

美容院七夕活动标语(模板10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

美容院七夕活动标语篇一

七夕情人节欢乐行，重金礼品大回馈！

- 1、利用节日促销，刺激顾客消费，增加美容院年末销售业绩。
- 2、通过促销活动，维护老顾客，拓展新顾客。
- 3、进一步增进与顾客之间的感情，从而提高客户的忠诚度。
- 4、提高美容院的实力品牌。

20xx年xx月xx日—xx月xx日

美容院新老顾客

换购+抽奖+情感

1、“感恩黄金卡”促销

在七夕情人节活动期间，老会员顾客均可获得美容院的“感恩黄金卡”一张，该卡可以享受8.8%的优惠。此外，在活动期间凭此卡面值金额在美容院可换购相应的消费金额。

2、空瓶折扣优惠促销

相信很多老顾客在美容院购买了一些产品，对于那些使用后的空瓶，美容院推出空瓶回收利用的优惠活动，比如，一个

空瓶可以获九折优惠。两个空瓶可获八五折优惠，这样以此类推的换购促销。

1、美容院在活动促销前，可以在店外悬挂横幅，请美容师派发活动单张，或者打电话预告老顾客等形式进行推广促销。

2、给各个美容师制定销售目标，并安排好相应任务，活动结束后按照达标率给予相应的奖金。

美容院七夕活动标语篇二

二、美容院七夕活动策划时间：2017年8月28日

三、美容院七夕活动策划目的：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。

四、美容院七夕活动策划准备：

2、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛；

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。

五、活动内容：

一、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。

二、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！

四、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。

五、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”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。

六、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。

六、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限时6折优惠。

美容院七夕活动标语篇三

爱在七夕，情浓一生

20xx年xx月xx日—xx月xx日

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摄影楼、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。

1、在情人节8月4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，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。

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。

美容院七夕活动标语篇四

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潜在客户。

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！

美容院七夕活动标语篇五

活动时间：

20xx年8月xx日下午

活动目标：

- 1、增进亲子感情
- 2、让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

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）

具体流程：

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

美容院七夕活动标语篇六

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xx日到8月xx日

活动对象：二十到五十岁人群

- 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

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，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。

美容院七夕活动标语篇七

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。

美容院七夕活动标语篇八

xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店

20xx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xx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。

美容院七夕活动标语篇九

马上中国的七夕情人节就要到来，而对于店长来说，更加要把握这个节日做好促销，做好七夕活动之前的准备。

美容院七夕促销活动方案

一、确定主题

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：8月3日到8月9日

活动对象：二十到五十岁人群

二、宣传工作

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。

三、活动内容

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

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,营造情人节的节日气氛。

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。

更多

美容院七夕活动标语篇十

你比织女更美丽&七夕来约惠!

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。

20xx年8月16日-8月18日

所有xxx美容院的新老顾客

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，活动结束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。