# 美容院七夕节活动方案(大全12篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-04-27

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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**

七夕我和美容院有个约会

20xx年xx月xx日-xx月xx日

通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各种渠道宣传，扩大企业或商家的社会影响力，聚集人气，激发顾客产生消费行为，提升美容院业绩。

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

（1）情浓一生，真心表爱意：情人节当天所有来美容院的女士充值即送一只玫瑰花（共200支，送完为止）凡是情侣上进店送精美礼物一份。另外上午9点――晚上20点，每个小时的整点本店将抽出一名幸运客户送惊喜，奖励神秘礼物一份。

（2）为爱充值，美丽不打折：会员当天充值享优惠，充5000送5000，充10000送10000，充20000送20000，以此类推！

（3）情人节爱情大片：不少人选择去电x观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

（4）相濡以沫，最爱七夕――“我与我的爱人：还记得您们的第一张合影照片么？xxx“我与我的爱人”大型微信征集活动拉开，即日起征集情侣、夫妻照片、活动征集完成后，可随机抽取十对情侣即可获得美容院产品一套。

（5）爱要大声说出来：活动期间可以在美容院门口放一颗幸福树，以写真爱宣言，拿幸福大礼的主题吸引顾客的眼球，顾客可以想对对方说的一句话写在便签纸上，挂在幸福树上，看着幸福树渐渐的被挂放幸福的字迹，可是会吸引不少顾客。可随机抽取一对情侣赠送一套情侣写真作为奖品。

（6）七夕情人，真爱无限

邀请珠宝首饰类、化装品类厂家和婚纱摄影机构提高冠名赞助以及活动礼品，美容院活动期间会员顾客可享受首饰类或摄影类6折优惠。

**美容院七夕节活动方案篇二**

一年一度的七夕情人节就要来啦，无论是恋爱中的你还是单身的你是不是都对爱情充满幻想呢，大商影城乘风店今年七夕准备丰富多彩的活动等着你们来参加，就让我们一起共渡浪漫七夕吧！

活动一：大声喊出你的爱

情人节活动期间，电影等候大厅将举行分贝测试活动，爱就要大声喊出来，向对方大声喊出：“我爱你”参与即有礼品相送，分贝超过200的观众将获得情侣套票一对，愉快的带上你的.她（他）来大商影城吧！（每人一次机会）

活动二：拍照留住你的爱

大商影城乘风店为情人节设置创意照片板，让小情侣们看浪漫电影之余留下你们甜蜜的回忆，发送照片到影城微信公众平台更有机会获得小礼品一份哦，（礼品为电影衍生品）

活动三：套餐吃出幸福感

情侣套餐包括：

a、1桶130oz爆米花+1瓶康师傅经典奶茶+1瓶水溶c=39元

b、1桶85oz爆米花+1瓶尖叫+1瓶水溶c=30元

c、1桶85oz爆米花+2瓶农夫矿泉水+2根烤肠=29元

活动四：视频传递爱的告白

情侣们，秀恩爱的的时候到啦！8月1日起录制告白小视频送到大商影城乘风店，我们将抽取5名幸运观众的小视频情人节当天在led大屏上进行播放，视频传递爱，大胆对他（她）告白吧！注：每段视频不得超过2分钟。

**美容院七夕节活动方案篇三**

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四**

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五**

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六**

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七**

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八**

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。

**美容院七夕节活动方案篇九**

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十**

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十一**

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。

**美容院七夕节活动方案篇十二**

以“美丽情人节”为主题展开，为庆祝七夕情人节的到来，本店推出“美丽情人节”活动，七夕当日本店所有项目、产品均8.5折，仅限一日，赶紧带上小伙伴一起来享受美丽时光吧！

折扣是美容院常见的促销方法，同时也是顾客最容易接受的方法。因为人人都喜欢便宜又实用的东西，所以七夕美容院活动以折扣为主是最容易且最快被消费者接受的。

以“你在我心中是最美！”为美容院七夕情人节主题展开，凡在七夕情人节当日带女性朋友带情人到本店，由男方大声对女方说一句“你在我心中是最美”即可获得美容院送出的价值999元的情人套卡1张。

卡式促销法美容院屡试不爽，而在七夕情人节推出这种促销活动，不仅契合主题，更能带动男性对女性美容的重视，同时也能体现出美容院对女性顾客的关怀。这种方法既简单、又有趣，能帮助美容院在七夕情人节当日挖掘很多年轻的女性消费者。

以“xx美容院陪你一起过情人节！”为主题展开，规定凡是七夕当日到店消费满50元将获得甜美巧克力一份！

这种消费即送促销活动能有效的刺激顾客的消费欲望，很容易就能带动顾客消费。除了送与情人节相关的礼品外，美容院还可以根据自身情况进行调整，如凡是七夕当日到店免费注册会员，即可享受“特殊”情人节待遇（如：免费脸部护理一次或一束玫瑰花等）。

以“浪漫么么哒”为主题展开，举行户外亲吻比赛，如规定只要在七夕情人节当日，情侣免费报名参加xx美容院举办的亲吻大赛，亲吻最长时间的情侣将获得豪华情侣套餐一份！（套餐内容可根据美容院的实际情况拟定）

这种最直接的主题促销法能很好的带动群众的参与感，同时也十分容易造势，能快速扩大美容院的影响力。说不定美容院还能借此活动在七夕情人节期间挖掘不少浅在客户。

凡是美容院老客户在七夕情人节当日到店消费满10元即可获得双倍积分，同时还能换购1款高档美容产品；凡是在七夕情人节当日到店注册新会员的顾客，即可获得50个积分……美容院可以“浪漫积分，好礼相送！”为主题展开积分促销，具体方式可根据美容院的实际情况来实行。

美容院在七夕情人节期间展开积分促销活动有效的提高顾客的消费总额，可提先制定好积分限度，等顾客达到一积分后，将可获赠xx礼品，刺激顾客再次消费的欲望。

以上五大七夕美容院活动方案仅供美容院参考，此外还有微信扫码即送情人节礼物、美容化妆品空瓶换购情人节套餐、优惠情人套餐等各式各样的七夕美容院活动方案，但唯有选择合适的方案才能起到相应的效果，所以心动不如行动，赶紧抓住七夕情人节商机，好好的抓住顾客的心吧！

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