

# 最新美甲方案背景图 美甲店的活动方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

## 美甲方案背景图篇一

执行目的及意义：

本次活动做此次体贴温馨的购房活动以此来增大业主对本项目的好感度，从而为接下来主推户型及强销；以现场火热的人气以促成意向客户心理对本项目的认可，从而达到成交的目的，同时也能充分挖掘出老客户对本项目的认可度，带来新客户。

时间：20\_\_年7月13日

执行地点：夏宫豪庭售楼处

执行人员：绍兴楼市网活动部门

活动团队的架构：销售部全体人员

活动前期准备：约访业主、意向客户，确定活动期间到临现场；现场布置。

工作重点

销售部工作人员负责约访意向客户、老客户。

执行结束后需要进行的工作整理活动工作中的问题并统计。

一、活动内容：

14: 00活动开始(现场设立签到处) 客户签到

14: 00美甲护理开始(时间可根据现场人流调整)

16: 00活动结束

二、参与对象：新老业主

女人爱自己就让自己时刻保持最美春季美丽盛宴，让你美丽一春幸福一生手，是女人的第二张面容，指甲作为手部最精彩的部分，若将其装点得整齐美观，会让人产生信赖及好感。

纤纤十指，美丽虽及不上脸庞，却是评价人的另一种隐性标准，于是美甲成为了时下众多女性追寻的潮流之一。而在这些形形色色的美甲中，人们不难发现各色女人们的品味与生活态度。

洗手、修剪、打磨、抛光、营养、打底、上色、封层几个步骤就可以让芊芊玉手更增魅力。

## 美甲方案背景图篇二

xx美甲专门店新老顾客

20xx年xx月24日~20xx年1月3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24日--20xx年1月3日期间到全国xx美甲专门店消费的顾客均可参与xx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。

广告宣传：

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□xx展架在店面宣传□(xx月22日前贴出去，提前宣传)

3、制作促销宣传单张□xx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)

美甲店元旦促销活动注意事项

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。

## 美甲方案背景图篇三

开业时最需要的是人气，让你的朋友来享受你的优惠，如果你有能力吸引她成为你的顾客，如果她没有消费能力，吸引她成为你的宣传员，将自己的生意和朋友共享，会获取朋友的帮助和尊重，将这个方法也教给你的员工，让她们也开发属于自己的客源，给予宽松的提成政策，会受到良好的效果。

## 2、报刊广告

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。

需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

顾客的消费心里是很复杂的，会受很多因素的影响，如是否有适合自己的经营项目。产品品质的感受、产品价格是否适中。服务人员专业素质影响、服务细节的影响。店内是否安静等。

### 3、店头广告

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

店头广告是体现一个店的综合素质的窗口，店周围卫生状况，是顾客审视消费环境的一个重要因素；绝对不要用传统的方式，(如红色纸)去张贴海报，店内要常备，马克笔及白色蜡光纸，每当一个新的活动或通告需要告知顾客，即可在固定的位置张贴。在店门口我们可以让顾客了解到一些她们感兴趣的资讯，如收费标准、服务项目与技术内容，以吸引顾客。

### 4、散发宣传品

宣传品可以是优惠券。代金券也可以是关于美甲知识的宣传，旨在让顾客不断了解，最新美甲知识，以产生兴趣，吸引其注意力。

### 5、异类结盟广告

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。

以下举几种异类结盟活动的方法：

- 1) 凡在其店购物(消费)达\*\*\*元者，可参加本店有奖活动；
- 2) 问答或抽奖活动， 3) 凡在本店购物(消费)达\*\*\*元者，可获本店价值\*\*\*元代金券一张。
- 4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)

5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。

6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

所有的方法都是建立在步步为营的基础之上的，但是开美甲店最为重要的一点就是，你要真正的做到有回头客，回头客才是你这个店生存下去的基础，服务很重要。

## 美甲方案背景图篇四

美甲店就要开业了，那么要怎么做才能够吸引到顾客前来消费，怎么寻找潜在顾客，以下几点供你参考：

### 1、内部寻找客源

开业时最需要的是人气，让你的朋友来享受你的优惠，如果你有能力吸引她成为你的顾客，如果她没有消费能力，吸引她成为你的宣传员，将自己的生意和朋友共享，会获取朋友的帮助和尊重，将这个方法也教给你的员工，让她们也开发属于自己的客源，给予宽松的提成政策，会受到良好的效果。

### 2、报刊广告

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。

需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

顾客的消费心里是很复杂的，会受很多因素的影响，如是否有适合自己的经营项目。产品品质的感受、产品价格是否适中。服务人员专业素质影响、服务细节的影响。店内是否安静等。

### 3、店头广告

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

店头广告是体现一个店的综合素质的窗口，店周围卫生状况，是顾客审视消费环境的一个重要因素；绝对不要用传统的方式，(如红色纸)去张贴海报，店内要常备，马克笔及白色蜡光纸，每当一个新的活动或通告需要告知顾客，即可在固定的位置张贴。在店门口我们可以让顾客了解到一些她们感兴趣的资讯，如收费标准、服务项目与技术内容，以吸引顾客。

### 4、散发宣传品

宣传品可以是优惠券。代金券也可以是关于美甲知识的宣传，旨在让顾客不断了解，最新美甲知识，以产生兴趣，吸引其注意力。

### 5、异类结盟广告

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。

以下举几种异类结盟活动的方法：

- 1) 凡在其店购物(消费)达\*\*\*元者，可参加本店有奖活动；
- 2) 问答或抽奖活动， 3) 凡在本店购物(消费)达\*\*\*元者，可获本店价值\*\*\*元代金券一张。
- 4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)

5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。

6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

所有的方法都是建立在步步为营的基础之上的，但是开美甲店最为重要的一点就是，你要真正的做到有回头客，回头客才是你这个店生存下去的基础，服务很重要。

## 美甲方案背景图篇五

xxx美甲专门店新老顾客。

20xx年年12月24日——20xx年1月3日。

礼爆圣元旦欢乐无限多。

1、手（足）部护理项目，买1送1。

2、一次性消费满100元，8折优惠。再送精美礼品一份。

3、一次性消费满200元，7折优惠。再送精美礼品一份。

4、会员到店充值，即送精美礼品一份。

5、凡在xx年12月24日——xx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。

6、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。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。