

美容院情人节营销方案 美容院情人节策划活动方案(精选15篇)

整改措施需要有全面的沟通和协作，各个部门和个人都要积极参与，共同推动改进工作。项目策划要注重细节和数据分析，以确保项目的可行性和成功实施。

美容院情人节营销方案篇一

七夕我和美容院有个约会

20xx年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。

- 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、精心布置活动场地，争取创造出一个浪漫的节日气氛。
- 3、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。
- 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。

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。

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。

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？xx-“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。

邀请珠宝首饰类、化妆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。

美容院情人节营销方案篇二

情人节对于爱美的女性来说是一个重要的节日，美容院如果能抓住这个机会，推出具有吸引力的促销方案，将会是一个不错的业务增长点。

2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；

3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

爱我，就勇敢说出来活动

在20xx年1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”

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“新春美丽心礼”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!

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;

美容院情人节营销方案篇三

二、促销目的:通过情人节的促销活动,全面提高连锁店的销售,同时树立店铺品牌形象,使广大消费者了解该美容连锁店。

三、促销时间:2月1日-202月15日

四、促销形式:购物有大礼,产品特惠

五、促销内容:

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。

美容院情人节营销方案篇四

- 2、提升美容院销售业绩，吸纳新客源；
- 3、打造美容院的品牌形象和知名度，提升顾客忠诚度；

二、活动主题

爱我，就勇敢说出来活动

三、活动内容

在1月30日至2月15日期间，凡购买“新春美丽心礼”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“新春美丽心礼”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！

四、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；

美容院情人节营销方案篇五

情浓一生，真心表爱意

活动(一)主题：情人节，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

二、活动时间

20--年--月--日至--月--日

三、活动对象

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)：“情人节，真爱无限”特惠活动

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)；

5、获赠男士皮带一条(或衬衫、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“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

在20--年一月一日至一月一日期间，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！

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”情话评选活动

五、活动宣传

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-展架展示(活动内容说明);d□夹报;e□七夕情侣广告气球宣传(心形粉色气球)。

六、活动备注事项

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。

美容院情人节营销方案篇六

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；

美容院情人节营销方案篇七

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

xx年8月1日至8月6日

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(一)：“七夕情人，真爱无限”特惠活动

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)；
- 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)

活动(二)“爱我，就勇敢说出来”爱情誓言表达活动

在xx年8月1日至8月6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！

活动(三)：“情意无价，爱我有奖”最佳情话评选活动

在xx年8月19日至8月26(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。

女：尊敬的各位来宾，下午好，我是今天的主持人丁玲，欢迎大家光临宜昌市第三届七夕情人节晚会现场。

男：亲爱的朋友们，下午好！我是今天的主持人李骥。在这样一个难得的`日子里，让我们珍惜这难得相聚的夜晚。让我们一起倾诉心声，真诚面对，聆听心灵的轻吟，放飞梦想。（音乐：高山流水）

女：七夕，像一位清丽的女子，轻蹙着娥眉，明眸中带着淡淡的哀怨。又像一个故事，一个哀怨悠长的故事，诉着千古恋人的耳语，仿佛前世与你相遇，千丝万缕，纠缠在心底，直抵灵魂，时间在此停止转动.....“七夕”一个美丽动人传说，一首忧伤哀怨的曲子，它是传说？是希望？是浪漫？相信，它永远是值得我们神往。

男：“七夕”让恋人懂得珍惜；让擦肩而过的人懂得回忆；让向往的、我充满了期待。七夕的夜晚美丽而灿烂，默默许下的心愿，在流星滑过天空的一刹那，突然实现，这不是奇迹，也不是神话，而是真实出现眼前.....背景音乐（原来你也在这里）

男：朋友们，让我们珍惜此刻，让我们放飞梦想，相信你我的激情将在今晚点燃！，女：是的，让我们共同点燃爱的激情。现在，我宣布宜昌市第三届七夕情人节晚会现在开始。首先，让我们以最热烈的掌声请出三千传媒总经理祝词。有请！

节目主持词：

第一次现场速配（工作人员将男嘉宾资料送上来，由10位女嘉宾抽签，进行1分钟交流）

女：银河之上，一世的等待，几世的缘分，都化作了滴滴晶

莹的泪珠，洒下凡间，留给世人无限的祝福！

男：天上人间，岁岁年年，今宵团圆，唯愿永远。对你的那种特别的感情，只想告诉你，今生不变！请欣赏歌曲：缘分五月。

第二次现场速配1分钟交流

女：多少痴心风雨中，多少泪莹划夜空。痴情原是有情心，相逢一笑落梦中。

男：守候星空盼星雨，数落星辰许星愿。星空星雨落千粒，星辰星愿现千回。

请欣赏：最浪漫的事

可摆放椅子，须绕行；汽球，须踩破；鲜花，须拾起，递给女士。

第三次现场速配抛绣球或点将1分钟交流

女：如果天有情，如果梦会灵，就让我们的心爱到彻底，我们的爱已无法说明，就象风吹不息，雨打不停。

参与游戏：搬气球男、女嘉宾在规定的时间内脸对脸搬气球，看哪对搬的多。

男：七夕抬头望碧霄，喜鹊双双拱鹊桥。家家乞巧对秋月，无尽心丝君知晓？

女：难忘的夜晚，难忘的歌声，感谢每一位朋友，感谢真诚！今晚我们在此相聚，明天我们再叙友情！

男：动人的旋律，动人的歌声，感谢每一位来宾，感谢宜昌市三千传媒有限公司、宜昌西陵峡快乐谷风景区，女：感谢

宜昌心连心婚姻服务中心、重庆禹王渔府宜昌店.....把我们连在一起，让我们永远留住美好的记忆！

女：这里是宜昌市第三届七夕情人节活动现场，这里是朋友们的心灵家园。这里的天地浪漫无限，这里的友谊温馨永远！在这里我们留下最美好的祝愿，在这里我们将再谱新曲！让我们用掌声祝贺晚会圆满成功！同时也深深地感谢各位朋友的积极参与！

男：不舍谢幕，不舍别离，相约美好，相约明朝！让今晚的相聚，成为永恒的记忆！在这里，我谨代表三千传媒和现场所有工作人员祝愿所有的朋友花好月圆！幸福美满！！再次感谢各位工作人员的通力合作！感谢各企业的大力支持！谢谢朋友们的积极参与！！宜昌市第三届七夕情人节活动晚会到此结束！谢谢朋友们！

美容院情人节营销方案篇八

七夕我和美容院有个约“惠”

20xx年3月14日

通过此次活动造成一定的宣传效应，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。

- 1、在人流比较多的街头发放优惠券□dm宣传单
- 2、在美容院门口张贴海报，挂横幅等
- 3、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的`情人礼物

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

3、对情人节上班的美容师们，给予温馨的花朵和巧克力，让员工们感受到美容院的爱和用心。

美容院情人节营销方案篇九

七夕汉中黎坪景区浪漫之旅

承办：汉中黎坪景区公司市场部及旅行社相关人员

对外征集夫妻10对（凡在七夕领结婚证的夫妻凭结婚证均可报名参加），所有报名的夫妻必须配合黎坪景区组织的各项活动和游戏，否则黎坪景区有权取消夫妻的整个活动资格。在东方巴黎婚纱影楼和李氏照相馆报名。

xx月xx日——xx日，黎坪景区两日游（免费）外加篝火晚会

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之一“幸福时刻，爱恋再现”

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之二“龙山见证，天长地久”

七夕黎坪景区浪漫之旅系列活动之三“夫妻真情，黎坪留念”

美容院情人节营销方案篇十

（一）主题：20__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。

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；

（一）：“20__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！

活动（三）：

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_展架展示（活动内容说明）；

d□夹报；

e□七夕情侣广告气球宣传（心形粉色气球）；

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；

美容院情人节营销方案篇十一

活动主题：爱我，就“泡”我吧

活动时间□20xx年2月14日至15日

活动一：爱“入”西海(30对情侣)

活动时间：14日(14：00——16：30)

爱我吗?你行吗?带我来西海就要抱我走过那条情侣大道到大堂。

奖品设置：越过214(爱一世)米，214米处工作人员指挥选手原地转3圈，不落地就可获得神秘礼品;越过520(我爱你)米，工作人员指挥选手原地转3圈，不落地即可获得情侣套餐，只要将情侣抱着进入大堂即可获得“豪华蜜月房1间”。

活动准备：工作人员每隔100米站1人跟踪监督此段中遵守规则，难度障碍特别监督，并且疏导过往车辆不要停车阻路。中途医务人员随时待命，工作人员准备水杯向选手提供纯净水、毛巾。

现场布置：在主路右侧地上铺设1.5米宽的红布作为赛道，214、520米和终点前地上贴着提示原地转圈并获奖的提示。

活动二：抓对“鸡”遇(15对情侣)

活动时间：14日(16：45——17：45)

女人皆是，爱人难求。抓对了机遇就是抓住了幸福，在西海同样抓对了“鸡”遇就是抓住了今晚的美味！

活动说明：活动分为每组5人进行，共进行3组，美女们在二楼指定区域同时抛下手中的活鸡，鸡脖子上分别绑着5个颜色的布，众位勇士在一楼2平米的抓鸡圈内，右臂分别绑有和自己伴侣手中鸡脖子上相同颜色的布，在统一的号令下美女们一同抛下，帅哥们要把同颜色的鸡在5分钟内抓到手即算成功，这样烛光晚餐中就额外获得了一份酒店招牌菜“芝麻鸡”，和心上人默契协作得到的大餐来之不易，金钱难形容。

活动三：狂“吻”西海(30对情侣)

活动时间：14日(19：30——21：00)

今天是我们的节日，激情是我们的代言，接吻是爱我的象征，现在就开始吧！

活动设置：长吻通常出现在婚礼现场，西海的情人节就让你先声夺人，婚礼的花廊犹如新婚的殿堂，在西海没有什么不可以！在温泉大堂内的花廊下站立亲吻满214秒即可获赠温泉门票1张、抱起亲吻满214秒赠送温泉门票2张。

活动四：永恒爱墙

活动时间：14日(20：00——01：00)

爱要记在心上，话要写在墙上。铭记自己的誓言来年回味哦！

活动设置：在温泉公园内情侣们手牵手肩并肩，手执玫瑰(建议旅行社报名赠送)穿过五彩碟池来到六福广场的“爱墙”情侣们把手中的玫瑰插在爱墙的前面的插花篮中，共同在爱墙

上写下真心的爱情誓言。最终玫瑰花瓣会洒满整个六福广场(地上用红之碎片代替，鸳鸯池中用真花瓣)，爱墙上写满甜言蜜语。

美容院情人节营销方案篇十二

(一) 主题□20xx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间相聚的好日子，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。

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；

（一□□“20xx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！

美容院情人节营销方案篇十三

20xx年2月14日

古典情人节优惠服务

xx村，下各方向□xx对面山上的藏獒基地傍

4、活动对象：

温馨、浪漫和狂欢。

男100女50元包括活动的奖品、道具、场地费、自助烧烤费用、酒水等等

- 1、请每位参与者将领取的编号牌，统一粘贴在左胸上方；(将准备的编号纸片放进游戏箱内，进行游戏时使用)
- 2、现场分成若干a区(男士)和b区(女士)，入场时请随志愿者引领就坐；
- 3、主持人简短介绍，并请每位嘉宾讲一句你最想说的话，作“真情告白”；
- 4、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛

小游戏

抛绣球、由主持人从游戏箱内随机抽取5位女士进行抛绣球。(所有嘉宾都站起来，活跃气氛)现场产生的5对临时情侣进行默契度考验。(针插气球)有奖有罚，1-3名赠送小礼品。4-5名接受大家一起想出来的惩罚。(不能太过离谱的)

5、现场人气大比拼。报名者可以向自己心仪的对象献玫瑰花，也可以在玫瑰花上写上你的号牌请你的红娘转交给对方。

玫瑰花可以在现场工作区购买(每枝2元)；

6、自助烧烤开始，3-4对男女嘉宾一组，一起动手分享美味。

7、现场安排一些互动类节目，欢迎大家积极参与；(详见节目单)

节目单内容由参加活动的嘉宾报名而定。(歌曲、舞蹈、诗词朗诵不限。如需音乐请提前与qq进行联系)

8、大会鼓励您大胆地展现自我，上台表演节目.向舞台上的心仪对象献花，展示真我风采，吸引异性目光找到与自己般配的另一半。

9、鼓励男女嘉宾自由组合上台进行浪漫游戏.通过小游戏活跃气氛.(掌声欢呼声高者有奖励)并评选出3对最佳情侣。(小礼品)

10、自由交流时间.

11、主持人致结束语、活动圆满结束。

1、报名者可以在现场浏览全场所有的资料板；

2、大会为每位报名提供3张心愿贴，如果你对某个人的资料有兴趣，可以在心愿贴上写下自己的联系方式粘贴在对方的资料板上。

3、如果你的心愿贴不够用，可以在现场工作区购买；

4、大会仅对参加本次相亲会的报名者负责，没有使用本次大会心愿贴的留言真实性，大会概不负责。

1、已报名者请在报到处凭报名表回执领取编号牌；

2、报到后请到指定区域入坐；

3、入场时请保持秩序井然，不要哄抢；

4、入场后请积极参加各项交友活动，并遵守现场工作人员安排和游戏规则；

情人节创意活动方案10

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒” “诗情花意过七夕”

二、活动时间□20xx年8月15日星期天 19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功，在剩下第二轮速配游戏中只有一男一女合作才能得到大礼品，只有男女一对可以玩、要配合。男女是一组后都不能离开对方，离开算弃权处理没有礼品，不能玩下轮游戏。

大家分成2组：牛郎队与织女队。每队6对男女外加一个男的。

游戏就是每组每次游戏淘汰一对，到最后成3队后可以得到礼品，排第一名、第二名、第三名。

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)活动策划

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女，女的坐在凳子上 男站在墙对拿玫瑰花。每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份;失败的就淘汰。

3、情歌对对唱

由主持人说个字，如“爱”，现场每组一对。比赛过程中参与者自由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次 失败的就淘汰。

美容院情人节营销方案篇十四

春情动

20xx年2月10日—20xx年2月14日

一、冬品出清2-5折新款春品抢鲜购

参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

二、化妆品：满200元减40元，满521元送情侣对杯□dhc满200元减30元；

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售；

x黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折；

钟表：进口表9折；国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份。

三、甜蜜情人礼——活动期间购穿着类

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对。（单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台）

四、浪漫情人套餐——活动期间购物

1、满300元即赠x咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠xktv下午场包厢券一张

（先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台）

五、情人节特别策划：情人寄语——2月14日光临x商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的'告白。（详见店堂公告）

六、刷卡有礼

1、刷x银行信用卡单笔消费满500元即赠x100元餐饮券。（单票限赠一张）

2、刷x银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒；单笔消费满888元，赠送雨伞一把。（单票限赠一次）

3、刷x银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张；单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。（每日限50名，每卡每日限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止）

4、刷x龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张。（单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间□20xx.2.14□

5、刷x银行信用卡满68元赠礼品一份。（单票限赠一次）

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止。

七、新款春装推广秀——2月12日下午x广场精彩呈现！欢迎光临品鉴。

八、新年特惠层层惊喜

2f

女装□x春装新品会员折扣8.8折□x周末一件5折两件4折三件3折□x冬出清4.8折□x3.5折起□x3折起□x冬品150元起□x168元起□x冬品3折起；内衣：好波内衣69元起□x6折起□x家居服两件8折三件7.5折。

3f

男鞋□x240元起□x男鞋□x男鞋198元起。

4f

儿童x童装外出服6折x新品上柜；

羊毛羊绒x特价羊绒680元起；

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃；

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告。

美容院情人节营销方案篇十五

如果你对自己的文字能力还比较自信，一封情深意切的情书写在特制的精美卡片上，加上一束玫瑰绝对会给他（她）留下永难磨灭的印象。千万不要抄袭《致胜情书手册》，一定要真心实意地写出属于你自己的情书。只要是你自己写的，哪怕幼稚点也没关系，勇敢的情人到哪里都会受欢迎的。女孩子不仅要有甜言蜜语还要有富有内涵的礼物，这就是爱的双保险。

全场活动共分为四大块（其中配对活动放在第二和第三部分）：

1、将爱情进行到底——爱的宣言

内容：情侣们共同见证爱的宣言。活动在x金桂湖xxxxxx举行，

内容：单身男女们将事先准备好的卡片（里面写有接收人的名字，匿名）交到主持人手中，再由主持人一张一张宣读，并递交给接收人。最后汇总收到卡片最多的前三名为大家表演节目。

创意：通过此活动，收到卡片的人可以要求知道是谁送出的卡片，并在双方都意愿的前提下，一起临时报名参加配对节

目。

[活动对象]： 5对情侣（名额视报名情况可作调整）

1、真情互动——设计竞赛式游戏，游戏包括：

（1）抛绣球

准备：提供5个小筐（小筐包装的漂亮一点），50个气球

游戏规则：两人一组，一人背筐，一人投球。背筐者努力接住来自投手的球，最后以接球的多少决定最后的胜负。此游戏主要考察两人的配合能力，看谁最后满载而归。

（2）“二人手”：男女双方各拿一个筷子，同时夹取乒乓球，在规定时间内，夹球数量最多者为获胜者。

（3）夫妻双双把家还（20分钟）

准备：十个气球

游戏规则：选手上台，手手相联，面面对，齐心协力把夹在胸前的气球，从起点运到终点，以用时最少者获胜。让我们看看谁是最默契的夫妻拍档。

奖品：玫瑰花。

2、默契大考验——说吧，说你爱我吧

内容：由主持人问数十个问题，比如“你lp最喜欢什么颜色”“你lg心情不好的时候会做什么”，然后由情侣嘉宾们在各自的题板上写下答案。最后答案一致多者为最默契情侣。

观众可以对其余落败情侣们提问，有问必答。

3、真爱传递——祝福天下有情人

内容：幸运之星演绎大餐（20分钟）

准备：游戏规则：电声乐队有节奏的击鼓，观众传花。鼓点落后，花落谁手，谁表演节目，并可要求台上任何一对情侣/夫妻表演一个动作。

[活动对象]： 5对临时情侣（名额视报名情况可作调整）

1有情人第一缘：闪亮登场

5对嘉宾（戴面具）依次入场，各做自我介绍，并可秀出自己才艺。

1有情人第二缘：真情互动

男生女生面对面，每人向异性（可以指定特定对象）提两个自己感兴趣的问题。问题结束后初次互相挑选最心仪的有缘人。不能成功找到最心仪的人或结束参与，或可从亲友团中再挑选。

1有情人第三缘：串串烧

临时情侣临时默契——男生女生互相挑选，组成5对临时情侣参加一系列串串烧：

服装设计：

用报纸，别针等道具为搭档设计一套服装并展示，由亲友团评出最佳设计及最佳模特，奖品玫瑰一朵。

捆绑夫妻：

用红绳将临时情侣背对背腰身捆绑在一起，看哪一对能在最短的时间内喂对方吃完蜜饯，甜蜜上心头。

吸啤酒游戏

游戏道具：啤酒数瓶每位游戏者配备吸管二条，透明胶一卷

游戏规则：临时情侣齐站于台前，主持人一声令下即可开始吸啤酒但是必须是用透明胶将二条吸管连接起来，谁在最短的时间内连接好吸管且最快将啤酒吸完的获胜。

超级搞怪

各亲友团每组分别抽出四个人给嘉宾出题，相互之间不准通气

每个人各有不同

甲，说出对方嘉宾的名字

乙，任意说出一个形容词

丙，任意说出一个动作

丁，任意说出一个时间

将四个人的合起来，就是命令对方那个人和自己所支持嘉宾将要一起做的`动作

比如王某人，哭笑不得的，接吻，十分钟

1有情人第四缘：最浪漫的事

最后，男女嘉宾再作一次选择，如有配对成功，选择一种方式表达出来，并互相赠送礼物。

集体狂欢：

第一波：恰恰恰，跳吧，扭吧，今夜，只有你最摇摆。

柔和的灯光，优美的音乐，曼妙的舞姿，让时光凝聚在这一刻，让有情人驻足于那一波。

第二波：情歌大放送：

全体参与者分成四队，对唱带有“爱”字的歌曲。

第三波：爱情飞花火

全体参与者于party结束后来到空旷地（待定），齐放烟花，许下美丽心愿。

[幸运大抽奖]

同时在我们活动的进行中，我们会有很多的抽奖活动贯穿其中，更多惊喜等着您，相信这个温馨的情人节之夜会同样有一份好运伴随您。

从始至终贯穿抽奖活动（由主持人掌握）

从三等奖到一等奖

准备：不透明抽奖箱，乒乓球10个（用粗笔写号0—9），抽奖号（一式两份，入场观众人手一张），礼仪工作人员，协调抽奖嘉宾。

[爱神丘比特祝福送礼]

解说词由主持人做

女：这么热闹浪漫的情人节party怎么会缺少我们可爱的丘比

特呢，如果他经过了您的身边，请无须讶异，尽情接受他给您的满载着美好祝福的圣诞馈赠吧！

女：因为相聚，让我们分享了这快乐的时光，因为浪漫的情人节让我们承载无尽的祝福。愿丘比特把我们今晚许下的所有心愿一一实现。

男：哪的掌声最热烈，哪的礼物便最丰厚。来，朋友们，请您暂且放下手边的东西，伸出您的金掌银掌发财掌，掌声响起来！

工作人员扮成爱神丘比特，背一口袋，里面装有纪念品，分发给观众。

[补充说明]

- 1、活动地点，目前有资源可利用的就是金桂湖国际会议中心
- 2、活动经费，初步定为每人300元
- 3、活动道具：除了游戏中要使用的外，另配玫瑰数打，小奖品，舞曲碟片，烟花等。
- 4、活动操作：在第二第三部分环节中，虽主角为配对嘉宾，但在活动过程中，可穿插组织面向其余参与者（即亲友团）的活动，以不至于冷场，后面附录了一些游戏供参考。
- 5、主持人：建议一男一女，能充分调动现场气氛者为佳。
- 6、目前还没想到，你们看看再说吧！
- 7、 参考游戏：
气冠云霄（吹气球）

游戏规则：

每次三组，每组四人。站在限制线外，将预先准备好的气球吹大并系好绳，插上小棍后，插入终点处的泡沫板上，先完成15个者胜出。

道具准备：

小筐（盛气球用，公司目前的水果篮可代替）3只；中气球75只；绳子若干，气球插杆75根；泡沫板3块。