

# 2023年圣诞节美容院活动标语 美容院圣诞节活动策划方案(汇总8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 圣诞节美容院活动标语篇一

一、美容院一年的促销活动主题前言：

随着市场经济的发展，目前美容行业日趋成熟，品牌、公司（美容院）、服务等竞争目前日趋白热化，为提升美容院店内外的知名度及在当地的影响力，我为美容院制订了一系列的让利大优惠及促销活动。

二、活动：

（一）一、二月份：

因为一、二月份是中国传统节日最多的时候，大多数顾客都会有长达七天的长假，所以，也是美容院搞促销的第一时机。

参考一：一般的中国传统的春节都是在这两个月，所以我们可在春节期间给予凡到美容院消费的顾客8%的返点作为春节红包，即顾客消费100元马上送出8元钱的红包。这样，不仅迎合了春节的气氛，也让顾客感觉到了实惠。

参考二：二月十四日是西方传统的情人节，我们就在这个月推出“情人卡”，用作男士送给女朋友之用，此外，也可以推出一系列的情侣套餐，即女顾客在美容院消费满xx元，可免费让其男朋友享受一次男士美容疗程，或在情人节当天开

月卡以上的送出情人礼物一份。

## （二）三月份：

三月份是学雷锋活动月，我们只要把握时机，可在一个月为附近住宅多做好事，迅速树立美容院的良好形象，并吸引人们的注意力。

参考一：可在三月份的其中一天以学雷锋为名，组织美容院的全体人员为附近的住宅区免费打扫街道一次，这样美容院的美誉度和知名度必然快速树立。

参考二：定在三月份的其中一天为顾客免费做美容一次，不收任何费用，当作是美容院的一次宣传。

## （三）四月份：

费金额的10%将捐赠希望工程、儿童基金或残疾人基金会等\*\*捐输机构。不但充分阐释了“做美容，献爱心，人美心更美”的丰富内涵，而且更能通过人群或宣传的效应得到知名度提升的效果。

参考二：四月份结束将会迎接“五一”黄金周，这是顾客消费旺季，因此我们更应及早宣传，姗姗来迟。针对“五一”旅游周，我们可举办“五一放心游，我院帮你手”、“五一假期，送您惊喜”等促销活动，在美容院开季卡、半年卡及全年卡都可送出全年意外保险一份，保金分别为10、20、30万元。

（四）五月份：参考一：五月份的第三个星期（天）是母亲节，我们就开展一个“让您做一个精心的漂亮妈妈”活动，活动形式多种多样，包括：

4、此外，我们还可以在母亲节当天或一星期内在美容院消费

到多少金额，送出一款特价产品，或在这个月末到美容院做美容的`获得儿童节礼物一份。

#### （五）六月份：

参考二：六月份的第二个星期（天）是父亲节，我们就尝试开发男性市场，人们通常认为做美容是女性的事情，而男性可获得免费美容一次（只针对开季卡以上顾客），当天开卡者除男士可享受免费美容之外，更可获得男士神秘礼物一份，目的让男士亲自感受美容，也是对他们的一分关爱。

参考三：六月份是高校应届毕业升在校的最后一个月，她们将要面临找工作就业的巨大压力。“以貌惊人”已经成为很多用人公司的标准，这也是一个不争的事实，怎样在巨大的就业压力形势下舍高自己的竞争力呢？就以上的市场需要，美容院可针对该期间大做文章，对携戴学升证或毕业证的学升，美容院消费一律享有八折优惠，或开卡可获x折优惠等等，同时也可以针对客户消费群举办讲座或就业研讨会，激励她们树立正确的人升观及价值观，甚至赞助举办“形象设计大赛”等篮倨的活动，同时，也可以邀请电视台或媒体做宣传，壮粗窈容院声势。

其实该类活动属长线投资，我们都知道学升是具有一定文化素质，属于中高档的消费群体，把她们培养成为美容院的长期客户，对美容院日后的发展能起到不可忽视的作用，同时校园也是最容易传递信息的地方，一石必然激起千层浪，通过对传递者的特别优惠，对吸引无数的新客源，对于品牌和美容院的形象树立必然事半功倍。

#### （六）七、八月份：

参考一：“水做的女人，柔嫩你一升的情怀”，而且，七、八月是一年中热最热的月份，女人在这两个月更离不开“水”，我们就以“水”来做文章，举办一个“水上欢乐游园大比

拼”的活动，联系美容院附近的水上乐园或游泳池举办，通过一系列轻松、活泼的水上游戏和节目，让美容院的新老顾客在欢乐的笑声中度过炎炎夏日，同时也可以通过在活动现场的气氛调动和宣传达到扩粗美容院美誉度和营业额的目的。

参考二：子女永远是母亲最关心的人，“望子成龙、望女成凤”更为所有母亲的愿望，而七、八月份正是子女的一年一度暑假，越来越多的母亲会在这个假期为子女选择一些兴趣班就读，我们就可以根据这样的趋势联合一些有这样课程的教育机构进行合作，在这个月内凡到美容院消费满1000元或办年卡以上的顾客，送出价值288元的子女兴趣班教育课程，另外，家庭女性在送子女到兴趣班学习后，在子女下课前往往往有一段比较空闲的时间，我们可对凡参加兴趣班的小朋友家长凭收据或入学证到美容院消费可获得八折优惠。（兴趣班附近的美容院尤佳）

备注：如果我们能设计一个不属于自己的教育培训课程那效果更佳，因为现在兴趣班太泛滥，令很多家长无从选择，所以我们能搞一个前所未有的兴趣班，那必然可吸引众多顾客的注意。如果没有这方面条件则要选择声誉比较好的机构进行合作，否则会出现负面效果。

参考三：在中国人传统观念中，“八一”是一个比较吉利的数字，那么我们就在八月份迎合顾客的这种心态，举行“八（发）上加八（发）”的活动，即在八月份中凡遇到八的字眼，到我们美容院消费就打八折，例如：在8号、18号、28号这三天及每天的8点、18点到美容院消费打八折，总之在这个月中，凡顾客到美容院消费，只要能说出在消费的时间里与8有关的字眼我们都给她打八折。

（七）九、十月份：

这两个月的节日是比较多的，所以这两个月是我们进行促销的黄金时期。

参考一：9月10日是一年一度的“教师节”，所以我们在这个月内凡凭教师证到美容院消费的可获八折优惠，和教师一同到店消费的顾客可获九折优惠，甚至可以为其送出免费美容一次，这样可以让人感受到美容院“尊师重教”的文化氛围，提高美容院的知名度和美誉度。

年卡打7折，并送12次治疗，并且凭月卡购护肤品9折，凭季卡购护肤品8折。消费者当月消费满1000元，即可获得贵宾卡一张，凭此卡购卖产品全年打6.5折。

参考三：在九月、十月份我们还有一个传统节日——“中秋节”这又会是一个送礼的黄金时期，这时，我们美容院要以此为契机，推出一系列的年卡和季卡，并取几个好听的名字。如：牡丹卡（针对送给教师和长辈）、姐妹卡（针对送给同辈的亲朋好友）、钻石卡（送给上司或上司的爱人）等等，同时注明每张卡的用途，例如：凭钻石卡可享受全年免费美容，购卖产品x折优惠（其作用与年卡大同小异，只是换一种说法）。同时也可让厂家在此期间推出一系列的礼品装（客装），专门用作送礼之用。

备注：现在人际关系越来越微妙，处理好各种关系已经成为人们最为关心的事情，而在节日送礼被认为是最有效的公关手段，所以人们在送礼方面的投入上越来越多的，故此，我们美容院迎合顾客这样的消费潮流，从送礼方面做文章，必然使营业额节节上长。

参考四：与月饼经销商举行互动式的销售方法，在这个月在美容院消费满200元送月饼一盒，购卖月饼送美容院的优惠卡或在中秋节过后大抽奖，奖品为美容院的至尊金卡或月卡不等。

#### （八）十一月、十二月：

参考一：十一、十二月为一年最后两个月，我们就举行一

个“送你x年的最后大行动”。

1、包卡优惠：在这两个月中，办月卡280元送美白洁面乳一支，季卡680元送美白洁面乳、水份霜等等。

2、捆绑式销售：即顾客购卖满一定金额加xx元就可得到一款特价产品，或加xx元可任意选择2—3款产品。

参考二：十一、十二月是结婚的旺季，我们可为准新娘设计一个特护的疗程，让其快乐地度过人升最美好的一天，此外，还可以与婚纱影楼举行互动式的销售，即到美容院消费送婚纱影楼礼券等。

三、效果评附：

本在策划的新颖、宣传的力度、销售等三方面都考虑较为完善，广告投入的安排也较为合理，只要认可此，保证费用预算，加上各方面密切配合、精心组织并用好新闻手段，活动必能产生强烈的反响，大大提高美容院的知名度，吸引众多新的客源，直接提升美容院的营业额和利润。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 圣诞节美容院活动标语篇二

在美容院里摆放圣诞树、圣诞卡片，要求美容师都统一戴红色圣诞帽。同时准备好喷雪、糖果、卡片、饼干等烘托美容院圣诞节的氛围。店面可以用彩灯装饰下，可以派遣一到两名员工在美容院门口扮成圣诞老人发放糖果等。制作一些专门的圣诞吊旗、海报等，可以起到增强美容院圣诞节气氛，同时可以在美容院播放圣诞歌、欢乐颂等圣诞节日来吸引顾客的注意力。

活动内容：

### 1、平安夜，赠您“平安果”

亲爱的顾客朋友：

圣诞节到了！本院院长携全体员工，愿您圣诞节平安健康。

在圣诞节期间，本院特举办“平安夜感谢您对本院多年来的大力支持，并祝，送平安果”活动。即圣诞节当天消费的顾客将获赠送的“平安果”（苹果）。顾客也可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

活动时间：12月20日至12月30日。

圣诞节平安夜是一个很亲情的夜晚，同时也是改善美容院形象的好时机。借此机会，美容院可以把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，赋予一个普通苹果以亲情、关爱、温暖的元素。同时，充满温馨、祝福的平安卡片也带着美容院对顾客的一份感谢和一份祝福！。

### 2、圣诞老人送出的神秘礼物

凡是平安夜走进xx美容院的所有顾客，均有机会获得圣诞老

人的亲睐，圣诞老人会随即送出神秘大礼若干，凡是被圣诞老人光顾过的顾客，当天在美容院所有消费全部享受半价优惠。同时可以获得圣诞老人的新年祝福，保佑您在新的一年里身体健康，万事如意。

### 3、幸运大转盘，圣诞转不停

在圣诞节活动期间，只要在xx美容院消费金额达到500元，就可以免费获得旋转幸运大转盘的机会，你将有机会获得价值4888元的液态无创整形套盒一套、价值2880的五行套盒、价值1080元的水晶润泽系列产品或者价值188元的碳元素卸妆泡沫一瓶。

## 圣诞节美容院活动标语篇三

活动目的：以圣诞节，平安夜这一盛大节日为契机，开展美容院圣诞节促销活动，目的在于增加美容院的顾客人气，提高美容院业绩，同时也可以对美容院做宣传，增加xx美容院在本地市场的知名度和市场认可度。

所需道具：一个大型的圣诞树、红苹果500个、圣诞卡20xx张

## 圣诞节美容院活动标语篇四

圣诞欢乐行，好礼大派送

通过圣诞促销活动，全面提高公司各连锁店的销售，同时树立公司的品牌形象，使广大消费者了解该美容连锁店，同时也增加各代理商对公司的信心。

xx年12月20日-xx年12月30日

购物送礼，产品特惠



## 1、回报贵宾顾客豪礼大满罐

凡是活动之前的所有老顾客，只要累计消费达3000元以上者，均视为贵宾顾客，通知她们统一来领礼品，礼品为零售价为500元左右的三件套妆和一张价值200元消费卡。组织她们现场排队领奖品，然后合影留念。在活动当天购买满3000元者，也将视为贵宾顾客，享受贵宾待遇，即可参加领礼品与合影留念活动。

举办此项活动的目的是，在老顾客当中形成极好的口碑，通过口碑相传来吸引新顾客。

## 2、白白美一回

选中新款美白套装，在活动当天限100名，购买新款美白套装者，一年后可以赠送价值相同的套装产品。此项活动一方面为了推广新款美白套装产品，另一方面也是为了促进新顾客购买。

1、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；

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，活动结束后按照达成率情况进行奖赏。

4、提前准备好营销话术，以便应对顾客提出的各种问题。

## 圣诞节美容院活动标语篇五

相约圣诞之夜（圣诞狂欢夜、欢乐优惠在圣诞）

每年的12月25日，是基督教徒纪念耶稣诞生的日子，称为圣诞节，是西方国家一年中最盛大的节日，可以和新年相提并论，类似我国过春节。

## 一、卖场圣诞氛围营造

a□门前广场可设置这样一个场景造型：在雪地上矗立着一座别墅市的房子，房子周围是浓郁的圣诞树，并有着一个美丽的花园，整个房屋透着黄色的温暖的灯光，透过窗户可看到一家人的身影，正在欢快忙碌着准备圣诞晚会，精心布置圣诞树，圣诞老人正悄悄爬上烟囱，悠扬的音乐从圣诞屋飘出来。整个场景静谧而欢快，有动有静，栩栩如生、充满情趣。注：音乐必不可缺少的，给整个场景增加动感，可以播放一些经典的曲子。

b□营业员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

## 二、促销活动

(1) 狂欢帽子节！展出款式新颖、色彩鲜丽的各款男女老少帽子！部分帽子、手套半价销售！让您在享受暖冬的同时，增添一抹靓丽的风采！操作说明：在寒冷的冬天，帽子是不可少的御寒用品，也越来越成为时尚年轻人着装的一大点缀。在帽子展出陈列上，可以突出红色的圣诞帽，一方面渲染节日氛围，另一方面也通过圣诞帽带动其他帽子的销售。

(2) 购物送手套，还有连环大惊喜商场购物满1200元，凭购物小票，赠送一双手套（手套价值5-10元左右），在手套里还藏有奖券。同期可开展“手套节”，展出销售不同款式的各类手套。

奖券奖项设置：

一等奖：1名，29寸彩电一台

二等奖：3名□vcd一台

三等奖：20名，圣诞音乐cd一张

四等奖：100名，圣诞贺卡一张所有奖券上都应该写上祝福语：圣诞快乐、新年快乐。

操作说明：手套也是人们不可少的防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖的促销方式，跟西方的小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。作为赠品的手套可为同一价位不同款式不同颜色的手套，顾客在选定一副手套后，不可再次挑选更换。奖券制作尺寸大小不宜太大，以方便藏在手套里不致掉出来。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符（平安夜赠送平安符）等。

### （3）圣诞大蛋糕

定制一个圣诞大蛋糕，直径可长达几米，上面写“圣诞快乐”几个字，并插满蜡烛，在晚上八点，大家一起许愿，然后一起吹灭蜡烛，整个场景周围用圣诞树、彩灯等装饰，并配以音乐营造氛围，凡25日当晚6点至8点在商场购物满1000元的顾客，凭购物小票即可分得一块蛋糕，分完为止。

活动说明：在国外，为圣诞节添姿增色的往往还有美味圣诞蛋糕。人们常常把圣诞蛋糕做得新奇漂亮。上面用奶油或果酱浇“圣诞快乐”的字样，四周插上特制的圣诞蜡烛。蜡烛形状小巧，只有三四寸长，但用料精致，五颜六色，有的还做成螺旋形。点燃之后，由主人吹熄，然后大家分吃蛋糕。人们有时还在蛋糕里放进三粒豆子，以此代表圣经故事中的三个东方贤士，谁吃着豆子谁就当上了“三王”，令人感到十分有趣。

操作注意事项：可在中央大厅划出一专区摆放蛋糕，注意维持现场秩序，以免阻塞客流；蛋糕可以做得尽量大，也可以分为几个大蛋糕，准备切蛋糕之用具。在圣诞夜晚八点，顾

客凭规定时间内的购物小票领取一份蛋糕。同时准备好盛放蛋糕之用品，如塑料盘和塑料叉，同时放置垃圾桶，以免顾客乱扔垃圾破坏环境。

#### （4）购物送c打

cider（c打）是一种不含酒精的，从苹果汁当中提取出来的饮料，有点像香槟，国外人过圣诞的时候，晚上习惯将2升的c打和2根桂皮枝，还有黄糖一起放在锅里煮15分钟，于是整个房间里都充满了圣诞的味道联合厂家共同举行此促销活动，购物满500元送一瓶c打，满1000送2瓶，以此类推。

操作说明：可以事先通过报纸广告、海报、dm等来宣传西方庆祝圣诞的这一方式，将西方圣诞习俗介绍给顾客，通过增强顾客的文化意识来引导顾客的消费习惯，从而促进商品销售。

## 圣诞节美容院活动标语篇六

### 一、场景布置：

a.门口：一迎宾员妆扮成圣诞老人站在门口迎侯宾客，迎候语必须是‘merrychristmas!’遇上大约10岁以下小客人则发圣诞糖果。

b.大堂：中央摆上圣诞树，圣诞树要大，要与大堂空间协调一致，树上必须有闪烁彩灯吸引客人注意。

c.玻璃门窗：贴上圣诞画如：雪景，圣诞老人等

d.服务员头戴圣诞红帽，给每桌客人先上一盘别致圣诞点心，点心主要有蛋糕，饼干，也可以是平时很受欢迎酒店特色点心，周围摆上各式各样糖果。

e.过道：用红纸扎成小巧灯罩，每隔一米五挂一只，顺着过道挂两列。

## 二、圣诞氛围营造

a.服务员和收银员全部戴一顶红色圣诞小帽子，衬托节日气氛，刺激顾客消费。

## 三、促销活动：

订餐送手套，订餐满800元，凭发票，赠送一双手套(手套价值5-10元左右)，在手套里还可藏有小礼物操作说明：手套也是人们不可少防寒用品，购物送手套，对顾客来说比较实在，将奖券藏在手套里又是一个新颖促销方式，跟西方小孩在过圣诞节时在长袜子里得到礼物有异曲同工之妙。注：购物赠品还可为一些时尚台历、圣诞礼品、平安符(平安夜赠送平安符)等。

## 四、圣诞节酒店布置及装饰；

### 1, 主景点布置：

酒店整体气氛布置：

整个酒店安排一名圣诞老人在各个区域发礼品。

### 1、大厅内

在大厅内大堂副理桌旁空地摆设一棵三米高挂满圣诞彩铃、贺卡、彩带、雪花、礼物等装饰物圣诞树,高大气派,渲染氛围,烘托节日气氛。酒店员工一律穿着戴圣诞礼帽,包括门口服务人员。

### 3、礼品:主要是圣诞节当晚在各营业区及晚会现场所发礼品

和在客房常客, 商务客人所送礼品, 预计礼品费用1500元.

## 2, 活动会场布置

### (1) 烛光晚宴: (情侣卡)

时间: 20\_\_年12月24日18: 00——21: 00

地点: 一楼美食轩

餐桌布置: 大红桌布、摆放着圣诞蜡烛, 香槟(自费), 鲜艳圣诞花, 闪耀烛光, 以烘托出浓郁节日气氛。按西餐形式布置以套餐形式推广。

规模: 20——50人

内容: 烛光晚宴、情侣套餐。适合恋人、情侣。

气氛布置: 全场烛光, 放轻音乐, 强调安静祥和, 浪漫温馨气氛。

票价: 88元/张。168元/2人套票(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)、(会场布置所需物品由采购部跟进)

推销: 先由客户经理及部门经理在拜访客户时

### (2) 平安夜, 狂欢夜自助大餐

时间: 20\_\_年12月24日18: 00——19: 30

地点: \_\_会议中心

规模: 280人

内容: 大型自助餐(美国火鸡、酱牛肉, 特色烤鱼, 辣子鸡丁,

辣白菜，蔬菜沙拉，鸡肉玉米羹……，既有地道中国菜，也有西餐，还有中西合璧创新菜，每一道美味佳肴都呈现着诱人色泽。各色水果和圣诞节特色饼干等)

## 综艺节目演出

(1)邀请专门演出队伍精彩演绎缤纷圣诞。

(2)集体参与游戏项目：

“圣诞舞会”：自备服装、道具等，舞会中可请部分专业领舞者参与。欢快圣诞颂歌回荡在上空，邀请晚会部分嘉宾参加，大家可以尽情歌舞，享受激越、兴奋、精彩、难忘圣诞狂欢夜。自助餐台上将备有精心特制圣诞热饮，花样繁多节日甜点，琳琅满目世界风味佳肴，更有香浓地道咖啡，口味纯正红酒以及香醇极品酪悦香槟……让您在“欢腾\_\_”，尽享“缤纷圣诞”。

“圣诞欢歌”：小朋友们身着圣诞老人、森林里各种小动物样式或是童话故事里白雪公主、蓝精灵…还有时下最受小朋友欢迎哈利·波特、蜘蛛侠、咸蛋超人等等装扮，在两名圣诞天使带领下一起伴随着清脆悦耳铃铛声，边唱圣诞歌曲，边跳圣诞舞蹈(大人们也可以参与到其中来，一同迎接新年到来)

(活动中提供专业摄影，保证技术和质量，属自费项目，即客人可花钱购买相片)

抽奖活动(奖品主要以酒店客房、餐券为主，且必须在下次消费时才能使用，以形成一种可持续发展节庆活动)

气氛布置：热烈、明亮、欢快

票价：以提高票价,控制人数为原则.

二楼\_会议中心：288元/张儿童票半价(含圣诞大餐+标准饮料+幸运抽奖)

## 五、圣诞节各项工作倒计时

- 1、11月10日——11月30日筹集联系
- 2、11月5日大堂广告到位。
- 3、11月10日圣诞票、贺卡、宣传单制出。
- 4、12月1日具体布置方案制出,物品采购到位,开始装饰。
- 5、各部门11月2日开始卖圣诞票。
- 6、12月6日景点布置完毕。
- 7、12月8日送贺卡。
- 8、12月12日核定娱乐部节目。
- 9、12月15日下发晚会备忘录。
- 10、12月23日下发服装。各部门相关工作及人员安排到位。
- 11、12月24、25日作好晚会各项工作。

## 六、经费预算：

礼品奖励：

特等奖：1名：数码相机1部2000元

一等奖：1名：赠冷暖空调一个价值1800元



二等奖：2名：赠豪华套房一晚价值1500元

三等奖：3名：月光宝盒mp4一台价值800元

四等奖：8名：各奖行政标准间一晚价值758元

五等奖：5名：各奖豪华标准间一晚价值598元

六等奖：6名：各奖厨房八件宝价值198元

七等奖：7名：各奖电动圣诞老人一个价值88元

纪念奖：50名：各奖当晚福利彩票一注

所缺圣诞物品采购：2000元

演出公司费用：10000元

奖品开销：7000元

餐饮成本(含酒水)：19000元

整体开销合计：38000元

预计销售额：80640

七、效果评估预测：

20\_\_年圣诞节即将来临，根据往年市场分析，圣诞节这两天人们反映十分热烈，场面也异常火爆。今年圣诞节为让人们体会到\_\_\_\_大酒店辉煌气势和我们酒店独特圣诞文化氛围，力争做到比往年更具节日气氛；并在装饰和布置以及圣诞套餐上推陈出新，突出新颖和独特；加大广告宣传力度，提高酒店知名度、指名度和美誉度，维持原有顾客，增加潜在消费群。达到在经济利益增长同时，最大程度达到良好社会效益。

## 圣诞节美容院活动标语篇七

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

12月5日12月25日

狂欢圣诞节吉祥献贺礼

购物玩骰子，好运自然来，圣诞节快乐推出！

凡在我商场购物满98元的顾客，即有机会凭购物小票到我商场出口处参加一次玩骰子游戏活动，满168元两次，368元以上三次。奖项设置如下：

头等奖：掷出六个六点，奖价值100元以上的礼品一份；

吉祥奖：掷出六个一点至六个五，奖价值30元以上的礼品一份；

幸运奖：掷出任何5个以上相同的点，获得价值5元礼品一份；

参与奖：掷出3个以上相同的点，奖纪念品一份。

说明：如考虑投入成本可能会高，可每日限量，先到先得，送完即止。如：头等奖1个，吉祥奖2个，依次类推。

2、凡一次性购物满58元的顾客，还可免费和圣诞老人合影留念一张（照片在指定时间和地点领取），同时，还可与圣诞老人猜拳（剪刀石头布，三次两胜），胜利的顾客即可用一只手在圣诞老人糖果袋里一把抓，抓多少免费得多少。

说明：此活动可每个楼层推选出两名圣诞老人，圣诞节完毕可评选最佳圣诞老人，并适当给予奖励及荣誉，以奖励方式提高各楼层对活动的积极性，从而加大本次活动的执行力度。

凡于活动时间内，顾客一次性购物满88元，在服务总台领取一张愿望卡，即可将自己所喜欢的商品（需本商场有售，只能选一件）名称和本人姓名、联系电话、身份证号码填写到愿望卡上，交给服务总台工作人员，12月25日圣诞节在门口公开抽出若干名（名额可根据抽奖情况而定，商品总价值不超过1000元）幸运顾客，部分幸运的顾客即可在圣诞节来临的时候实现自己美好的心愿。

## 圣诞节美容院活动标语篇八

圣诞欢欣尽在星星便利店

12月11日——12月26日

雪花飞舞中，身穿红袍的圣诞老人带着梦想中的礼物与欢乐悄悄的降临星星便利店；

祥和、平静中，甜蜜的味道，神奇的礼物，无尽的惊喜，以及精心筹备地圣诞狂欢活动，将激情点燃，刹那间心底里的所有欢乐全部释放。

圣诞小天使选拔

节日期间x将选拔10名小朋友为x今年的圣诞幸运小天使，参加12月25日26日星星便利店举办的各项圣诞的活动。每位小天使将获赠丰厚的节日礼品一份。凡年龄在7周岁以上的小朋友即日起即可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后，择优录用。

圣诞小童星征召

凡在唱歌、跳舞等方面有一定特长的小朋友，均可报名参加12月24日晚星星便利店举办的“幻彩圣诞”狂欢晚会，使自己得到锻炼成长，同时还可赢取精美的圣诞纪念礼品一份。即日起开始，无论个人还是团体均可到x一楼服务中心报名□x将根据报名先后择优录用。

### 圣诞谜语有奖竞猜

节日期间，逢周六周日□x将在二楼举办谜语有奖竞猜活动，只须光临星星便利店即可参加，靠您的聪明才智猜中谜语，赢得精美礼品。

### 圣诞老人播撒福礼

圣诞节的礼物，奇妙而又。12月24日——26日，只要您光临星星便利店就有机会获得圣诞老人送给您的礼物，在这个浪漫的节日里收获一份特别的惊喜！

### 圣诞x送您惊喜

圣诞节到来之际，星星便利店恭祝全市人民健康、快乐、平安、幸福！

### 1、店内外装饰

12月11日前，完成圣诞氛围的营造

### 2□dm广告

12月10日前印制好，并开始发放

### 3、电视广告：

12月8日开始打字幕广告；12月15日开始上画面配音广告。