

# 最新七夕情人节美容院活动文案 美容院七夕活动方案(实用17篇)

节日是社会交流和归属感的体现，让我们写一份总结来分享这些独特的体验吧。以下是一些网友推荐的优秀旅游文案，希望能给大家带来一些灵感和启示。

## 七夕情人节美容院活动文案篇一

七夕情人，真爱无限

20xx年x月xx日至x月xx日

年龄在23岁-45岁之间，衣着有品味，特别是开私家车的女士及美容院顾客；

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)送给丈夫(男朋友)；
- 5、获赠女士专用洁面乳一支；
- 6、赠女士肾部保养护理一次；
- 7、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；
- 8、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)

1、宣传重点时间：活动前五天

2、宣传手段：

a□派单(主题：致女士的一封信)；

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；

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、女士服装专卖店等商家共同促销，提升活动的'影响力；

备注：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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇二

爱在七夕，情浓一生

二、活动时间

20\_\_年\_\_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，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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇三

百得利进口大众4s店情人节专场活动

x月14日，潍坊百得利进口大众4s店携全系车型钜惠来袭，重重好礼，重重惊喜，情人节专场活动，火热报名中！

重重好礼

x月14日到店赏车客户均可获赠费列罗巧克力一份，百得利进口大众给你甜蜜。

x月14日当天订车客户均可获赠德芙巧克力心形礼盒一份，百得利进口大众让你更甜蜜。

x月14日进店即可赠送精品代金券1000元

重重惊喜——国产车的价格，进口车的品质

途锐最高优惠15万元，最低仅63万元起

甲壳虫最高优惠8万元，最低仅18万元起

高尔夫最高优惠8万元，最低仅19万5千元起

更有辉腾全系钜惠15万元，最低62万元起

多种购车组合总有一款适合你

多种金融贷款方案，让你获益最高

购车即送5年交强险（需在本店入指定商业险）

精品套餐让您不花一份冤枉钱

您还在等什么，进口大众最好的品质，最一流的服务，最优惠的节日购车方案，免费礼品等您来拿！

给你甜蜜，潍坊百得利进口大众

潍坊百得利公司简介

潍坊百得利贸易有限公司成立于2011年，隶属于北京百得利汽车进出口集团有限公司，是大众进口汽车在山东潍坊的唯一一家授权经销商。公司位于潍坊市坊子区坊城街道潍州路与八马路交叉口西100米，注册资金一亿零三百万元，占地面积4930平方米，是当地乃至全省知名的汽车销售企业。

## 七夕情人节美容院活动文案篇四

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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇五

七夕情人节欢乐行，重金礼品大回馈！

### 二、促销目的

- 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。

### 三、促销时间

20\_\_年\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日

#### 四、促销对象

美容院新老顾客

#### 五、促销形式

换购+抽奖+情感

#### 六、促销内容

##### 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。

#### 七、促销注意事项

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。

# 七夕情人节美容院活动文案篇六

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xx月xx日—xx月xx日

活动对象：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。

## 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。

- 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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇七

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！

## 七夕情人节美容院活动文案篇八

马上又要到了8月28日的七夕节，作为中国传统的浪漫节日，也称之为“中国情人节”。

### 一、活动主题

情意无价，爱我有奖

### 二、活动时间

20\_\_年8月20日至8月28日

### 三、活动对象

参与者及美容院会员的丈夫(或男朋友)

### 四、活动内容

## 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；

## 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；

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。

活动主题：

浓情夏日，恋在七夕

活动时间：

20\_\_年8月1日~20\_\_年8月6日

活动地点：

\_\_美容院直营店和\_\_美容院加盟店

活动对象：

主要是情侣

活动宣传：

- 1、在\_\_官网、微博、论坛等网络渠道上发布新闻，发布活动公告
- 2、在人流比较多的街头发放优惠券□dm宣传单
- 3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等
- 4、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

活动注意事项：

- 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

活动内容：

- 1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能

够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

## 2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧！

## 3、甜蜜之吻

在七夕期间，在\_\_个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。

### 一、确定主题

### 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，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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇九

情意无价，爱我有奖

20xx年xx月xx日至xx月xx日

参与者及美容院会员的丈夫（或男朋友）

在20xx年xx月xx日至8月25（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xx元代金券），并参加抽奖活动，获取精美奖品。

xx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xx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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇十

1、推广新服务项目

2、提高销量

3、提高美容院外在形象。

共同迎接新的.一天

针对本院服务范围白领人士居多，全新推出白领丽人美容服务项目。

1、丽人月套餐一：

价格500

赠送护理

1、划卡消费8折；

2、送4次经典护理或200元产品。

后期优惠

- 1、续卡送积分58分；
- 2、送亲情卡一张（价值200元）。

## 2、丽人月套餐二：

价格：1500元

赠送护理：

- 1、划卡消费7折；
- 2、送7次经典护理或360元产品。

后期优惠：

- 1、续卡送积分100分；
- 2、送亲情卡一张（价值380元）。

## 3、丽人vip套餐：

价格：3880元年卡（限时卡）

赠送护理：

- 1、全年面部、肩、颈部经典护理；
- 2、全年身体护理包括：舒筋活络、背部刮痧排毒、健胸、肾保养、卵巢保养、纤体等；
- 3、自选计50次，限一年内使用。

后期优惠：

- 1、赠送精油全身10次（价值1500元）；
- 2、赠手、足护理20次（价值800元）；
- 3、赠送牛奶香体贵妃浴20次（价值1000元）；
- 4、全年光波浴；
- 5、送亲情卡一张（价值380元）。

组织美容院在市区大型广场中统一进行产品促销活动，同时进行免费皮肤咨询以及优惠售产品和月卡、年卡等。派发形象宣传资料，通过统一的行动迅速在当地推广品牌以及美容院的形象力，迅速销售产品。

事前准备：

- 1、店内：产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。
- 2、店外的布置（横幅、大汽球、展示牌、易拉宝）
- 3、促销方案、优惠政策
- 4、产品的培训：由组长负责培训
- 5、人员的搭配：安排好收银、库管、发货
- 6、邀请函派发：编号、定区域、定人、定量（可适当奖励）
- 7、心态调整：美容院召开活动前会议，提要求，熟悉整个会议流程

事中工作：

- 1、怎么安排（参加人员的分工）
- 2、美容师要求（参照美容院管理规定）
- 3、要求：各尽职责，服从安排，责任到人
- 4、进入状态，人员的配合。

事后工作：

总结活动情况，表扬先进个人

## 七夕情人节美容院活动文案篇十一

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20xx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！

## 七夕情人节美容院活动文案篇十二

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□20xx年\_\_月\_\_日—\_\_月\_\_日

活动对象：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。

### 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。

- 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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇三

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；

1、情人节佳节共此时。不用玫瑰、巧克力，一颗真心只为你；



没有花言、没巧语，一条短信表真心：愿我们的爱，盛开在寒冬，飘溢出芬芳。

2、人的微笑，每一次心跳，虽然寂然无声，却胜过海誓山盟；真情的碰撞，灵魂的守护，或许不够浪漫，却胜过无力的承诺。情人节，我只愿与你携手到老。

3、热闹春节过，喜气洋洋走。度过团圆日，迎来浪漫时。情人佳节至，你我约会来。二人世界里，愿你多徜徉。幸福过节日，舒心享未来。情人节快乐！

4、条条短信传相思，字字牵挂只为你，声声问候暖人心，句句祝福沁心脾，时逢2月14日，情人节将来临，一条短信表真心，千真万确想念你。

5、情人是棵树，你要抱的住；情人如小草，你得保护好；情人是手机，生活不能离；情人如春露，温馨在心头；情人节，祝福他们，对她们一定要好。

策划一：如果没有金钱与恋人浪漫之旅，那么郊游是个好主意。两个人一起去爬山，手牵手也很自然浪漫。如果感到有点冷的话，轻轻地靠着他/拥着她，一切都在不言中。再在山顶看星光，到湖边赏月夜，这是只属于你们两个人的浪漫情人节……如果没有郊游计划，那么就在城里走走吧，过马路的时候要挽着他/扶着她，还有过高台阶、看恐怖电影、老套一些算命等等……都是属于两个人的廉价浪漫情人节。

策划二：巧克力的味道，是爱情的味道——浓情巧克力可是女孩子专属特别武器。“你能否体察我的心意”；“巧克力的味道，像我吗？”；“谢谢你一直以来对我这么好”；“我喜欢你”……巧克力的语言是情人节这天女孩子的专利，千万不要错失了机会。如果了解对方的口味，当然要送他最喜欢的巧克力，可以顺利讨到他的欢心，也可以选一种巧克力，透露出你的心情。比如送牛奶巧克力让他感受一下你的甜美细

致，送果仁巧克力显出你在他心中的独特，送纯巧克力来化解你们之间的感情冰冻，告诉他，虽然爱情也有苦涩滋味，可是你的心意一如往昔。

策划三：年轻人都比较喜欢追求刺激。那就安排一次刺激的体验吧。先去公园或者游乐场的过山车上过把隐，在极速中拥抱，一起面对迎面而来的狂风，够刺激吧。然后呢，要将刺激进行到底，进“鬼屋”逛逛，看见恶鬼就一起揍他。揍了一帮恶鬼后，估计也冒了一身冷汗了，这次可谓将刺激进行到极限了吧。刺激的玩够了，自然要来点温馨的，一起去吃顿烛光晚餐，然后在相依相偎着看场情人节爱情电影，也就把这一天给无声无息的度过了，怎么样，这样的情人节够浪漫别样吧。

策划四：浪漫是每个女孩都追求的梦想，那就在情人节这天为自己心爱的女友安排一次别样的浪漫之旅吧。海底的世界是最奇妙的，有着各种各样的生灵，这个五彩缤纷的“童话”世界，让无数的女孩幻想。那就在情人节这天带着女友一起去海底世界或者海洋馆，在头顶和四周都是群鱼的所在，为女友亲手带上你精心为她准备的项链、吊坠或者戒指等。然后看着她的眼睛认真的说：让海底的精灵一起见证我们的爱情吧，我爱你直到永远。

策划五：女孩子就喜欢鲜花，而且是多多益善。当然，情人节的鲜花少不了红玫瑰，不过你完全可以送符合她性格的花哟。如果她是个温柔纯洁的女孩子，可以送束百合给她，如果她高贵迷人，那么就送紫罗兰或者郁金香，如果她活泼可爱，那么不用说，波斯菊是最适合送给她的花！别忘了，不但要送花，还要在花束内夹上你的卡片，才显得你是有备而来，卡片上最好亲自写几句甜蜜的话。鲜花会凋零，你的手迹却可以成为她永久保存的珍藏。如果你想给她一个惊喜，那么就不要在卡片上写落款，也不要亲自交给她，做她情人节这天的神秘倾慕者吧，她会一整天都得意地偷偷笑喔。

## 七夕情人节美容院活动文案篇十四

七夕一起来“约惠”吧！

XX

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。

# 七夕情人节美容院活动文案篇十五

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

2016年8月9日至8月11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。

“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；

6、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）

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。

## 七夕情人节美容院活动文案篇十六

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；

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。

-----  
某商场“七夕”情人节全场促销策划案-百年老店，百年好合——2014xx钻饰节

## 七夕情人节美容院活动文案篇十七

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

20xx年8月19日至8月26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）