美甲美睫活动方案 美甲美睫具体活动方案（实用5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。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

美甲美睫活动方案篇一

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20xx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。

美甲美睫活动方案篇二

甲方： 乙方：

双方签订合同后，本合同约定期限为一年，从

****年**月**日到

****年**月**日止，合同期满，此合同自动失效。第二条：合作方式

1、双方在合作期间，美甲、美睫、半永久化妆项目产生的所有收益甲方占40%，乙方占60%。

1、乙方需支付甲方3000元点评网项目推广押金，合作满一年退还。未满一年将概不退还。

2、乙方负责终端客户操作后的疑问解答服务。 第五条：甲方责任与义务

1、甲方负责无偿提供场地、资源、客源、以及合作期间的广告宣传（包含大众点评、美团、微信、微博等所有网络推广、对所有合作项目进行全方位推广）2、甲方需配合乙方对操作后的顾客进行沟通和安抚，如有争执，应及时与乙方人员沟通。

第六条：双方责任与义务

1、甲乙双方所以类似优惠活动（代金券、优惠券之类活动），优惠金额不计入业绩。

1、如果发生甲乙双方不能预见、不能控制或不能避免的不可抗力事件，导致本合同无法履行，则本合同自动终止，双方相互不承担违约责任。

2、甲乙双方应在合同到期的一个月前，通知对方续约、解约、变更等事宜，并说明理由。甲乙双方若中途需解除合作关系，需提前30天告知对方，经双方协商达成一致后方可解除合作关系。

3、甲乙双方应严格按照本协议执行若因一方的违约行为造成另一方经济或其他利益损失违约方应赔偿另一方的损失并承担相应责任。

4、本协议中未尽事宜，双方协商解决，并另行签定补充协议，均具有同等法律效力。

5、本合同经甲乙双方代表签字即生效。本协议一式二份，甲乙双方各执一份，如有发生争议双方协商解决，协商不成，可在协议签约地提起仲裁，或向协议签约地人民法院提交裁决。

甲方： 乙方： 公司名称： 身份证号码： 提供场地地址：
电话号码： 法人代表： 法人身份证号码： 电话号码：

（签字）盖章：（签字）盖章： 签署日期： 签署日期：

美甲美睫活动方案篇三

（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。

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；

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！

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）；

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；

美甲美睫活动方案篇四

即向社会和市场各界宣布本店的存在，并取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象。以便以后更好的发展。

宾至如归，热情服务

20xx年7月1日

开业庆典重在人气的聚集，所以前期宣传一定要到位，尽可能的扩大知名度。

1、在开业前十五天，以报纸广告发起第一轮广告宣传。应突出内容：“指之间”养生会馆开业时间、地点、服务特色、酬宾优惠预告等。

2、在开业十天前主要宣传本企业美容院独特的经营理念、专业服务保证、客户将得到增值的回报。

3、开业前一周安排专人在繁华地段派发美甲体验卡、代金券、宣传单、试用装。在高档住宅小区张贴宣传画和开业优惠措施。

4、在开业前三天重点宣传本企业美甲院开业庆典及专业的服务和文化理念、生活氛围、入会优惠等。

5、在以上广告的基础上，同步启动市场营销工作。

6、优惠酬宾和服务特色重点推介、重点客户的拜访邀请、近期活动预告等工作。

7、通过近两周的广告宣传和有效客户的联系，确定重点客户开业时的`到场和潜在客户的开发。

内容：接待宾客、介绍到场来宾与致词、剪彩

1、各种所需物品与商品的检查。

2、水电、空调等设备的检查。

3、各岗位人员是否到位、到齐。

a□室外：在门前铺红地毯，在大门的左右两边放置2个音响和庆典鲜花。店门头悬挂开业横幅、进门一侧设来宾接待，准备签名册。准备彩剪刀、托盘若干；彩绸一条；礼宾花若干枝（剪彩嘉宾佩带）；放飞气球若干（粉、白色）。

b□活动人物：总部领导、各分店负责人、专业美容讲师和“指之间”养生会馆主要客户、亲友参加剪彩仪式。主持人1名，礼仪小姐8名，主流报纸记者2名。

c□室内：

1、报架两个，摆放具有说服力的广告资料。收集发布过广告的所有报刊杂志和电视广告样片给顾客阅览、观看，增加产品的可信度。

2、讲桌一个，麦克风一个，投影仪一个，坐椅若干，用于美甲专业讲座。

3、展柜1—3个，用于产品摆放，另配专业人员向顾客进行产品介绍和咨询。

4、饮水机一台。

5、冷餐台。

1、设计系列报纸广告，报纸上打广告，以四分之一版套红为主（可用异形广告），配合套红达到醒目效果。

2、为了活跃现场气氛，在资金允许条件还可邀请现场军乐队或舞狮表演，请总部领导、更显隆重喜庆。

3、广告公司专业人员拍摄现场公司形象照片，制作纪念手册、宣传单等等。

1、凡在其店购物（消费）达xxx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xxx元者，可获本店价值xxx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。

美甲美睫活动方案篇五

1、所有产品(不含客装护手霜)在供货价基础上9折优惠。

2、美甲店实际进货额1000元以上(含1000)，赠送精美礼品10份。

3、美甲店实际进货额20xx元以上(含20xx)，赠送精美礼品25份。

4、美甲店实际进货额3000元以上(含3000)，赠送精美礼品40份。

5、美甲店实际进货额5000元以上(含5000)，赠送精美礼品70份。

6、美甲店实际进货额10000元以上(含10000)，赠送精美礼品150份。

备注：如需额外订购更多xxx礼品需支付成本费用，本次精美礼品7元/份。