

山东威海枣庄易地推教育美业招生拓客外包公司联系方式，美甲店怎么样做活动策划，效果好

产品名称	山东威海枣庄易地推教育美业招生拓客外包公司联系方式，美甲店怎么样做活动策划，效果好
公司名称	河南易地推市场营销策划有限公司
价格	100.00/件
规格参数	
公司地址	河南省郑州市金水区东明路187号C座6层608-B14号
联系电话	19937869661 19937869661

产品详情

每年有各种各样的传统节日加在一起也是有20来个，美容美甲为了能拓客和促销，会利用传统节日的焦点去做一些主题活动。相对于美容美甲来说，越来越多的节日在一定程度上也就意味着越来越多的焦点，而懂广告营销美容美甲总会恰到好处的去蹭节日的热度。那如果做活动时乱做，反而会背离主题活动原本的目的，会损害店铺的发展哦。

今天给大家带来的是美甲店怎么样做活动策划，效果好。当然了，需要下店拓客的可以联系我们的拓客老师指导，拓客，尚你美是专业的。

那么美甲店应该怎么做活动呢？美甲店怎么样做活动策划，效果好呢？

一、有创意和新奇

为了能活动而活动，很多卖家从一开始就忘记了活动的初心。其实，搞活动是为了更好的通过为用户带来惊喜来带动门店的**值，这样的话，当活动缺乏惊喜，**值便无从谈起。因此，先要为活动量身定制一个新颖的策划，创意十足的优惠促销会更具表现力，在放大人们的节日情绪的同时，也会提高门店的氛围，为良好的顾客满意度奠定基础。

二、围绕节日延长期限

一次成功的活动通常非一朝一夕的，而是要根据预热、借势、营销推广、执行、收场几大过程的协作即可完成。一般来说大一点的活动在节日前十几天已经在自媒体平台中进行话题互动，引发大伙儿的好奇。在节日的前一到两天，经常预告活动内容，在活动顺利完成之后，还要向公众展示活动细节与节果，一系列的行动下来，才造就了一套完整的节日活动。

所以，无论是选择在节日当天举行活动，还是以节日为中心，辐射前后几日进行活动，美甲店**的做法是围绕节日延长期限。

三、做一部分人的生意

节日营销不一定要做每一个人的*卖，尤其是像母亲节这种的传统节日本身就有针对目标人群，所以在策划活动时，就必须舍弃一小部分消费群体，继而去讨好节日主题群体。相对于美甲店而言，可以根据节日特点或是店内消费群体的分类，去策划某些针对目标人群的活动。

同时，必须说明的是这里的“目标人群”必定囊括店内绝大部分的消费群体，要不然，便没有举行活动的意义。对于此事，可借助大数据工具掌握群体分布以及消费特征，来提高活动的精准性。

四、美甲店做活动时需要注意以下几点

1、目的性明确

有些美甲店铺是为了做活动而做活动，根本没有目的性可言。逢年过节的时候看到别的店铺在做活动自己也就跟着做营销活动。

盲目跟风，只是为了蹭个热度*存在感，所以任何目的性不明确的营销活动都是很不明智的。2、次数少且确定

店铺每做一次活动都会变相消耗品牌的势能，活动做太多顾客会跟着“疲劳”，她们会觉得反正你会不停地做活动，会对活动产生免疫。

店铺做活动还要具有确定性，要让顾客清楚了解接下来的时间会不会有活动以及活动是怎样的。做活动要注意次数并且具有明确性，这样才会让顾客信任店铺

3、顾客消费心理

有些店铺喜欢不断给顾客便宜的价格来促使她们*卡，但其实顾客真正需要的不是便宜的价格，而是她们觉得自己占到了便宜。

想要让顾客觉得自己占到了便宜，就要让她们觉得物超所值。降价促销不是解决问题的唯一办法，甚至不是**的办法。

只有掌握了顾客的消费心理，才能获得*终的收益。