

最新美容院七夕活动方案海报3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161523.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

美容院七夕活动方案海报篇一

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

20xx年8月x日至8月xx日

- 1、活动（一）针对目标对象：年龄在23岁-45岁之间，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；

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（价值¥999元），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、8月16日获赠鲜花一束（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）；
- 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）

在20xx年8月x日至8月xx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！

在20xx年8月x日至8月xx日（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券一张，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x元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品；

8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

美容院七夕活动方案海报篇二

活动主题：xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕活动地点：xx美容院连锁店活动时间：20xx年8月x日到8月x日活动对象：二十到五十岁人群

- 1、整合美容院客户资源，统一以平面广告、dj台、led显示屏、短信息的形式向客人发布活动信息；
- 2、准备好精美的小礼物，在宣传的时候，送给女性顾客；
- 3、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；
- 4、在社区和校园贴上宣传的海报，并且派送优惠券；
- 5、可联合花店、电影院、珠宝商、婚纱摄影机构等商家共同促销，提升美容院七夕活动的影响力。

1、折扣促销——足部理疗按摩

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。

2、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。

3、情浓一生，真心表爱意（充值送）

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21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。

4、情人节爱情大片

不少人选择去电影院观看电影，凡是情侣在情人节当天进店消费即可获得电影票2张。

5、七夕闺蜜价

凡旧客带新客到美容院做美容，则推出“七夕闺蜜价”，在原有的价格基础上减免约99元、199元、299元.....

- 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99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。（为了及时耗卡）
- 3、在活动开始之前，用鲜花和气球装饰店内，营造情人节的氛围。
- 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。

美容院七夕活动方案海报篇三

xx资讯与您分享：

一年一度牛郎织女相会的日子就要来临，在这样温馨浪漫的节日中。又是美容院促销活动开展的大好日子，不少女性消费者在七夕情人节来临之际，都会选择做一些自己喜欢做的事情。所以根据消费者这样的心理，美容院加盟店不妨推出以“媲美织女”为主题的促销活动。

活动主题：

你比织女更美丽&七夕来约惠！

活动目的：

- 1.通过七夕活动为自己的美容院增加客源。
- 2.通过七夕活动的实施，让周边的消费者们更加了解自己美容院加盟店，以此达到宣传自己的店面品牌的效果。

3.通过此次活动也要达到维护老顾客的作用。

活动时间：

2018年8月16日-8月18日

活动对象：

所有xxx美容院的新老顾客

活动宣传形式：

- 1.沿街派单宣传，在当地繁华的街道上，向目标顾客发送宣传优惠单。
- 2.手机短信宣传，给老顾客发送活动的祝福，邀请他们来美容院加盟店参加活动。
- 3.提前一周在微信等官方平台进行宣传
- 4.联合其他商家在刊登广告，如果有条件还可以在电台推送广告。

活动内容：

活动方案一“真爱无限”：在活动当日只要是男士在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就能够出去优惠项目外，享受长长久久会员卡。长长久久卡可以享受美容院加盟店基础护理项目九折。并且在七夕当天购买时礼盒，还能够获赠献花、巧克力一份。

活动方案二“爱的誓言”：此项活动仅在8月17日，七夕情人节当天举办，只要自己丈夫、男友在活动当天写下对自己的伴侣的誓言，在这些动人的情话粘贴在美容院大厅的爱心墙板上，让大家一起来共同见证。只要完成此项活动的情侣或夫妻，就能够享受价值1500元的面部项目套餐。

活动方案三“真情无限”：凡是活动期间到店来消费的女性消费者，可以获得评选最佳情话评选券一张，选出自己认为最动人的情话，就能够获得体验卡一张，以此来吸引消费者积极参与。

活动注意事项：

- 1.在活动期间制定美容师的销售任务，并给各个他们相应的任务，活动完成后并给与响应的奖惩。
- 2.对于这样浪漫温馨的节日，在美容院加盟店中也要装饰的充满节日气氛。目的也是为了吸引顾客，激发他们的消费欲望。
- 3.美容院前期宣传单要有感染力，以最浪漫、最合理、最体贴的理由打动目标顾客们，特别是活动一和活动二的男性同胞们。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发