费者在消费过程中都会有自己的选择心理，所以不能一味的盲目介绍，要根据顾客的需求来推荐，这点琪旺月饼的促销员做的不是很好，她们总是一开始就推销价格较高的月饼，这样大多数消费者就会产生排斥心理，可能会因此丢失一位顾客。大多数消费者都追求物美价廉的商品，而琪旺月饼也推出了一款，可以满足消费者的需要。消费者在购买月饼时选择的余地很大，所以要最大限度的提高服务质量，让消费者在促销中感到双赢。

竞争者分析

在这个中秋节，各个商家都瞄准商机一拥而上，特别是中秋节的传统食物月饼，商家更是多，在沃尔玛卖场除了琪旺月饼，还有许多其他品牌的月饼，还有散装月饼，但琪旺月饼制作工艺被评为国家非物质文化遗产而言，就略胜其他竞争者，而且也有其他商家用买一送一的促销手段来吸引顾客，还有散装月饼品种选择多，价格便宜，所以竞争很激烈。

促销手段分析

安琪公司对琪旺月饼的促销所用手段有买一箱就送一盒，这种促销手段主要针对买来送人的消费者，还有买满600元就送礼包一个，还有买满68元就可以参加抽奖活动，奖品丰富，买满68元很多消费者都可以接受，又划算又可以参加抽奖，何乐不为呢。所以促销手段的运用还是不错的，就是有点少。