

2023年七夕美甲活动策划案例 美甲店七夕活动策划(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编帮大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

七夕美甲活动策划案例篇一

活动目的：

利用七夕情人节，进行活动促销。借此，提高美甲店的知名度、拓展新客源以及回馈老顾客。

活动时间：

__年8月5日~8月8日

活动地点：

美甲店

活动对象：

20~50岁的时尚女性消费者

促销宣传：

1、横幅宣传。可以在美甲店招牌以下的位置，悬挂宣传横幅。能让过路的顾客清晰知道美甲店所处的位置、推广活动，也是一种低成本的宣传方式，小型美甲店可以参考这一做法。

2、派发宣传单。在活动开始前一个星期，就可以先安排人手派发宣传单。在印制的宣传单内，应详细写明活动的期限、地点、对象以及具体的操作方式。能够简单介绍店内的特色美甲项目，比如最潮的法式美甲、另类的美甲彩绘等等(附图片)。或者，可以在派单的同时，附送一些美甲作品，让顾客有直观的评价。

3、温情短信/qq信息。相信很多美甲店都有建立顾客档案，趁着七夕情节，提前向她们发送祝福短信，顺便推销一下本次促销活动。

促销内容：

1、美甲折扣促销。折扣是美甲店最常见的'促销方式，很多消费者都接触过并倾向于这类方式。在七夕情人节到来之际，美甲店可以进行不同等级甲片的折扣促销。

2、会员卡促销。顾客在店里做完美甲后，店员可以让顾客办理一张会员卡，会员卡的功效是做任何一款美甲随时都有折扣，这样就锁定了顾客，就相当于薄利多销了。

3、最新美甲项目促销。美甲店为了竞争，都会定时引进新项目来吸引顾客。不妨在七夕情人节，将引进的新美甲项目进行促销，让前来的顾客有所了解，因为这时她们有时间。

促销活动的注意事项：

1、注意培训员工，从迎宾到美甲师都得进行技术培训、销售技巧培训。

2、考虑与美容院、健身中心等单位进行合作，相互推销对方的产品，共同分享客户资源是获得客户经济快速的方式。

3、与周围其它经营好的美甲店相比，看看差距和优势

七夕美甲活动策划案例篇二

(一)、“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏需要一男一女合作才能得到礼品，礼品4份。男女配成一组后都不能离开对方，离开算弃权处理。不能玩下轮游戏。

(二)、“分组对战帅哥美女对对碰”

大家分成2组，牛郎队与织女队，每队6对男女外加一个男的。每组每次游戏淘汰一对，到最后成3对后，可以得到礼品1份。

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则：分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品，规则是男方蹲下女方捡起玫瑰等物品。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

游戏规则：每组2对男女，女方坐在凳子上，男方站在对面拿着玫瑰花。每组的女方给男方提出一些问题，答对可以走一步，直到男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题

最多的组将得到小礼品一份。失败者淘汰。

3、情歌对对唱

游戏规则：由主持人说个字，如“爱”，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头的情歌，最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次，失败的淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

游戏规则：男方蒙上眼睛拿西瓜喂女方吃，女方给对方指挥，最先吃完西瓜者胜利。

5、一见钟情心心相印

游戏规则：主持人说三个成语，男方写在女方手心让女方猜，答多的就赢的失败的就淘汰。

(三)、文艺演出

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

(四)、自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。