# 今生有约美容美体品牌营销策划（5篇）

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-28

*第一篇：今生有约美容美体品牌营销策划\*\*美容美体公司XX品牌规划及营销策划案一、市场竞争分析：1、市场调查（产品）：（1）、广东市场同类产品营销产品分析：A、总体市场现状B、分布情况C、营销情况D、产品的质量和存量情况统计分析E、近期新出...*

**第一篇：今生有约美容美体品牌营销策划**

\*\*美容美体公司XX品牌规划及营销策划案

一、市场竞争分析：

1、市场调查（产品）：

（1）、广东市场同类产品营销产品分析：

A、总体市场现状

B、分布情况

C、营销情况

D、产品的质量和存量情况统计分析

E、近期新出同类产品营销成交统计

a、售价统计

b、存货量统计

c、存货量辅助工具

d、营销流程分析

e、宣传形式分析

（2）、本类型产品中国区域市场状况分析：

A、生产状况

B、主要竞争对手分析

C、同类产品售价成交分析

D、同类产品营销成交分析

a、售价统计

b、存货量统计

c、营销网点分布

d、营销手段分析

e、营销对象分析

f、专卖店综合评估分析

g、宣传形式分析

（3）、本产品分析：

A、产品现状

B、产品优劣势

C、产品劣势的建议

2、产品的包装及定位：

（1）、产品改进建议（外在形象包装）

A、外型改进

B、内部改进

a、营销系统改进确保质量稳定

b、考虑设计新增功能

c、颜色、款式、外观状态

d、厂商与总代理的质量验收标准

（2）、营销系统改进：

A、代理商、专卖店、加盟店、特许经营

B、建立价格体系

C、店面营销管理

D、辅助产品对本产品营销配套

（3）、产品定位：

A、重点定位

B、辅助定位

二、营销策略

利用XX公司现有之客户网络，以及十多年美容产品营销经验。强势的营销队伍，首先制定一套周详的营销系统及计划，将有关产品配以现代化的VI视觉识别系统和CI系统。把有关产品加盟资料在各高效媒体内传播，引起加盟旋风，席卷全国。利用三大媒体伙伴关系，近百个成员单位以地毯式传送资料到目标加盟商。使用多角度的产品展示，令消费者都可更清楚的接受到本产品的资料。

先为品牌树立鲜明形象，抢占市场制高点，在业界奠定市场地位，使产品准确定位。并吸引消费群体关注品牌动向，为后期推出市场酝酿良好的市场氛围。

在宣传期间利用公司与各大媒体良好的过往关系，定期举办讲座及活动，提高产品知名度，营造市场氛围，提高客户购买欲望。

 以主题讲座和产品整合优点为第一宣传点，务求成为时尚热门话题

 组织安排专题产品讲座，开展一对一的直销

 以专卖店加专题讲座会的互动营销方式“铺”开市场

 在各区域专卖店内设立大型广告版，可视动感介绍

 各相关行业的广告位置使用

 在专业杂志刊登软文

 详尽使用资料手册

 加盟代理商投资计划书

 电视台的电视节目产品赞助

 区域市场操作计划书

 美博会招商计划

以合理的成本可达到理想宣传效果及提高公司品牌价值及知名度。当时机成熟，相应广告宣传及各方面配合，在外销地区租用酒店场地展销会促销，以便用用做短期完成目标之用。

三、宣传及媒体计划

1、电视广告：

由专业制作公司摄制广告宣传片，在全国及地方电视黄金时间内播出，把产品外貌清晰展现于目标市场的眼前，对形象的建立有很大帮助。收看电视是中国人生活习惯的一部分，通过电视宣传，可一次性吸纳大量目标客户，有可得到良好的广告宣传效果，更可在最短时间内令产品知名度大大提高。

2、在专业报刊杂志上刊登各类产品广告和招商广告。

3、电台广播

相对电视广告而言，电台广播是高频率而价格便宜的广告媒介，举办主题讲座节目，务求与其他媒介相互相应，全面推广。

4、使用其他有效的专用传播工具

产品介绍册子、产品使用及售后服务VCD。专用传播方式相对价格比起一般媒体价格来看有贵的一面，但其准确性的针对目标顾客，广告千人成本一般不高。

5、根据首年度营销目标零售额达人民币3400万元，我司将按此推算提留5%即人民币170万元，作为首年度营销推广费（包广告费）按逐月及营销网点的开设而支付。

四、市场操作计划及流程（略）

五、公司营运操作

（一）、珠三角作为广东乃至全国经济发展的前沿阵地，可以说是中国目前时尚潮流的引导者之一，故广东市场的成功启动，就会带动整个中国市场的启动。针对此区域，将会在美博会期间及之后全方位启动珠三角市场，并成功向其他市场辐射。

珠三角市场开发理念：

1、扶持和建立美容连锁终端专营体系

2、开设直营和加盟美容连锁营运中心

3、通过美博会成功进行品牌推广和招商

4、直营和加盟美容连锁中心市场操作和营运规范

5、中心专业品牌推广及市场拓展

（二）、公司客户服务摘要：

跟踪服务模式--------针对产品销售（略）

售后服务管理计划：

1、发放客户服务卡，列明回访时间及售后服务内容

2、填写购买证明书，初步建立客户管理档案

3、回访前准备

4、拜访时注意事项

5、拜访后注意事项

6、送上邀请函

7、填写详细客户资料

8、后期服务注意事项及要求

9、售后服务员工守则

（三）、公司客户服务摘要：

时间服务模式---------针对美容院吸引客源（略）

（四）、公司促销实例（略）：

1、折价优惠促销

2、诱导价格促销

3、YY变美行动

4、“每周三，好戏看”

（五）、公司产品推销教育实例：

P（计划）-----D（执行）-------C（查核与检讨）--------A（在行动）

提高销售业绩，同样需要这些步骤

六、开放加盟----大树底下好乘凉

独特健全的加盟模式

独家区域代理人保证赢利空间

针对性目标消费群体创造无限附属赢利机会

强势广告支持

特点鲜明的CI系统

完善的售后服务

配套全面的助销支持

独家区域代理人，保证利润空间

加盟店形式简单多样，各加盟商可视自身情况及地域特点选特约连锁、特约加盟、二级加盟、开放加盟店。

除了开放加盟店外，所有加盟形式都可享有公司统一调控、实行方圆2公里内区域独家垄断经营，避免了同品牌之间的恶性竞争，保证加盟店的利益和利润空间。

售后服务：完善的售后服务和操作流程是公司成功的关键。

THEEND

**第二篇：今生有约诗歌**

暮色沉沉

在剪剪晚风中

总有梦

从哪弯弯曲曲的林荫道上

走来

曾许期待

我们的爱情

象午夜昙花

美文

真希望

你的馨香

能永远醉我一个色彩斑斓的世界

因你的存在而鲜鲜亮亮

与你相逢

我炫目的成熟是灿烂的开头

大海载不动爱之舟

我们的根深扎在梦缘之上

爱已深入骨髓

今生有约

请用心呵护

我会一生捧着这份真诚

让幸福不倦地年轻

**第三篇：美容美体企划案**

一、新开张美容院的选址

美容院是不折不扣的服务经营店铺，需在指定的地址与商圈内展开自己的生意，因此说，开美容院的成功关键就是地址的选择。

首先要分析自己心目中的美容院所在地的各种商业因素。如下因素需要考虑：你所开的美容院所处的是住宅区、办公区、闹市区、办公住宅混合区还是郊区；你所开的美容院周围人口构成如何，尤其要注意是人口流入区还是流出区；你所开美容院内消费者消费能力及消费者特征；你所开的美容院商区是否完整性：你所处的位置内服务设施的配套是否完整；你所处的位置内交通是否便利等等。

一般来说，新开美容院的选址可以考虑以下位置：

1、商业中心或副中心附近，同行集中地；

2、靠近人口密集的居民区、新兴小区、写字楼、商业大厦、广场、宾馆等；

3、一层二层或独立门面较理想，带电梯的高层楼房亦可；

4、两街交汇处十字拐角最佳，三岔路口亦较理想；

5、停车场：店面位置可稍偏僻，但注意一定要具有配套的停车场。位置选择注意事项：

1、要把握好商业区与居民区的结合，追求相对稳定地客群；

2、要把握好人流量与车流量的区分，追求较高人流量，避免高车流量造成主要目标消费群行动不便；

3、房屋的结构安全、水电卫生齐全，不受气候、拆迁等因素影响； 选址要领：

普通加盟店及其以下级别店在店址选择方面，考虑到整体形象缺乏大气感，且服务功能有所欠缺，不足以吸引顾客远道而来，故须考虑相对繁华地段或目标消费群较为集中的区域，如临街门面、大型高级住宅区活动中心等。

形象加盟店至特级店在店址选择方面，因已具一定规模，商圈辐射范围扩大，地段可稍偏僻，但务必交通便利、有停车场。周围环境上档次，有其他配置服务机构及自然环境好的则尤为理想，如大型美食中心、娱乐中心、公园、大型高级住宅区等。

二、开美容院需要具备什么条件？

要开设美容院，首先自己要有一般的美容知识，如果自己不懂就需要更加谨慎。如果你不知道美容师的手法是否真确，不知道什么产品才适合你的顾客，不知道怎么操作仪器，不知道人员的分工，在这样的情况下想开设好一家美容院是十分困难的。

除了对创业者本身的要求以外，单说开一个店需要具备的因素，包括资金、店面、人员、产品、设备、相关手续以及管理者的经营管理能力。这些因素考虑清楚后，再根据美容院自身的特色相结合起来。

资金：开一家美容院的总投资会在3-50万之间，根据地区状况、美容院的档次不同而定，装修上永远是个无法预知的数字。

店面、人员：美容院装修成什么样？美容师如何选择？这些都是需要考虑好的问题。

一定规模的美容院在人员配备上都应该是严密有序的。按照少而精的原则来配制人员。主要有管理人员、技术人员、后勤人员等（经理一个、美容师几个、银台收费人员、咨询人员、卫生清洁人员、物品购销人员等）。

店面规模：根据自己资金而定，包括前台接待室、等待室、设计合理的美容间、化妆间、操作台、卫生间和贮藏间等；

产品、设备：对于美容产品或者是项目的选择，经营者需要通过对行业内专业人士的咨询、实地考察等来选择。

相关手续：

一般程序如下：

1、持本人身份证、美容上岗证或技术等级证、员工（有效证件）、房屋产权证或租赁合同→到当地卫生行政部门办理卫生许可证；

2、持卫生许可证、身份证、房屋产权证（合同租赁证）或其它有效证件→到当地公安部门办理特殊行业许可证；

3、持卫生许可证、特种行业许可证、身份证等有效证件 →到当地工商行政部门办理美容厅或美容院营业执照；

4、持营业执照正副本、有效印章和其它证件→到当地税务部门登记领取税务发票；

经营管理能力：要想成功经营一家美容院，美容院老板的经营管理能力必不可少。这也需要创业者在之前的创业准备中做好积累。

三、确定美容院的类型，做好定位

作为一个创业者，对于美容服务行业的投资一定要慎重，对于开设什么类型的美容院一定要思想清楚，投资也许很容易，但要经营的发展下去就需要智慧和耐心了。

对于选择创立什么样的美容机构，一定要对本区域有足够的了解，有充足的资金，以免新开店没有良好的信誉，付款快而还本迟，出现流动资金短缺，新开店最少要预留三个月的备用流动资金；

其次要有选择的开设服务项目，不要小而全；

同时，一定要考虑合作者的背景，千万不要脱离市场；

最后，美容院在经营项目时要顺应市场，懂得乘势而起，在淡季时要懂得转势而变。只有这样，随着市场的需求和变化，专注经营项目的整体发展，不论开设什么样的美容院都会赚钱。

美容院的定位自己心中要有底，一是店名定位，是专业美容厅（院）还是美容店还是综合美容美体中心或者说是美容美发等，然后才考虑你的门面装饰和招牌写法。二是店的经营定位，目标顾客定位、价格定位、产品定位、服务定位、规模定位等。

四、如何装修你的美容院？

美容院的装修设计风格对于美容院经营的重要性是不言而喻的，美容院门面就像人的脸面一样，影响着顾客对于美容院的第一印象。那么对于新开张的美容院来说，应选择什么样的装修风格才能让顾客眼前一亮呢？

美容院门面如人的脸面对于人的形象的重要性一样，门面设计应该考虑在满足经营需要的情况下刻意求新，显示本店的独特个性，力争让顾客对你的美容院产生好印象。总的来说，门面设计既要有视觉上和精神上的美感，又要符合人的现实需求。

现代店面设计主要包括以下内容：立体造型、入口、照明、橱窗、招牌

与文字、材质、装饰与绿化。门面设计的目标是吸引顾客注意，方便引导顾客出入，展示空间容量并安全可靠，从而提升营业店的形象。招牌设计

对于寻找美容院的人以及过往路人而言，招牌是不可或缺的重要内容，它是你和顾客取得联系的第一步。

在设计招牌时要注意以下几个方面：

1、除了美容院的名字外，后面应该再加上一小行词语，勾勒出服务的性质；

2、招牌应该易读易记，这样才能高效发挥它的识别功能和传播功能；

3、招牌要有一定寓意，能让顾客从中得到愉快的联想；

4、为了引人注目，招牌应该有霓虹灯或是良好的照明设备。

虽说制作招牌是一项不小的投资，但是制作精良的招牌可以维持很长的寿命。绝对别在招牌上省钱，一个优秀的招牌设计可以提升美容院形象。招牌安装好了之后就要好好维护，随时保持招牌的洁净，若有任何损坏，应该马上更换并维修，一个破旧不堪的如牌会让顾客觉得你无法提供一流的服务。

橱窗设计

橱窗是以商品为主体，通过背景衬托，并配合各种艺术效果、对商品进行介绐和宣传的综合性艺术形式。一个主题鲜明、风格独特、色彩谐调的橱窗，能起到改善美容院整体形象作用。

**第四篇：美容美体师三八妇女节演讲稿**

尊敬的各位领导、亲爱的各位姐妹们；

大家中午好，良好的沟通来自于源源不断的自我介绍，我是xx县王xx专业养生馆一名优秀的美容美体师，张xx。我希望大家能记住我的名字 因为我将把最专业的美容知识带给大家。将用最贴心以及最精湛的技术服务每一位顾客。

王xx养生馆的负责人王xx女士也是创业女性联谊会的会员，我本人也是创业女性联谊会的积极分子。首先，我要衷心的感谢县妇联、县工商联领导和姐妹们对我们女性事业的大力支持和厚爱，在“三·八”妇女节来临之际，祝各位姐妹们节日快乐，青春永驻

王xx专业养身馆是驼丰妆品名店的升华和延伸。驼丰妆品名店成立于1993年，经过19年的风雨兼程，拼搏奋斗，先后成立分店十几家，成为连锁机构，终于使王xx专业养身馆在当今激烈的市场经济竞争中独树一帜，应用而生。

本馆以专业美容美体为基础，是专为女性提供养身休闲的服务中心。经营的项目有；面部刮痧，面部水疗，手护颈护，美甲，排毒瘦身，芳香开背，全身经络疏通，内分泌调理，颈椎腰椎调理，拔罐，汗蒸，藏药蒸脚，藏药泡浴，牛奶花瓣浴等…..本馆坚守‘以文化滋养美丽，以科技创造美丽’的经营理念，以‘实干，团结，进取，创新’为基准，充分赢得了各大厂家同仁的支持和新老顾客的亲赖。优质产品，诚信经营，完美服务，感动顾客，永无止境。

1998年获得中国雅芳首批5年老店奖

XX年获得xx县工行杯少儿舞蹈大赛赞助单位奖

XX年王xx女士获得兴业致富领头奖

0XX年获得工商行政管理局个体企业协会光彩之星奖

XX年5.12抗震救灾捐款先进单位奖

XX年王小燕女士获得创业女标兵奖

XX年1月王小燕女士获得自治州城乡妇女建功先进个人荣誉称号

同年3月又荣获中华养生美胸名店奖

这一切所有的荣誉离不开xx县各级临到的支持和xx县女性朋友朋友门的厚爱，感谢你们...怀着一颗感恩的心，让我们将爱传递。将别人无私的帮助，深深铭记，并将之传递，这世界因感恩而美丽。

人世间没有不绝的风暴，感恩却有其不老的风情。幸福之花，开在感恩枝头，灼灼其华。

最后：我代表王xx专业养生馆祝在座的各位事业辉煌有势头，幸福永远无尽头！

我的演讲完了 谢谢大家 鞠躬致谢

**第五篇：美容美体师三八妇女节演讲稿**

美容美体师三八妇女节演讲稿

尊敬的各位领导、亲爱的各位姐妹们；

大家中午好，良好的沟通来自于源源不断的自我介绍，我是xx县王xx专业养生馆一名优秀的美容美体师，张xx。我希望大家能记住我的名字 因为我将把最专业的美容知识带给大家。将用最贴心以及最精湛的技术服务每一位顾客。

王xx养生馆的负责人王xx女士也是创业女性联谊会的会员，我本人也是创业女性联谊会的积极分子。首先，我要衷心的感谢县妇联、县工商联领导和姐妹们对我们女性事业的大力支持和厚爱，在“三·八”妇女节来临之际，祝各位姐妹们节日快乐，青春永驻

王xx专业养身馆是驼丰妆品名店的升华和延伸。驼丰妆品名店成立于1993年，经过19年的风雨兼程，拼搏奋斗，先后成立分店十几家，成为连锁机构，终于使王xx专业养身馆在当今激烈的市场经济竞争中独树一帜，应用而生。

本馆以专业美容美体为基础，是专为女性提供养身休闲的服务中心。经营的项目有；面部刮痧，面部水疗，手护颈护，美甲，排毒瘦身，芳香开背，全身经络疏通，内分泌调理，颈椎腰椎调理，拔罐，汗蒸，藏药蒸脚，藏药泡浴，牛奶花瓣浴等…..本馆坚守‘以文化滋养美丽，以科技创造美丽’的经营理念，以‘实干，团结，进取，创新’为基准，充分赢得了各大厂家同仁的支持和新老顾客的亲赖。优质产品，诚信经营，完美服务，感动顾客，永无止境。

1998年获得中国雅芳首批5年老店奖

2024年获得xx县工行杯少儿舞蹈大赛赞助单位奖

2024年王xx女士获得兴业致富领头奖

007年获得工商行政管理局个体企业协会光彩之星奖

2024年5.12抗震救灾捐款先进单位奖

2024年王小燕女士获得创业女标兵奖

2024年1月王小燕女士获得自治州城乡妇女建功先进个人荣誉称号

同年3月又荣获中华养生美胸名店奖

这一切所有的荣誉离不开xx县各级临到的支持和xx县女性朋友朋友门的厚爱，感谢你们...怀着一颗感恩的心，让我们将爱传递。将别人无私的帮助，深深铭记，并将之传递，这世界因感恩而美丽。

人世间没有不绝的风暴，感恩却有其不老的风情。幸福之花，开在感恩枝头，灼灼其华。

最后：我代表王xx专业养生馆祝在座的各位事业辉煌有势头，幸福永远无尽头！

我的演讲完了 谢谢大家 鞠躬致谢

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找