

美容院七夕活动策划方案 美容院七夕活动策划(大全6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

美容院七夕活动策划方案篇一

活动主题：__美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

活动地点：__美容院连锁店

活动时间：20__年__月__日——__月__日

活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

- 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。

三、活动内容

1、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。

2、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。

四、活动注意

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__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。

美容院七夕活动策划方案篇二

七夕一起来“约惠”吧！

1. 美容院促销活动期间，凡是男士进店为自己的妻子(女朋友)购买产品项目，又或者是陪同自己的妻子(女朋友)做项目的，都可以在美容院获赠鲜花一束和精美巧克力一盒。
2. 在促销活动期间，推出“七夕浪漫礼包”，所有男士都可以在美容院购买价值899元的特惠套餐“七夕浪漫礼包”赠送给自己的妻子(女朋友)，“七夕浪漫礼包”内含基础护理项目身体护理项目特别产品礼盒一套鲜花一束精美巧克力一盒(可附带贺卡，由专人送到指定处)。
3. 美容院促销活动期间，凡是进店消费的顾客都可以享受8.5折的折扣。
4. 仅限七夕当天，凡是进店消费的顾客，能够大声的说出对彼此的爱意，即可获赠女性私密护理一次，以及玫瑰花一束。
5. 凡是情侣在情人节当天进店消费，即可获赠电影票2张。
6. 美容院促销活动期间，店内会员充值可享受充值优惠，充3000送3000，充5000送50000，以此类推！
7. 七夕当天到店的顾客，即赠送玫瑰花一支(送完为止)，凡是情侣进店赠送精美礼物一份。另外上午9点-晚上21点，每个小时的整点，本店将会抽取一位幸运顾客，赠送一份精美的神秘礼物。

美容院七夕活动策划方案篇三

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。

二、卡式促销

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。

三、消费即送

以“xxx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)。

四、七夕主题大赛

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潜在客户。

五、积分促销

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！

美容院七夕活动策划方案篇四

一、活动主题

(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

这些主题主要侧重于针对情人节的文化营销。七夕情人节是情侣和爱人相聚的好日子，男士可以为自己的爱人或情人送去美丽和健康。美容院以此为主题，在促销内容的制定上，可以以一些立即可见明显效果的服务为主，如美容和美体等。

二、活动对象

- 1、活动(一)针对目标对象：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；

四、活动内容活动

(一)：“2014七夕情人，真爱无限”特惠活动活动期间，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、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、钱包等);
- 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)

活动(二):“爱我,就勇敢说出来”爱情誓言表达活动期间,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!

五、活动宣传

- 1、宣传重点时间:活动前五天

六、活动备注事项:

- 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;

更多

美容院七夕活动策划方案篇五

七夕情人，真爱无限

二、活动目的

- 1、通过美容院七夕情人节活动增加新的客源，巩固美容院老顾客。
- 2、通过活动，让更多的人知道我们美容院，宣传我们的品牌。

三、活动时间

20__年__月__日—__月__日

四、活动对象

所有女性顾客

五、活动内容

- 1、美容院促销活动期间，凡是男士进店给自己女朋友买产品的或者是陪女朋友来美容院做项目的，都可以在美容院免费领取情人节特别的玫瑰花和巧克力。
- 2、顾客凡是消费所有产品或者是项目一律在原价的基础上在折上折、全部在8.5折。
- 3、凡是在美容院购买“真爱无限活动”消费达到899元，只要是证明是送给自己的妻子(女朋友)，以此充分表达自己的爱意的，美容院会为你的爱而证明，可以让自己的妻子或者是女朋友在美容院免费做面部护理三次。
- 4、凡是消费满1099元、可以获得获免费赠送玫瑰花鲜花一

束(9朵，颜色自选)和精美巧克力一盒，由专人送到指定人处。

六、活动宣传

1、活动宣传时间：20__年__月__日—__月__日

2、宣传办法：

a□美容院前面放两个美容院活动详细内容的易拉宝。

b□在美容院门店上挂上美容院活动主题的横幅。

c□在附近可以张贴大海报，宣传方案。

d□在美容院附近散发传单。

七、注意事项

1、活动的广告图必须设计的很有感染力，不然达不到吸引顾客的效果，以恢复青春为主题。

2、活动期间，美容院所有员工的行为举止必须规范，占有站姿，左右坐姿，见到顾客要同意微笑问好，要凸显美容院服务的专业性以及团队力量。

3、在美容院内部进行适当的布置，让美容院充满七夕情人节的气息。

4、可以联合附近的超市或是卖场做活动，将美容院的七夕情人节的消费券作为赠送。

美容院七夕活动策划方案篇六

爱在七夕，情浓一生

二、活动时间

_月_日—_月_日

三、活动内容

七夕情人节起源于牛郎织女的美丽爱情故事，相爱却不能享受，这是一个属于情侣的节日。我们可以通过这个节日让相爱的人更加懂得珍惜对方，让还未找到真心爱人的单身朋友找到自己的另一半。美容院可以举办一场相亲活动，从新浪微薄□qq□微信朋友圈等平台征集单身朋友报名，宣传活动。在8月9日当天，现场活动配对，配对成功的情侣将活动美容院一定金额价值的护理体验和婚纱照、珠宝、电影票等礼品。美容院可以和附近的婚纱影楼、珠宝首饰、电影院等品牌店进行活动合作，互相支持提供活动礼品。同时也可以在网上进行秀恩爱情侣照大pk□通过在网上各大平台推广，征集情侣的甜蜜照，采用投票转发方式进行评选，最终通过票数确定前十名，享受一定金额的美容护理体验。

四、活动准备

1、在情人节8月9日当天，准备现场布置，鲜花、巧克力、音乐盒、气球、展台□led灯。同时布置好工作人员：主持人、礼品派发人员、签到人员、调音师、服务员等。活动一定得提前彩排三次以上，确保整个活动的流程以及安排；活动当天要灵活调配，不能因为小的失误而死教条地执行，根据现场实际情况安排和促销。

2、活动文案在一个月前就要开始准备，半个月前要定稿，通过各大平台去发布，比如新浪微薄□qq□微信。在网上大幅度

地去宣传本次活动，报名名单及时反馈、电话短信跟踪。

五、注意事项

- 1、前期宣传工作极为重要，特别是活动的配图，赠送的礼品价值、以及活动文案。这些都是是否能够吸引顾客前来参加活动的关键。
- 2、活动期间，美容院要团结一起冲业绩，这个时候美容院管理者要给大家鼓舞士气，激励好的状态。
- 3、活动现场要提前彩排，调动好现场氛围，活动是为了后续的收费服务，所以在活动中品牌的隐形植入广告以及跟踪有意向客户非常重要。