

美容院七夕节活动 美容院七夕节活动方案(模板7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

美容院七夕节活动篇一

情意无价，爱我有奖

20xx月1日至8月7日

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

1、宣传重点时间：活动前五天

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)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；

美容院七夕节活动篇二

情浓一生，真心表爱意

活动（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

二、活动时间

20xx年8月1日至8月7日

三、活动对象

2、活动（二）针对目标对象：活动（一）参与者及美容院会员的丈夫（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；

四、活动内容

活动（一）：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

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）；

5、获赠名牌男士皮带一条（或名牌衬衫、钱包）；

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

在20xx年8月1日至8月7日期间，凡购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐的男士和美容院会员的丈夫（或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐）均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，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！

活动（三）：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

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，并分解给各美容师（美容顾问）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容院实际情况进行调整和补充。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

美容院七夕活动篇三

一、活动时间：

20xx年8月14日—8月16日

二、活动主题

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

三、活动背景：

每逢佳节倍思亲□20xx年8月16日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使——珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

四、活动目的：

- 1、通过此次活动增加情人节期间卖场人气；
- 2、提高——珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；
- 3、一步提高——珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

五、活动内容：

1、造势活动：

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在——珠宝专店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是“信守”、“善美”系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

六、活动宣传与推广

(3) 各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

七、活动经费预算

略

美容院七夕活动篇四

相约情山，挚爱今生

xx旅游区

(一) 凡在8月16日当天来--旅游的夫妻或情侣，入住情侣房，享受五折优惠。

(二) 游览--并在与“爱”有关的. 景点进行拍摄(手机、照相机)留念的，凭图像在--大酒店总台领取情侣照片(免费)、情侣伞或其它纪念品一份。

(四) 8月16日晚20：30，在xx激情广场进行“情侣互动舞会”及篝火综艺晚会(天气不好的话，则改在c演艺厅进行“情侣ok想唱就唱”互动活动)。

(五) 本活动最终解释权归xx旅游区所有。

美容院七夕活动篇五

20xx年8月xx日下午

- 1、增进亲子感情
- 2、让孩子在被爱中学会爱他人。

家长需自备服装：

- 1、爸爸需着正装入场（白衬衣打领带）
- 2、妈妈需穿礼服（有条件的可租借婚纱）
- 3、宝宝：男（短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服）

女（漂亮小裙子，蓬蓬裙）

一、准备环节

- 1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，
- 2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，
- 3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上（限额哦！）

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的`誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

美容院七夕活动篇六

(一)主题：2017七夕情人，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。美容院以此为主题，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容院顾客；
- 2、 活动(二)针对目标对象：活动(一)参与者及美容院会员的丈夫(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；

四、活动内容活动

(一)：“2014七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，所有男士可在美容院购买“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；美容院顾客也可同时宣传(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容院会员的丈夫(或男朋友，注：不须购买“情侣浪漫心礼”特惠套餐)均可在美容院领取爱情誓言卡一张，写下自己的动人情话，贴在美容院门口的心形板上，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，并分解给各美容师(美容顾问)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容院实际情况进行调整和补充。

美容院七夕活动篇七

一：活动主题

情意无价，爱我有奖

二：活动时间

8月3日至8月9日

三：活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

四：活动内容

五：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x展架展示(活动内容说明);d□夹报;e□美容院女性会员宣传，要求带给其丈夫或男朋友;f□其它;六：活动备注事项：

3、制定活动销售目标，并分解给各美容师(美容顾问)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容院实际情况进行调整和补充。

美容院七夕情人节活动策划须知：

如今很多美容院在某些特定节日的时候都会举办一些活动，一方面是为了吸引更多人的关注度，另外的一个方面就是为了能够在一定程度上回馈新老客户。而尤其像是七夕情人节这样的時候美容院更是会抓住机会办一些比较特别的活动。但是美容院在策划举办七夕情人节活动的时候也有一些方面的问题是不能忽视的，比如：

1、在策划七夕情人节活动的时候必须要先确定一个具体的主题，比如说“浪漫之旅”活动，那么就需要根据这个方向来安排相关的活动内容。而且在策划活动的时候必须要围绕着这个主题。而且在宣传的时候必须要有一些方法和技巧，可以通过派发宣传单来获得关注，也可以是通过在门店摆放一个招牌来达到广而告之的目的。

2、在策划七夕情人节活动的时候是否收费、是否有什么活动奖励也是需要说清楚的，为什么要有些方面的说明呢？主要就是为了让更多人能够快速的被吸引。因为现在很多人对于七夕情人节活动这种事情其实比较看重的还是奖励制度，你的奖励足够的吸引人自然会有很多人前来参与。所以，在印制宣传单或者是进行活动推广的时候必须要将相关的奖励制度说明。

3、在策划七夕情人节活动的时候对于活动对象、活动的时间安排也必须要进行充分的说明。为的就是能够让看到活动信息的人能够快速的抓住重点，知道活动的一些基本信息，这样对方才能知道自己是否适合参加活动。如果你的策划七夕情人节活动信息不明确，即便是对方有一定的兴趣，但是也会因为你的活动信息不够明确而放弃。所以，在策划七夕情人节活动的时候进行宣传的过程当中活动的时间、地点、参加对象要求等这些信息必须要写清楚。

4、策划七夕情人节活动的时候相关的备注事项也是必须要关

注的，比如说七夕情人节活动的销售目标是什么，还有就是活动场地的布置等安排都必须提前就策划好，这样你在安排活动的时候才能够做得更加井井有条，活动在安排的过程当中也才会更加的顺利。这是针对于策划七夕情人节活动我们该关注的最后一个要点。而且为了能够让活动有更大的关注度你可以联合一些花店、礼品店一起办活动，这样能够引起的关注度会更大。

美容院七八月份本来就是缺乏活动的时候，一个七夕美容院活动可以帮助美容院吸引更多年轻消费者们，只要新奇有趣比如会吸引到80后、90后们。但是普丽缇莎小编最后要提醒各位美容院老板，活动举办后一定要做好总结工作。因为8月份后，接着有两个更大型的活动等着美容院去开办。

1. 年美容院七夕情人节活动方案
2. 2016七夕情人节美容院活动方案
3. 2016年七夕情人节美容院活动方案
4. 美容院活动方案
5. 美容院拓客活动方案精选
6. 最新美容院拓客活动方案
7. 美容院双十二活动方案
8. 美容院五一活动方案策划
9. 美容院的优惠活动方案
10. 2017美容院五一活动方案