

最新七夕情人节美容院活动文案 七夕情人节促销活动方案(优秀19篇)

励志不仅仅是看到远处的目标，更是脚踏实地的每一天。感受这些情感文案，或许能够让你更加珍惜与他人分享情感的机会。

七夕情人节美容院活动文案篇一

活动车型□xxx全系车型

活动内容：

- 2、活动期间，凡试驾xxx汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；
- 3、活动期间，凡订购xxx任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；（见橱窗）
- 4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；
- 5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止；
- 6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

优惠一□xxx乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二□xxx新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三□xxx科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四□xxx景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉（粉紫）之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶；

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉（粉蓝）之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日—16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北xxx所有

对xxx各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

七夕情人节美容院活动文案篇二

8月9日（周五）13日（周二）

浪漫七夕约惠新世纪——惊喜七重喜聚实惠

惊喜一：幸福就要珠光宝气

黄金七夕价特卖，镶嵌类珠宝钻石77折，品牌黄金每克优惠10元，铂金每克优惠30元，翡翠、玉器手镯1.8折起。8月13日玉器、名表、皮具晚7：：308:30限时秒杀！

蓝湾萃华翡翠13日晚6：：0秒杀，世纪缘钻石满1000元减200元现金。

惊喜二：七夕相约新世纪，会员再送礼上礼

活动期间，超市单票购物满77元，百货服装单票满177元以上的顾客，凭票到服务台领取七夕情人节礼品一份。（每天每店限200名）

惊喜三：七夕聚实惠夏品最后出清3折起

惊喜四：浪漫七夕葡萄酒特卖会

浪漫七夕，红酒相伴，新世纪“浪漫七夕葡萄酒特卖会”，联合维尔拉红、斯瑞德、张裕等品牌红酒、葡萄酒直销特卖！更有法国查泰莱庄园红葡萄酒、豪诺施赫红葡萄酒、智利伊贝拉白葡萄酒等进口红酒情人节特别热卖！来新世纪让红酒佳肴伴你过一个浪漫、甜蜜的七夕情人节！

葡萄酒的制作方法：

炎炎夏日里，自制一款葡萄美酒人生快哉！

用料：葡萄10斤，冰糖2斤（根据个人口味来调）

工具：封闭的玻璃器皿、冰箱

步骤：

- 1、将葡萄去杆只留果粒，洗净控干水，待用。
- 2、将容器用洗洁净洗精擦干水（不能有水分和洗洁净精的残留），将晾干的葡萄和冰糖放入桶中，压碎即可。
- 3、盖上密封盖放在避光处自然发酵（每天排气一次），半个月后将葡萄渣滤出去，再倒入2升酒放入冰箱冷冻，口感更好。

葡萄酒陈列展卖，葡萄酒的制作方法kt板看板pop等现场氛围宣传。

惊喜五：“相约七夕爱在蓝湾”相亲大会

8月10日首届“相约七夕爱在蓝湾”大型互动式相亲大会，集合莒县优秀的单身男女，牵手蓝湾，传递爱意。即日起诚征报名。报名地点：蓝湾服务台（详情见店内海报）

8月13日“幸福七夕蓝湾相聚”七夕情侣对对碰

报名时间：即日起至8月13日，现场报名也可参加，共限40对情侣。

活动规则：在活动现场设置2米高，4米长的主题布一块，在伸手高度位置挖出4个仅供一只手伸出的圆孔。40对情侣可分为10组，轮流进行。每组分男女在主题布两边站立，女孩先由活动主持人排列好顺序并在圆孔中伸出一只手给对面男士猜。对面男士即可上前猜自己伴侣的手，感觉象自己伴侣的手即可将已发好的红线绳系在手腕上。（如各男士感觉别人所牵的手是自己的情侣，可协商解决）。凡猜中的顾客均可获得本商场提供的情人节精美礼品一份。

惊喜六：“中国黄金”“珠宝蜜意金爱永恒”

为庆祝“中国黄金”品牌七夕节期间入住新世纪人民商场店、闫庄店，活动期间，所有珠宝首饰均可免费清洗保养，更有黄金以旧换新，加工费77折等系列活动。8月9日10日晚特邀厂家推出“珠宝蜜意金爱永恒”大型文艺晚会！

惊喜七：约七夕微传情

新世纪购物广场、新世纪蓝湾购物中心微信公众平台征集中国式情人节过法，凡是在新世纪微信留言排名是第7/17/27/37/47……即可获得新世纪提供的七夕情人节礼品一份，礼品有限，抢占七夕，火热开始！

温馨提示：留言请写明手机号、姓名，方便与您联系。

1、卖场装饰设计：8月1日3日（设计）8月4日6日（制作安装完成）

2、装饰：本次活动蓝湾店、人民店外部制作，购物店店内制作七夕情景布置，营造鹊桥氛围。制作鹊桥，牛郎织女的故事，介绍七夕节来历，营造出中国古老的传统文化。

3、许愿墙、许愿树等氛围的营造，许愿树需做许愿卡；

4、简单气球装饰

5、海报设计

6、电视媒体广播、飞字、微信、纸媒

7、喷绘条幅。

七夕情人节美容院活动文案篇三

8月18日—20日

情侣

8月20日

爱从零开始，情在此升华

入口醒目位置摆放一棵“连理树”，凡8月8日-8月15日光临新世纪的顾客均可在“连理树”上留言，表达对情侣的祝福和心意。届时将组织抽奖活动。（到服务台领取七夕情人卡）

活动道具：连理树1棵、留言卡200张、抽奖箱1个、

- 1) 一等奖1名：奖高级汤锅
- 2) 二等奖5名：奖价值18元巧克力
- 3) 三等奖10名：奖精美玻璃器

活动一：“七夕缘”情侣甜蜜合影

购2张以上电影票的观众现场微信扫一扫，关注“xx20xx”影城官方微信，即可参与七夕情侣甜蜜合影活动，免费佩戴情侣摄影道具，现场由专业摄影师为其拍摄情侣甜蜜照2张，直接发送至观众邮箱。观众接收照片后进行微博分享并@北京孟摄影，@北京ume国际影城，即可至指定地点领取12寸时尚拉米娜一副。

活动二：幸运抽奖

ume会员持会员卡购票即可参与抽奖活动，有机会获得由“北京孟摄影”提供的精美奖品。最高奖项为价值3999元情侣写真及价值2999元个人写真一套。没有抽中写真集的观众也也机会获得价值199元玫瑰香皂花礼盒一份！

8月13日七夕节，来ume影城，看一部感人的爱情影片，拍一本两人的’甜蜜写真，以此纪念属于两个人，独一无二的甜蜜和浪漫！

七夕情人节美容院活动文案篇四

xx年8月1日-16日

雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二. 雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三. “为爱百年”为爱沉醉

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北三环瑞通汽车有限公司

地址：武汉市汉阳经济技术发展区三环工业园特3号(龙阳大道陶家岭站)

电话□xx

七夕情人节美容院活动文案篇五

xx月xx日——xx月xx日（情人节）

- 1、示爱有道降价有理
- 2、备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。2、制作“浓情头饰花束”售价表，前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的'影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的`具体内容）。

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”。

c□购买或租用心形气球做店面装饰。

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买×元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；在xx购×元饰品，赠由×鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕情人节美容院活动文案篇六

以下是xx商场以“浓情八月□hod我所爱”为主题的情人节促销活动方案。

x月x日——x月x日（情人节）

1、示爱有道降价有理

2、备足礼物让爱情公告全世界

“情人节”是一个特殊的节日，是有情人赠送礼品的节日，因此商品促销应以“情物礼品”为主题，饰物礼品、定情信物、鲜花、精品系列等。各店应做好商品的创意陈列和突出重点陈列，以保证节日商品达到最高销售。

1、商品特价

情人节期间，对于店内积压商品整理归类，设立特价区，此部分产品可借此次活动之势，保本销售，让销费者感到真正实惠。

2、主题陈列

各店于正门口显眼位置做情人节系列商品主题陈列，可以充分利用橱窗摆放，如没有橱窗的店面可陈列醒目位置。要求：

a□情人节主题陈列，以店内精美饰品为主要陈列对象。

b□各店必须包装至少11份以上的“饰品套系”用于主题陈列。

1、以头饰为主，现价按原有价位6—7折出售，美术笔手写醒目价签，凡购买饰品80元以上的顾客均赠鲜花一支。

2、制作“浓情头饰花束”售价表，前准备包装盒，包装纸，做好包装工作。

3、免费送货服务，要求饰品超过100元，送货范围不超过2公里。

1、情人气球对对碰

制作100—200个，气球用于门店情人节气氛布置及购物赠送（门店自行安排）。费用：0.155元/套。

2、会员卡赠送

凡购买情人节系列商品（不限金额），即可赠送会员卡一张。注意做好会员卡资料登记工作。

为加强活动的'影响力，要做好相关宣传，以吸引更多的顾客积极的参与到节日促销当中来。加盟店可在当地自由选择媒体。例：晚报、电视台字幕□dm投递等等。

1、备足礼物让爱情公告全世界门前写真招帖。

a□店门口美术笔手写招贴（含优惠策略的具体内容）。

b□彩色横幅一条：内容为“示爱有道！降价有理之降价风暴”。

c□购买或租用心形气球做店面装饰。

2、柜台和店面内外的卫生：要整洁，门窗玻璃一定要干净，一尘不染。

3、在这里还是要特别提到服务质量一定要切实提高。

与当地鲜花店达成合作协议，相互提供商品，以增加双方销售量。如购买x元鲜花，赠由xx提供的饰品一份或会员卡；在xx购x元饰品，赠由x鲜花店提供的鲜花或优惠卡。

七夕情人节美容院活动文案篇七

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。

方案(二)

七夕情人节美容院活动文案篇八

20xx年8月1日-16日

雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份;(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止;

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止;

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取;

活动二. 雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元;

活动三. “为爱百年”为爱沉醉

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶;

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户;

本次活动最终解释权归xx三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

XXXX有限公司

地址□XXXXX

展厅地址□XXXXX

七夕情人节美容院活动文案篇九

20xx年8月7日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

20xx年8月1日—8月8日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

七夕情人节美容院活动文案篇十

20xx年8月1日-16日

雪佛兰全系车型

活动一.七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二.雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三. “为爱百年” 为爱沉醉

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉(粉紫)之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶；

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日-16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北三环瑞通汽车有限公司

地址：武汉市汉阳经济技术开发区三环工业园特3号(龙阳大道陶家岭站)

电话□XXXX

七夕情人节美容院活动文案篇十一

1. 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
2. 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
3. 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

5. 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；
6. 推广项目的知名度，为金九银十做准备，每周一个暖场活动，持续性，为后期推送正价房源做基础铺垫。

“浪漫满屋，幸福七夕，情定xx”

20xx年8月16日——9月3日

（2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1. 活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；
2. 七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；
（仅限七夕节当天）
3. 七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；
（仅限七夕节当天）
4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品。

（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

1. 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；
2. 外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3. 现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

（简单，又能体现节日氛围）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1. 售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2. 网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3. 电视字幕；

4. 外场活动；

1. 当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

2. 以xx楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3. 活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名20xx元；

物品费用3500元；

滚动字幕：你敢爱，我敢送，到访送惊喜。有了家，有了房，不用喜鹊来帮忙，七套特惠浪漫婚房，情定xx□共筑爱的鹊桥，相约七夕□xx销售中心，牵线：。

七夕情人节美容院活动文案篇十二

xx年8月1日—16日

雪佛兰全系车型

活动一。七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；（见橱窗）

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

5、订车礼之精美情人节礼品仅限当天前5批订车客户方可赠送，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二。雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三。“为爱百年”为爱沉醉

深醉：前10名试驾客户可获赠深醉（粉紫）之礼，可赠送客户冰爽百事可乐/七喜1瓶；

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉（粉蓝）之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日—16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归xx三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

xxxx有限公司

地址□xxxxxx

展厅地址□xxxxxx

电话□411—888—xxxx

七夕情人节美容院活动文案篇三

1、主题

百年老店，百年好合——2014xx钻饰节

[主题释意]本次活动主题拟定为“百年老店??百年好合”，主打婚庆市场，定位明确，将xx商场黄金珠宝卖场最具竞争力的牌誉优势凸显出来，以诚信和祝福吸引目标消费者。

2、活动策划

钻饰节由8月延续至“十一”黄金周，共计一个多月，这么长的时间，促销活动应该是有层次、分阶段的。七夕促销期间为钻饰节活动的预热期，吸引消费者对钻饰节活动的关注，并促进下一步消费。

钻饰节浪漫启动，七重炫礼任意挑选

活动期间购买钻饰类商品累计满3000元，即有七种优惠由您任选其一。

床品77元抵扣券 西装77元抵扣券 鞋品77元抵扣券

女装77元抵扣券 服装配饰9折卡 华服6折卡 婚纱摄影8折卡

3、展式创意

每个珠宝品牌推出几款情人节特别推介款，可以是名贵高价，也可以是为情人节特别设计的款式，用干花创意搭配进行展示，外面罩上透明玻璃罩，将经典款从让消费者挑花眼的众多珠宝款式中凸显出来，在花的配称下形成浪漫唯美的效果，对消费者形成不可阻挡的的诱惑。且女人多被比喻为花，花与珠宝的搭配暗喻女人与珠宝的和称关系，独特的展示方式

配合适当的灯光、背景，必将吸引消费者驻足的目光，产生极佳的促销效果。

4. 宣传策划

派发“七夕情侣广告气球”印刷上店铺的店名，电话。以粉色心形气球为主色调。

方案（三）

七夕情人节美容院活动文案篇十四

“心语星愿”借浪漫的星，许下诚挚的愿，与他（她）共续前世的缘。

- 1、最终目的：提高产品销售量；
- 2、直接目的：借活动提高品牌知名度和美誉度；

1月23日——2月20日

xx珠宝xx区各卖点

xx珠宝有限公司

分三部分

- 1、献给能够共度情人节的情人们；
- 2、献给不能共度情人节的情人们；
- 3、献给单身贵族们的。

具体如下

- 1、献给能够共度情人节的情人们与他（她）共谱一首浪漫的诗，与他（她）共同立下一个神圣的盟约，与他（她）一同分享心灵深处的语言，今生与他（她）共牵手，共续前世的缘。
- 2、献给不能共度情人节的情人们有你也有他（她），不变的真情，永恒的期待，只因为爱在我们的心中。送给他，送给你们一个共同的祝福吧，会实现的，因为它就是爱的化身。
- 3、献给单身贵族们的彩碟成双的日子里，让我们暂时放下重担，和流星有个约会，相信它会带着我们的心愿飞向梦想实现的地方。倾情推荐：“天使之吻”

活动亮点一

“心语星愿”对你的.他（她）许下诚挚的誓言，让流星附载着你们的真情，穿过世界的每一个角落，相信心中的梦一定可以实现。（目的：为情人们制造一个浪漫的氛围，让他们感受到xx珠宝的与众不同。）道具准备：陨石，放在精致的玻璃盒子内，代表着流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。

活动亮点二

“真情宣言大募集”参加者把您对他（她）的。宣言填写在我们为您专门制作的卡片上，我们将在3月3日评选出最有创意宣言、最感动人宣言、最浪漫的宣言。一定注意要留下您的他（她）的联系方式哦！我们会帮您把您的深情传达给您的他（她）。（目的：给情人们创造一个发泄感情的空间和场地，另一方面还可以借此提高品牌的知名度和美誉度。）为了作到评奖的公正：我们特别为填写宣言者，准备了一个密闭性的箱子、一个信封。填写完毕，封闭进信封内，然后

由填写者亲自投入箱子内，以备评委评选。

道具准备：活动宣传单页预留适当空间。另外宣传单页要力求做到新颖、别致、与众不同，给人一种想认真阅读的欲望。要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。此点即是来刺激目标对象的一点。

活动亮点三

“购物有礼”凡在2月14日当天购物的所有顾客，均有小礼品赠送。

活动亮点四

您还可以在我们的各大卖点为您的他（她），专门设计、加工你们的专有钻石首饰，一定另有一番风趣哦！不过您一定要记得要提前定做的，才可以在情人节当天为您的他（她）献上与众不同的钻石饰品。另外：可以与咖啡店（烛光晚餐）、茶馆、迪厅共赴浪漫和温馨。

各卖点设置专区展示本次活动的推荐产品；配合本次活动主题，主要突出“浪漫、温馨、庄重”的氛围。特别展现本次活动的附载物：流星的百分之一、千分之一、万分之一、亿分之一的永恒的爱。各卖点用星状饰物（用彩带折成小星星）装饰，营造一个流星划过的氛围（每个卖点一个大星星，五个小星星）。挂旗：突出浪漫的流星附载着我们虔诚的誓言穿过天空；展架：展现活动各项内容。

1、人员安排xx

2、物资准备xx

七夕情人节美容院活动文案篇十五

xx年8月1日16日

xxx全系车型

2、活动期间，凡试驾xxx汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购xxx任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；(见橱窗)

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

优惠一□xxx乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二□xxx新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三□xxx科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四□xxx景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六□xxxgmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉(粉蓝)之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北xxx所有对xxx各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多

优惠。

七夕情人节美容院活动文案篇十六

xx年8月1日—16日

雪佛兰全系车型

活动一、七夕情人节“为爱百年”进店有礼

2、活动期间，凡试驾雪佛兰汽车客户，每批次客户方可赠送来店小礼品1份；

3、活动期间，凡订购雪佛兰任一款车型客户，方可赠送精美情人节礼品1份；（见橱窗）

4、来店礼之精美巧克力仅限当天进店前10批情侣客户，数量有限，送完即止；

6、每批客户仅限领取1次，不可重复领取；

活动二、雪佛兰七夕情人节“为爱百年”

优惠一：雪佛兰乐风优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠二：雪佛兰新赛欧补贴4000元之“现金+礼包”

优惠三：雪佛兰科鲁兹补贴3500元之“油卡+礼包”

优惠四：雪佛兰景程优惠达13000元之“现金+礼包”

优惠六：雪佛兰gmac分期购车加77元=便携式gps1部价值1500元；

活动三、“为爱百年”为爱沉醉

浓醉：前10名订车全款客户可获赠浓醉（粉蓝）之礼，可获赠情人节电影票2张。

注：以上活动区间为xx年08月9日—16日期间前10名客户；

本次活动最终解释权归湖北三环瑞通所有

对雪佛兰各车型感兴趣的网友，请向经销商咨询。如您向经销商提及易车网，将有更多优惠。

湖北三环瑞通汽车有限公司

地址：武汉市汉阳经济技术开发区三环工业园特3号（龙阳大道陶家岭站）

展厅地址：武汉竹叶山中环商贸城之中环南路c11—05和c11—06□紧贴并平行于三环线）

电话□xx

七夕情人节美容院活动文案篇十七

：七夕

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她(他)。(明示、特价商品除外。)

凡7月7日出生的顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务(限城区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

活动期间，穿着类商品当日累计满177元(超市不打折单票满77元)送精美巧克力一盒或玫瑰一支。(凭购物小票，到1f总服务台领取。)

1. 珠宝类：足黄金180元/克，铂金pt950□385元/克。银饰全场75折，玉器专柜5折起，香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

2. 名表类：活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款(价值98元)。卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折(特价商品除外)。雅芳防晒系列全场85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油68元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖!

6、羽绒服反季热卖(4f羽绒服大卖场)

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起!为

爱情保暖，您还等什么？

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送
2. 16开彩页：10000张
3. 电视台宣传
4. 气象局宣传
5. 城市信报
6. 卖场活动看板
7. 卖场活动氛围装饰

七夕情人节美容院活动文案篇十八

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。)(七夕情人节情侣活动策划书)

- 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

游戏非得一男一女 合作 才能得到大礼品 大礼品4个 只有男女一对可以玩. 要配合. 男女是一组后都不能离开对方 离开算弃传处理没有礼品 不能玩下轮游戏.

二 “分组对战帅哥美女对对碰”

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)

游戏规则是分组进行，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、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。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

每组2对男女 女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花. 每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道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。失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

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。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰。

4、七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的 男女在pk 评第一名 第二名 第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰。

4 红绳一线牵

男的 站在墙边 而女的即上红绳 对着拉. 只要男能够牵到你的手就赢的。

5 一见钟情 心心相印

6 四不象

失败的就淘汰。

最后终结情侣

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。

自由活动：吃巧果

活动细节问题和解说部分

七夕情人节美容院活动文案篇十九

七夕是家居销售压力最大的一个月，也是武穴区域家装卖场开始装修的季节，由于武穴消费者固有的家居消费习惯，往往在装修后才挑选家具，为了改变消费者的这种习惯，必须通过先进的营销手段和方法，对门店现有价格策略和产品组合进行有效整合，以策略性的主题促销活动在本区域市场进行造势及宣传，集中各种资源强烈爆破，力争在活动当天突破门店销售历史纪录，以巨量拉动百汇家居广场在武穴的市场占有率和知名度，树立强势品牌形象，深度打压竞争对手，从而赢得终端，为更好的发展奠定坚实的市场基础。本次活动计划实现销售目标：当日销售突破30万元(含定货)。

夜宴：武穴家具史上最震撼的夜宴团购会

清凉一夏惠享不夜天冰点夜购“的冰点4小时夜宴活动

活动执行时间：7月23日或24(下午4:00至晚8:00)；

1、武穴史上最为震撼的夜市团购会，100万让利，全场超折扣

活动期间，15大家具品牌总部100万让利，全场正价产品6.5折起，4小时限时抢购！

活动期间，凡：

一次性购买产品：5000以内，享受6.5折优惠

一次性购买产品：5000元——9999元，享受6.3折优惠

一次性购买产品10000元——19999元，享受6.1折优惠

一次性购买产品20000元以上，享受5.9折优惠

活动中，享受折扣的产品一定要注明：除特价产品；

预定单，必须缴纳30%的定金，可享受以上活动折扣；

2、真诚回馈、进店有礼活动期间，凡进店顾客，持邀请函到前台可领取价值88元的精美礼品一份(可定为20元以内的礼品，邀请函仅针对准客户发放)！

3、劲爆摸奖，豪礼相赠，名牌冰箱等你拿，100%中奖

购家具产品：3000元摸奖一次

购家具产品：6000元摸奖二次

购家具产品：9000元摸奖三次

以此类推，数量有限，摸完为止。

4、秒杀价更疯狂

红樱桃休闲多功能桌10个秒杀价9元

红樱桃1.5米床5套秒杀价99元

5、买家具也享受高温补贴

以活动当日武穴天气预报为准，现场公布当日武穴气象台当日最高温，在享受折扣后进行补贴：

最高温29°xx32°补贴3%

最高温33°xx36°补贴5%

最高温37° 以上补贴8%

6、对活动前缴纳100元定金并购买的的顾客，承诺送价值188元手指沙发一个。