# 2024年美容院七夕节活动方案(精选9篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-04-07

*方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。美容院七夕节活动方案篇一xx美容院连锁...*

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**美容院七夕节活动方案篇一**

xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店

xxxx年8月xx日到8月xx日

二十到五十岁人群

1、提前半个月，在美容院连锁店附近人群密集区发送传单。

2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客。

3、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券。

4、折扣促销――足部理疗按摩

折扣促销是美容院连锁店最常用的促销方式。在七夕当天，我们以折扣的方式，向顾客提供优惠的服务，可以吸引大量的客源。七夕优惠促销活动，要突出情人节的文化氛围。这一天，是情侣们相聚在一起的日子，美容院连锁店要以此为主题，让男女情侣顾客享受到“浪漫七夕”活动带来的优惠和折扣。

所谓千里之行始于足下，在浪漫七夕当天，美容院连锁店可以推出“足部护理”的优惠活动，可以让我们的顾客真正的感受到实惠和关爱。具体内容如下：活动当天，到本店的情侣可以获得专业足部技师按摩，并且享受七点七折的优惠。

5、捆绑促销――男女美容套餐

七夕促销，美容院连锁店要改变以往的营销方案，将男女情侣顾客“捆绑”在一起，向其推销。例如在情人节当天，推出“男女美容套餐”。在七月初七当天，购买该套餐的男女情侣，可以享受一次spa水疗，中医全身按摩一次，并且免费获得一张vip体验卡。该套餐是针对情侣的，所以属于双人消费套餐，在消费的时候，可以男女两个人一起使用。

1、美容院连锁店可以和附近的花店合作，在活动的当天，向满1000元的情侣赠送xxxxxx朵的玫瑰。

2、美容院连锁店推出的套餐一定要有期限，最好是一到三个月之内，过了期限则无效。

3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的活动气氛。

4、在情人节当天，赠送员工一些小礼物，例如巧克力和鲜花，让员工也感受到美容院连锁店的用心和爱护。

5、美容院连锁店促销，一定要有针对性，切记不可哗众取宠。

**美容院七夕节活动方案篇二**

马上又要到了8月28日的七夕节，作为中国传统的浪漫节日，也称之为\"中国情人节\"。

情意无价，爱我有奖

20xx年8月20日至8月28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；

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。

**美容院七夕节活动方案篇三**

情意无价，爱我有奖

20xx年xx月xx日至xx月xx日

参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）

在20xx年xx月xx日至8月6（下午三点前）日期间，所有的女性朋友均可领取最佳情话评选劵一张，评选出自己心目中的最佳情话表达各个奖项，所有参加评选的女性朋友均可获赠美容院送出的体验券一张（或xx元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品。

xx月xx日17：00现场揭晓评选结果，评比出\"最动人情话奖\"、\"最有创意情话奖\"、\"最佳人气情话奖\"、\"最朴实情话奖\"、\"最幽默情话奖\"等五个奖项，获奖者均可获赠免费西餐厅情侣套餐（或免费情侣电影套票）。同时抽出参加评选的中奖者若干名（奖项及奖品由美容院自定）。

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xx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。

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象男士。

2、宣传话术重点：着重强调送\"情侣浪漫心礼\"特惠套餐是对妻子（女朋友）的一种最关爱，是爱的实际行动表现。

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。

4、美容院店内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购买欲望。如有张贴\"男宾止步\"的提示，活动期间须撤下。同时在店外摆入心形板时注意城管的干涉。

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。

**美容院七夕节活动方案篇四**

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

**美容院七夕节活动方案篇五**

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;

**美容院七夕节活动方案篇六**

七夕和美容院有个网上约会。

20xx年xx月xx日

通过这个活动，引起了一定的轰动。通过各种渠道的宣传，扩大了企业或商家的社会影响力，聚集了人气，刺激了顾客的消费行为，提高了美容院的业绩。

2、精心布置活动场地，努力营造浪漫的节日氛围；

3、可以由花店、电影院、珠宝店、婚纱摄影机构等商家联合推广，提升七夕活动在美容院的影响力。

1、爱情是一辈子的，我是真的\'秀恩爱：情人节当天，所有来美容院的女士充值时都会收到一朵玫瑰（共200朵玫瑰，送完为止）。所有来店里的情侣都会收到一份精美的礼物。此外，从早上9：00到晚上21：00，每小时整点，我们将抽取一名幸运客户送上一份惊喜，并奖励一份神秘礼物。

2、为爱充值，美颜不打折：会员当天充值可享受优惠，充5000抵5000，充10000抵10000，充20000抵20000，以此类推！

4、情人节爱看电影：很多人选择去电影院看电影。凡在情人节当天进店消费的，可获得2张电影票。

5、互相关心，相爱七夕——和我的爱人：你还记得你的第一张照片吗？“我和我的爱人”大型微信征集活动开启。情侣、情侣照片、活动收集完成后，可以随机抽取十对情侣获得一套美容院产品。

6、爱要大声说出来：活动期间，可以在美容院门前放一棵幸福树，以幸福礼物为主题，写下真爱宣言，吸引顾客关注。顾客可以在便条纸上写一句想对对方说的话，挂在幸福树上。看着幸福树渐渐被挂上幸福的字迹，会吸引很多顾客。一对情侣可以被随机选中赠送一套情侣照片作为奖品。

请珠宝化妆品厂商和婚纱摄影机构提高冠名赞助和活动礼品。美容院活动期间，会员和顾客可享受珠宝或摄影限时六折优惠。

**美容院七夕节活动方案篇七**

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

**美容院七夕节活动方案篇八**

七夕情人，真爱无限

20xx年x月xx日至x月xx日

年龄在23岁—45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的女士及美容院顾客；

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）送给丈夫（男朋友）；

5、获赠女士专用洁面乳一支；

6、赠女士肾部保养护理一次；

7、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；

8、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）

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a、派单（主题：致女士的\'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；

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、女士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的影响力；

备注：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。

**美容院七夕节活动方案篇九**

活动时间：8月1日~208月6日

活动地点：普丽缇莎美容院直营店和普丽缇莎美容院加盟店

活动对象：主要是情侣

活动宣传：

1、在普丽缇莎官网、微博、论坛等网络渠道上发布新闻，发布活动公告

2、在人流比较多的街头发放优惠券、dm宣传单

3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

4、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

活动注意事项：

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

活动内容：

1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出限时特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院至尊金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧!

3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn