

2023年美容美发七夕活动策划 七夕活动策划方案(优质5篇)

拥有理想，我们才能在困难面前坚持不懈，追求自己的梦想。可以适当使用一些修辞手法，如排比、反问等，使总结更生动有力。最后，分享一些励志而深情的理想总结范文，希望能够引发大家对梦想的思考 and 追求。

美容美发七夕活动策划篇一

xxx七夕全新时尚主题派对

- 1、通过本次活动，提高xxxktv在张掖娱乐市场的品牌号召力
- 2、提高50%—70%的日均营业额

(活动结束后，由财务向总经理以及营运总监汇报活动结果)

- 1、女士进店有礼
 - 2、特价酒水套餐
 - 3、绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶
 - 4、互动游戏，射中爱情幸运星
- 1、整合各部门客户资源，统一以短信形式向客人发布活动内容信息。
 - 2、通过包房电脑向近期来店内消费的客人告知活动内容
 - 3、精心布置活动场地，营造节日气氛

4、当日进店女宾赠送玫瑰花(或巧克力)

1、女宾进店有礼：

活动期间为所有当日光临的女性消费者派送节日小礼物，礼物的选择范围为包装精美的小礼品，如：鲜花、巧克力等小礼物，让顾客感受到切实的乐趣。

2、情人节特价酒水套餐+消费有礼；

根据消费额度设置3—5种情人节特价酒水套餐，并根据消费额度进行消费有礼活动：

a□设置三个奖项根据不同的消费额度进行配比，

一等奖：消费800元以上送红酒一支

二等奖：消费500元以上送50元代金券

三等级：消费300元以上送30元xxx代金券

3、会员有礼

加入会员优惠政策，同步进行会员卡整合推广；(例如：会员消费满500元送150元代金券并赠送爆米花一份；晚上21：00以前啤酒买1箱赠10瓶；满800元送50元代金券并赠送红酒一支等)(具体优惠措施有待与根据营销部进一步沟通意见后确认落实)

备注：所赠代金券不可当日使用(仅限二次消费时使用，同时须限制在周五、周六不可用。以提高非节假日时段的人气。

5、酒水买赠

绝对牛啤酒买3赠1，买5送2，买一箱送10瓶

6、有奖互动游戏：

活动期间，店内可进行“赢ta所爱”有奖活动。即当晚男士可参与为自己心爱的女士赢取礼品的‘飞镖挑战赛’。

a□活动规则：

参照标准的9镖高分赛制进行。即每位客人可获得9支飞镖。分掷3局，每局3镖，根据三局的总分数来确定最终奖品。

b□计分方式：

镖靶被等分为20个分区，分值分别为1-20分，镖靶最内圈红色中心区(靶心)是50分，靶心外圈绿色环区的分值是25分。镖靶上还有两圈窄环，外圈窄环为相应分区的双倍区，内圈窄环为相应分区的三倍区。所以说镖盘上的得分区并不是靶心50分区，而是20分区的三倍区，投中该区每镖可得60分。

c□奖项设置(暂定)：

100—200分钥匙扣、手机挂件任选一个

200—300分公仔一只(30cm)

300—400分啤酒5瓶

400—500分红酒一瓶

500分以上等同于当日消费金额的代金券一张

七夕节来源：

七夕节，又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及部分受汉族文化影响的东亚国家传统节日，在农历七月初七庆祝。来自于牛郎与织女的传说。这个节日起源于汉代，东晋葛洪的《西京杂记》有“汉彩女常以七月七日穿七孔针于开襟楼，人俱习之”的记载，这便是我们于古代文献中所见到的最早的关于乞巧的记载。

美容美发七夕活动策划篇二

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□xx年8月9日(七夕节)—8月9日好节相连，情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品——会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动:

(2) 各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 柜台促销:

凡在珠宝专卖店/柜买满1000元即送“会说情话玫瑰花”一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用“会说情话玫瑰花”录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的‘精神馈赠’。

3. 新款上市：

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是“信守”、“善美”系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次“情感营销”取得全面的成功。

略

美容美发七夕活动策划篇三

活动对象：高素质、高收入未婚男女。

活动定位：七夕，中国自己的情人节。

活动主题：七夕——中式传统情人节，浪漫携手。

报名人数：男、女各50人，共100人。

活动时间：七夕之夜。18：30——20：30

活动地点□xxx

活动目的：渲染七夕节气氛，促进公司产品在情人节期间的销售，提升品牌亲和力。

1、本活动侧重对象为中、高层次人员，所以在活动方面，场

景的布局需淡雅、温馨，体现高雅、品位、水准，现场主持人（建议用专业人士）所营造的气氛轻松、愉快，同时能积极调动来宾的积极性，让他们有充分的机会展示自己，增加其吸引力，达到参加本活动的初始目的。

2、人员要求专科以上学历，薪金20xx—3000元以上的男女情侣。

3、广告设计需新颖，视觉感给人耳目一新（建议用专业人士的构思），宣传方面，体现本活动严肃认真的责任态度，提高本公司的信任感，展现与其它此类型活动的不同之处。

4、活动结束后，由客服人员进行电话回访，体现本公司的责任感与服务，对于应征人员提出的相关问题进行收纳，为周末晚餐计划奠定安排基础。

5、办公室人员负责应征人员的报名事宜和资料的管理。

6、此活动为保证其资料的真实性，减轻公司的审查力度，报名人员须以工作单位为主要载体。

7、客服人员用隐性的方式通过报名人员的工作单位验证其身份的可靠性，但须保证应征人员的隐私不泄露。

8、通过报纸、海报等媒介方式进行宣传，引起人们的认知度。

9、此活动所有人员的资格为后期活动的运作进行储备。

1、百人穿针大赛

自找拍挡，要求是在规定的时间内，哪对组合穿的针最多，谁就赢得最终的胜利。可以获得现场大奖——一对钻戒。

此环节是根据古代南北朝时期民间为纪念织女的智、巧所举

办的活动改变而来。本来的名称是“结彩缕穿七孔针”。可以体见情侣们的合作默契和女孩子的心灵手巧。

既然过的是中国传统的情人节，就应该有中国传统文化因素在内。此点可体见出中国女性的智、巧。

2、游戏互动

才艺表演（可以是情节表演也可以是唱歌或是其它的才艺）

情节表演的要求是演绎现代版的古代爱情故事（自找拍挡）。以牛郎织女的爱情故事为版本。参与演出的人员可获得纪念品。

考虑到xxx自身的场地环境，我们不做太多的花絮布置，只在现场用。

灯光：纸鹤花环中挂一个小光源。因为场地本身的灯比较暗，需在用两盏射灯用于舞台效果。

彩带、纸鹤、鲜花、蜡烛做个简单的装饰，利用灯光营造效果。

彩带：用彩带在天花板上结个花球，伸展四个架。在架上挂彩条、纸鹤、花瓣。

纸鹤：在花球的下面做两个花环，挂纸鹤。

鲜花：在场地醒目位置摆放百合花、兰花。

蜡烛：每桌桌面摆放一个蜡烛。烘托出浪漫的气氛。

活动所需设备：

号码牌（设计成心型）、电视□dvd□vcd□□话筒、音响、专门

的情歌碟片、近期流行音乐、铁丝、灯、折纸、蜡烛、主持、工作人员、针线（出于安全考虑能定做没有针尾的，个较大点，线相应粗点，线至少要用要三四种颜色编成，每对一米就够了）、纪念品。

宣传语：

七夕，中国自己的情人节。

为了忘却的纪念，用行动缅怀那不变的传说。

活动宣传

刊登报纸广告、海报。

具体的媒介可选《xxx报》或是xxx

宣传的时间为一周左右。

美容美发七夕活动策划篇四

七生七世情不断&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7月23日-8月17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。

活动方案一“真爱无限”：

在活动当日只要在店中消费购买“七夕情人节爱心礼包”，就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1888元的面部项目套餐。

美容院的七夕活动小窍门：

1、活动时间段要把握好

浪漫的七夕节是所有商家都会瞄准的节日，在这一天到来前就已经有很多商家开始“伺机而动”。

节假日本就是全员出动的好日子，七夕节的情侣更是。

美容院的七夕特惠活动不能仅仅只在七夕当天进行，在节日

到来前就应该举行一个预热的活动，可以比七夕节当天的优惠力度要少一点，但是一定要在七夕节的前一个星期或前三天开始举行。

2、活动宣传语惊艳四方

既然是讲究主题的活动，宣传语就囊括了这家店的整体给消费者的所有印象，也是消费者对美容院活动主旨了解耗时最少的总句。

所以在设计宣传语的时候可以独辟蹊径，使用不随大流的表现方式，只要是三观正的祝福，“语不惊人死不休”也是可以的。

3、活动针对的对象要全

美容院举办的七夕节活动并不是只能针对是情侣的消费群体，单身男女也同样可以。其实在近几年，有不少商家已经开始将逆向思维运用在经营中，在七夕节做单身的活动就是一个很好的例子。

4、活动内容要够吸引力

七夕节双人同行七折、一人的价格两人的消费、买一赠一、满减或者积分抽奖等等，这都是当下较为常见的活动方式。美容院在举办此活动时可以根据自身的条件和资本尽可能的将活动的吸引力度做到化。

5、活动宣传方式要全面

七夕节的活动是所有想要谋利的商家都会去做的，而你的美容院想要在芸芸店铺中占有一地，就得学会在宣传时尽可能的全面化。手机短信、电话通知、宣传单、多媒体等等，尽可能在宣传广度上多下功夫，并且突出店名和活动优惠度。

美容美发七夕活动策划篇五

时间：8月20日

活动内容

凡于8月20日光临联昇花园店任一店的情侣，牵手从入口走进卖场，男士都可以得到一朵娇艳的玫瑰花，送给心爱的女士。限送300份。

气氛布置

(1) 入口处

在入口处用粉红色汽球扎成一个“心”形门，有一男一女“两爱情天使”在“心”形门处派发玫瑰花给从此门中进入卖场的牵手情侣。

(2) 商品展示区——爱情走廊

开辟一个专区用于摆设情人节的礼品，如首饰、香水、丝巾、巧克力、皮具、化妆品等，策划部制作一些“七夕节快乐”等字样形象喷画由门店布置在展示区的上空或周边。

活动细则

(1) 在入口处派发的男士须着黑西装、黑皮鞋、打领带，胸带“爱情天使”标志，英俊潇洒；女士要求穿婚纱，化淡妆，美丽动人。

(2) 走过心形门的情侣要求其牵手才发玫瑰花，派发玫瑰花之“爱情天使”可灵活要求其接吻等，以活跃现场气氛。

(3) 玫瑰花要用精美礼篮盛装，由女士提着，男士取出派发。

(4) 根据各店玫瑰花分配数量与实际客流量，选择相应时段派发，保证全天都有派发而又不致最后未派发完毕。

(5) “爱情天使”对所有走过“心”形门的情侣说一声：七夕节快乐！

部门配合

1、策划部

(1) 玫瑰花的采购与配送

采购部在8月11日前采购好玫瑰花，在8月20日安排专车派发至各店。

(3) 广告制作

由企划部负责制作(包括户外立牌喷画、卖场宣传喷画、爱情天使标志)在8月18日前送至各店。

(4) 婚纱租赁

由企划部租一套婚纱，在8月20日与玫瑰花一同送至各店。

(5)dm单制作

企划部在8月20日前制作完毕并发至各店。

2、营运部

(1) 入口处“心”形门及气氛布置，在8月20日前完成。

(2) “爱情走廊”堆头展示区商品展示布置，在8月17日前摆出，并完成气氛布置。

(3) “爱情天使”男士西装自备，盛花礼篮由分店提供。

(4) 活动现场气氛的营造。

(5) 所有宣传物品将在8月18前到达门店，请门店做好保管工作。

3、采购部

按年度规划表进行dm单制作的配合

活动宣传

1、门口条幅

内容：浪漫七夕节，玫瑰温馨送。

2、户外立牌喷画(2块)

(1) 内容：活动介绍，活动dm页面。

(2) 内容：爱情大看板。

主题：说吧，说你爱我吧。

说明：制作精美的爱情大看板喷画一幅，上面预设了很多浪漫的. 真情告白，观看的人们可以用短信的形式发送给自己的心上人。

3、入口、通道喷画

内容：七夕节形象喷画。