

2023年美甲活动方案文案(优质9篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

美甲活动方案文案篇一

活动时间□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12月24日——20xx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。

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。

美甲活动方案文案篇二

活动对象：

xxx美甲专门店新老顾客

xx年xx月xx日--xx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xx年xx月xx日--xx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。

美甲活动方案文案篇三

(一)

一、夏季美甲活动方案——免费试做

夏季是美甲店的旺季，美甲店可以做免费试做的促销活动。具体方案可以是免费试做一种颜色，做满整只手，也可以是试做一只手，可以通过试做出来的效果，让顾客消费，办年卡神马的，如果通过免费试做，花费一点小钱赚来顾客的话是值得的。而且小编认为免费试做的促销方法效果会非常好，因为眼见为实的惊艳效果让顾客动心的几率非常高，所以美甲店老板都可以在炎炎夏日到来之际，试试这个促销方案。

二、夏季美甲活动方案——开卡促销

现在，无论是美容院、还是美发店都非常流行开卡促销，卡有各种各样的，有月卡、季卡、半年卡，年卡、金卡、vip卡等，美甲店可以在附近的广场做做买一送一的促销活动，借机向周围的人宣传一下自己的美甲店和美甲效果，让大家来办卡，优惠做美甲。通过办卡，就锁定了顾客，日后只要维护好这些顾客，生意就不会差。

三、夏季美甲活动方案——节假日做活动

节假日做活动是美甲店宣传、营销的好方法。美甲店可以选

择端午、周末和暑假在店面周围的广场做活动，一是让更多的人知道你们这附近有你们这样一家美甲店，二是纳入更多的潜在顾客，然后慢慢变成实实在在的顾客，三是通过这些活动，销售出指甲油、洗甲水等一些美甲产品。这种促销活动，需要注意的是：

- 1、要先对广场进行考察，确定人多的时段；
- 2、这种活动要持续，定期做，不能凭感觉偶尔来一下；
- 3、通过这种活动吸纳的顾客，一定要好好维护，因为维护得好，口碑宣传会带来更多的顾客，如果顾客觉得不满意，以后在这里想纳更多的顾客就难了。

四、夏季美甲活动方案——质量促销

美甲属于服务行业，服务行业最关键的就是质量，所以，美甲店要想长期经营下去，就一定要保证质量，这个质量包括产品质量（指甲油、洗甲水）、技术质量（美甲师的美甲技术）和服务质量（店里的清洁工作、对待顾客的服务态度）。如果美甲店保证了这些质量，顾客不上门都难。所以，生意不好的美甲店赶紧检查检查自己的质量，看看是否过关了，如果没做好，就赶快亡羊补牢吧！

五、夏季美甲活动方案——派单促销

美甲店要想生意好，也要做最常见的促销——派单促销，虽然这种促销非常普遍，但是效果却非常好，它会让周围的人都看到。一般来说，这种促销都在店面周围做，接到传单的人立马会知道这家店在搞促销活动，在打折，如果对美甲有兴趣的朋友，一定会抱着好奇心前往，这样，生意就上门了，接着只要服务好这些顾客，让她们对美甲效果满意即可。

（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，同时下半年赠送送价值600礼品套盒；
- 2、美甲店年卡2000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。

美甲活动方案文案篇四

(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。

美甲活动方案文案篇五

活动目的：利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：2017年8月25日~8月28日

活动地点：美甲店

活动对象：20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。最好能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。促销内容：1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

美甲活动方案文案篇六

利用换了圣诞节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

20xx年xx月xx日~xx月xx日

美甲店

20~50岁的时尚女性消费者

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的. 宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在xxxxxx到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在xxxxxx[]将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

美甲活动方案文案篇七

(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。

美甲活动方案文案篇八

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。

美甲活动方案文案篇九

相约圣诞，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、提前做好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