

美甲店七夕活动方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

美甲店七夕活动方案篇一

活动目的：利用，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：20__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。

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

美甲店七夕活动方案篇二

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□20xx年8月5日~8月8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。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

一、活动主题

相约七夕，惊喜不断！

二、活动时间

20xx年8月5日~8月7日，共计3天

三、活动地点

本美甲店及各连锁店

四、活动内容

1、爱在七夕，玫瑰传情

活动期间，凡进店消费的顾客，即可获赠红玫瑰一支，为你传递浓浓爱意。

2、七夕爱妻，幸福甜蜜

农历7月7日，持结婚证到店内消费，每个消费项目均可优惠70%。

3、浪漫情人结，缘结七月七

活动期间，店里推出“浪漫情人结”系列产品(将部分产品用

红绳编成中国结，分别取名“情缘结”、“同心结”、“牵手结”、“福运结”等等)，套牢您的爱情，天天都是情人节。

4. 七夕传情礼，数字表情意

活动期间，店内推出价值520元(我爱你)、1314元(一生一世)、1234元(与爱相随)、2134元(爱你三世)、9475元(就是幸福)、9955元(朝朝暮暮)、9999元(长长久久)等吉祥寓意的服务套餐项目，数量有限，先到先得。

5. 甜蜜相约，幸福延续

五、活动准备

- 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

六、宣传推广

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

美甲店七夕活动方案篇三

(一)主题：20__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)：“20__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，贴在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
- 2、宣传手段：
 - a□派单(主题：致男士的一封信，)；
 - b□悬挂横幅(活动主题)；
 - c□海报张贴或_展架展示(活动内容说明)；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球)；

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。

美甲店七夕活动方案篇四

(一)主题：20_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)：“201_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；

美甲店七夕活动方案篇五

(一)主题：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)：“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!

五、活动宣传

1、宣传重点时间：活动前五天

六、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；

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。