

# 2023年双十一促销活动方案目的(大全12篇)

一个好的游戏策划可以为游戏的成功提供坚实的基础。以下是一些有关婚礼策划的案例分享，希望对大家的婚礼策划能够有所启发。

## 双十一促销活动方案目的篇一

活动目的：用玉文化引导消费

活动时间：20\_\_年x月x日——20\_\_年x月x日

活动主题：中国玉文化的内涵与鉴赏消费

主题要素：文化消费服务

主题阐述：主题突出了中国玉文化的发展历史，使消费者懂玉，欣赏玉，进而消费。

活动地点：\_\_路\_\_珠宝店面及周边区域

主题传达表现：

贯穿于整个活动，形成活动的主体表现。

有效地互动演绎及内容传达。

玉用品展示。

宣传表现。

活动概述

## 活动预期目标

目标一：通过本次活动，使珠宝店的品牌形象得以树立，之后运用品牌形象的传播效应和活动的连动效应，促进销售。

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动为主。

## 第二部分

### 玉文化活动的环境布局及现场氛围营造

总体原则：

紧密结合玉主题，形成主题表现。

突出玉文化和消费理念，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现珠宝店logo与广告语。

片区分工布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传。

商业集中区重点街区宣dm单发放。

### 珠宝店店外

门外陈列标示珠宝店logo的户外广告。

设立大型主题展版一块，发布活动主题及相关优惠活动。门口用玉文化相关饰品装饰。

### 珠宝店店内

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。

珠宝店顶部及柜台处用相关装饰品装饰。

店内玉文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪

念品，并提供咨询服务。

店内主题展板宣传

向参与活动客户发放印有珠宝店的环保购物袋等用品。现场宣传单的发放。

### 第三部分：活动实施方案

活动方式(概要)：

1、自x月x日起(活动之前一周)凡在珠宝店购物满x00元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，并可以参加活动当天的抽奖活动。

2、所抽珠宝均为本店为此次活动而专门设计的精致玉石。

3. 凭宣传单而无购物参加活动的消费者可在活动结束后凭宣传单得到纪念礼品一份

活动评估：

1、通过一个星期时间的轰炸式宣传，当天参与活动的人员会很多。

2、活动当日的珠宝与玉石，均比平日价格低廉，迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。

3、活动现场气氛热烈，使人对珠宝店的logo和品牌过目不忘。  
宣传阶段划分：

第一阶段活动前宣传

宣传时间：20\_\_年x月x日

宣传形式：告知宣传

宣传内容：传达活动即将举行信息

信息传达要素：

珠宝店的企业形象

珠宝店的服务理念

活动的主题及内容

活动举行的时间及地点

媒体安排：以当地报纸媒体、网络论坛□dm宣传单为主□dm单通过派人员分片区发送

报纸：提前一周发文

第二阶段活动后宣传

宣传时间：20\_\_年x月x日

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：网络、报纸、店面门前展板

宣传目的：活动效果巩固

## 双十一促销活动方案目的篇二

“xx”□

在每年的这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。

那么现在有一个好的机会，那就是来到“xx”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。

我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽可能把快乐带给美一个人。

xx□

11月11日光棍节是所有单身年轻人的节日，也是所有单身朋友展示自己的舞台。据说这个节起源于800多年前，也就是20xx年x月x日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，翻开人生新的一页。

那一天让我们一起度过，让我们的笑容洋溢在“xx”□成为我们刻骨铭心的记忆。

（一）活动时间：11月11日晚上。

(二) 活动地点□xx□

(三) 活动对象：男女单身。

(四) 活动内容：

(1) 所有工作人员合唱《单身情歌》开场。

(2) 十个男生与十个女生速配：准备写有小龙女，黄蓉等十个女侠的签，让男生来抽，男生分别为杨过，郭靖等。从而小龙女和杨过，郭靖和黄蓉等十对分别配成对。

(3) 十对配好的分别演绎一段剧中有的故事情节，看彼此之间的默契。

(4) 十对之间进行悲伤情歌对唱大pk□把心中的不快释放于悲伤情歌之中。让台下的观众也参与其中并赠送小礼品。

(5) 评出最佳大侠和最佳女侠以及最收欢迎的一对，并颁发奖品。

(一) 已有资源：人力资源，场地。

(二) 需要资源：物力资源，赞助商。

海报，互联网等。内容如下：你累了吗？你寂寞了吗？曾经让你引以为豪的自由，在光棍节到来的这一天让你陡感凄凉了吗？你曾在某个夜晚强烈地思念某个人吗？你做过多次努力也忘不了她的笑脸吗？在这个特殊的夜晚请来我们的“xx”吧！这里小龙女，杨过与您有约。这里有着你想不到的惊喜与激情！我们热烈欢迎您的参与！

(一) 工作人员领掌的，制造气氛的要积极主动。

（二）指挥中心负责及时调度，活动进行中用手势沟通所有工作人员。

## 双十一促销活动方案目的篇三

活“有双十一，惠浪漫”xx摄影真情回馈新人朋友，特推出免费77套婚纱火爆预定中

浪漫直袭！单身男女今日崛起！”双十一一直是恋人们狂欢的.浪漫节日，单身男女的。抓狂纪念日，而今天，单身男女要崛起啦！

活动参考宣传单

双十一进店礼：活动期间，凡进店顾客即可获得精美礼品一份！为爱而送！

双十一全款四重送！

进店拍婚纱并交全款即送以下四套产品

一重礼：宝宝周年照一套！

二重礼：孕妇照一套（2张）

三重礼：婚礼当天饰品一套

四重礼：新娘定妆液一套

双十一写真乐388!写真全款将赠送钱包照两张，香奈儿摆台一架（也可指定一定价位的套系）

写真全款加77元，赠送价值二百元放大产品加外景拍摄，并可参与《大抽奖》活动

双十一转介绍礼：转介绍一对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡（200元）

转介绍二对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡（600元）

转介绍三对婚纱照成功订指定全款付清者送-乐天马特购物卡（1200元）

双十一欢乐大抽奖：

20xx.11.11

XXXX

一等奖：特购物卡

二等奖：超级舒适春秋蚕丝被

三等奖：精美不锈钢保温杯

活动影楼地址、电话、联系方式。

## 双十一促销活动方案目的篇四

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

- 1、家具市场从高端转向低端（家电下乡）
- 2、传统淡季家具市场也火热（季节性促销活动）



3、家具产品趋向时装化（产品设计风格和材质的改变）

4、家具团购成为时尚（产品促销）

5、家具销售网络化（网络营销）

以上为现在家居业的整体发展趋势，然我公司主要以出售欧派家居为主，就欧派本身而言，属于家居建材产品中的引领，设计风格、整体搭配、材质选取上来看性价比很高。所以在这次新双十一之际的促销活动应以规模性、品味性、时尚、实惠为素材，体现出顶级家居装饰市场特点，给广大消费者留下一个很深刻的印象。

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行双十一促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办双十一酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。一来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理！

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的`促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。要让消费者感觉我们的目的.不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。

所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是

站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次（如□20xx元/次4000元/2次）依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

三等奖价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖价值约x元的家居饰品或用品

五等奖价值约x元的家居饰品或用品

1、须一次性付清货款；

3、用券消费的部分不能开具发票，不能找赎

4、购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日

5、须持销售合同及交款凭证抽取奖品

## 双十一促销活动方案目的篇五

批发也敢半价?1天，惠——1折+半价+送大礼!

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们(本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加)。

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行!老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到!建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季!

1、所有会员：全场产品均有大幅度降价(1折+半价+最低)，部分产品限量秒批!届时请尽早放入购物车，尽快抢购!

2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用(现金券500元封顶)。

4、大额批发会员：满2w包物流(物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户)。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

一、活动产品均为正品，假一赔十。

二、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上。如有特殊日期产品会特别说明！

三、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

四、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

售后服务跟踪：

一、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

二、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

三、分销商优惠5和6条领取流程：

1. 初级分销商直接向客服提供会员名和活动期间实际订单数，客服会在3个工作日内审核并升级会员等级。

2. 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

参与活动建议：

一、活动开启时间20xx年11月11日0点，建议需要采购的会员

提前把需要的产品添加到您的购物车，届时就不会因为网速问题抢不到啦！

二、在活动期间拍下并支付的才能享受本次活动优惠，如果银行卡有限额的建议提前充值到会员预存款账户中，以免耽误支付，抢不到货！

三、如果因为同时要抢几家店铺的宝贝，建议多找几个朋友帮忙拍！以免错失良机。

四、活动力度较大，客户较多，特价产品库存有限，届时同时下单的客户比较多，如有缺货，将在活动结束后统一退款。

五、叮咚！11月11号凌晨24点，活动结束咯，优惠不在咯，再等一年咯！我等客服没有调价的权利，请不要为难我们的客服。因为：臣妾做不到啊！

## 双十一促销活动方案目的篇六

11.1——11.12决战双十一，不只有猫！！！！

爱要“大生”说出来，甩掉光棍做土豪

活动期间凡预订或购买钻石≥20xx元以上的顾客加111元可获周大生价值600元购物券一张（或同等价位金镶玉一件）

买一送一比猫更狠：凡购买钻石吊坠均送18k金项链一条，价位到最低，不用拼网速，不用等快递，购物有保障。

润九月，金饰呈祥，百年一遇。黄金限时抢首克仅需258元起，铂金每克优惠50元。（抢购时间11.10——11.12）婆婆要给儿媳买首饰，婆媳关系更和睦！妈妈要给女儿买金锁，生活一辈子红红火火。做老公的`要给老婆买手镯带，谁也牵不走老婆的手！爷爷要给孙子买金锁，子孙满堂，代代相传！

金额在1000—3000元：获得两次抽奖机会，或者直接领取五等奖一份；

金额在3000—6000元：获得三次抽奖机会，或者直接领取四等奖一份；

金额在6000—10000元：获得四次抽奖机会，或者直接领取三等奖一份；

金额在10000—20190元：获得五次抽奖机会，或者直接领取二等奖一份；

奖品设置（设七个等级），特等奖，一、二、三、四、五等奖及安慰奖。具体内容待商榷。

## 双十一促销活动方案目的篇七

批发也敢半价？仅此1天，史上最优惠——1折+半价+送大礼

亏本让利回馈老会员，感谢多年来一直支持我们的小伙伴们（本次活动力度很大，仅限于收到我们通知参与活动的会员参加）

阿里语：

阿里分销为回馈各位新老会员，特参与双11网购狂欢节，与天猫双11活动同步进行！老板挥泪巨亏回馈阿里会员，物美价廉货正，抢到绝对赚到！建议实体店适当囤货，大胆迎接辉煌的收获季！

活动优惠多多：

1、所有会员：全场产品均有大幅度降价（1折+半价+史上最低），部分产品限量秒批！届时请尽早放入购物车，尽快抢

购!

2、所有会员：订单满5000元即可赠送礼物1份，满1w赠送礼物2份，满2w赠送礼物4份，礼物清单活动前3天公布。

3、大额批发会员：订单满5w返现金券500元□2w返现金券200元，满1w返现金券100元，可立即充值到预存款中心，12月11号后可使用（现金券500元封顶）。

4、大额批发会员：满2w包物流（物流专线不可指定，到货后由客户先垫付，再联系客服退运费到预存款账户）

5、分销商会员：初级分销商凡在活动期间下单量超过30单，可向客服申请升级高级分销，享受永久高级分销权限。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

6、分销商会员：高级分销商凡在活动期间订单量超过40单，即可获赠阿里分销狂欢购物节温馨礼包一份，礼物清单活动前3天公布。注：网络分销商此活动时间延长为11月11日-11月13日。

7、活动期间所有9元包邮的产品不设门槛，订单中有9元包邮的产品可以免去首重，联系客服修改运费即可。

1、活动产品均为正品，假一赔十。

2、产品都是最新到货，保质期都会在2年以上、如有特殊日期产品会特别说明！

3、本次活动订单享受相应的售后条款，保证您每一次的采购都有保障！

4、活动订单不分大小，我们会按照订单付款先后顺序发出，并保证在活动结束后12个工作日内发完！急单请勿参与活动！

特别提醒：活动期间特价产品请大家适量囤货，不要恶意抢拍，不要超量囤货，以免出现资金周转不灵等问题，双11活动产品，如无质量问题，活动产品一律不可退换货，请大家理解。

1、订单金额超过5k的客户，发货后优分销将以短信通知发货单号，请大家注意收货，并在收到货后48小时内点货，有问题及时联系我们，便于售后。

2、收到货后如有缺货，客服将及时跟进，联系换货或者办理退款，绝对让您省心放心。

3、分销商优惠5和6条领取流程：

(2) 符合领取礼包的高级分销会员直接下单，支付8元运费即可，建议随自收货物一并发出。

## 双十一促销活动方案目的篇八

“低价风暴全民疯抢(亲，你买了吗?)”

20xx年11月11日。

活动一全场5折终极狂欢(11月11日)。

11日11日起，全场5折销售，低价风暴，席卷全城!

活动二购物有礼幸运随行(11月11日)。

凡活动期间在x购物的顾客，单张水单金额满x元，均可参加抽奖活动。

一等奖1名品牌智能手机一台



二等奖2名x超市购物卡一张

三等奖6名真空保温杯一个

四等奖20名心相印卷纸一提

参与奖20x名精美礼品一份

活动三一个人的节日双倍的甜蜜(11月11日)

购物满x元+1元赠2个棒棒糖(x元/个□x份)

购物满x元+11元赠2盒巧克力(x元/盒□x份)

(甜蜜有限，礼品送完为止。)

1、抽奖刮刮卡预计成本x元，奖品成本x元，总计x元。

2、双倍甜蜜活动，活动预计成本x元。

3、海报及广告宣传费用x元。

此次活动预计总体费用x元。

1、广告投放，采用报纸提前x天投放x期。

2、大型外立面广告宣传及超市dm单相结合，做到醒目，吸引顾客。

3、采取超市播音加场外促销宣传等方式，加大宣传力度。

4、采取地贴、吊旗和宣传指示牌，加上喜庆的'音乐营造良好的活动氛围。

## 双十一促销活动方案目的篇九

近年来一年一度的双“11”被称为神节，开实体店的朋友千万别涨他人志气，灭自己威风。要知道双“11”不仅是网点的狂欢节，更是实体店的又一次商机，甚至是一年中的一天，并可前后延续一段时间，为什么呢？过去人们会在“五一”、“国庆”等重大节日集中购物，现在由于生活水平的提高，在这些传统的重大节假日里都跑去：长城、三亚、西湖去“扔垃圾”了、去旅游去了。而双“11”是没有假期的，去年信我的人，这一天是整个11月业绩的一天，今年继续备战双“11”。将销售再一次推向高峰。同时提出：“网购清查月活动”有力打击sikeer网购行为，树立良好的“sikeer丝珂”品牌形象。

11月3日-9日

11月11日

“情定11，网购清查月活动”

一、全场“满千返百”

满1000返100现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

满xx返200现金抵用券，赠送精美礼品一份，价值118元，

以此类推…….

二、活动当日满1000元时尚风衣“免费”穿回家！（秋装风衣拿出3—5个款式）

三、推出团购价5.0折---6.0折

四、超值换购

预存20元换取40元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存30元换取60元现金抵用卷(在规定时间内使用)

预存50元换取100元现金抵用卷(在规定时间内使用)

## 双十一促销活动方案目的篇十

疯狂底价脱单狂欢

20年11月1日—20xx年11月20日

xx家具城

光棍节是围绕【单】做文章的’节日，很多年轻人趁此节日庆祝单身，或者脱离单身。

1、脱单雄心进店有礼表白绝不能赤手空拳！

凡活动期间前10名进店/活动当天受邀到店前20名，即可获得脱单助手：爱心抱枕一个！

2、脱单有奖进店有礼

添加尚品宅配官方微信，朋友圈晒出你当天到xxx指定活动门店参与活动的“证据”，即有机会赢取沙发床1张。

活动规则：

3、活动结束后将抽取1名幸运客户，奖励床垫一张；

4、中奖名单将于抽奖后在尚品宅配榆林官方微信上公布。

3、疯抢底价脱单优惠

绝配券：预约量尺送500元绝配券。

## 双十一促销活动方案目的篇十一

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠！只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯；又或者到富轩各大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜！你们还在等什么？这个双十一，我们誓将单身拒之门外！

1. 线上商城流动客户；2. 高端别墅区在装修业主；3. 中高端花园洋房在装修业主；4. 其他（装修公司、物业等）

盛夏夜宴，科瑞伴你

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米（含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%）

标准配置定义：

木材：白橡（进口）铝材：鑫发玻璃 $5+12a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕（德国）五金：诺托（德国）胶条：三元乙丙b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米（含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%）

标准配置定义：

木材：落叶松铝材：建美玻璃 $5+16a+5$ 双钢化中空油漆：雷玛仕（德国）五金：诺托（德国）胶条：三元乙丙c $\square$ b:90白橡铝包木标准配置：1580元/平方米（含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%）

标准配置定义：

木材：白橡木铝材：建美玻璃[5+16a+5双钢化中空油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙d[其他类别  
产品按照价格手册6.5折进行核价(以上促销价格一定根据徐  
州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，  
这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备[dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、  
摇奖转盘1个。

10. 对于一个小区团购客户(3家以上)或一次订货金额超过10  
万元的大客户，在活动价格基础上可再优惠60元/平方米。

2. 活动期间所有参与人员一定注意工作安全。

## 双十一促销活动方案目的篇十二

美容院“光棍节联谊活动”

### 二、光棍节活动的目的

1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的  
“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。

2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，  
不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团  
队精心为你打造心仪的妆容。

3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩

4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客信任感。

### 三、光棍节活动时间

20\_\_年11月11日

### 四、光棍节活动对象

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

### 五、光棍节活动内容

#### 光棍节联谊活动

主要是通过一些游戏，比如传递苹果，猜谜语等情侣游戏，让陌生的男女双方能都彼此更加了解，此外还有男女双方的才艺演出，也可以让双方增进好感，美容院将为会获得最佳情侣奖的三对，可以获得美容院专业团队提供的免费化妆一次，以及面部护理项目一个月，优惠多多。

#### 优惠促销

虽说光棍节不属于我们国家的传统节日，但是现在越来越多年轻人喜欢过，美容院可以抓住这些年轻人的口味，推出一些优惠的促销节目，比如消费满388元即可100元的代金券，此外还有获得最新电影门票一张。

#### 团购促销

还没到光棍节就已经看到一些电商在做促销预热，这时美容院也不妨选择一下团购来增加人气。通过团购不仅可以带动消费者的需求，同时还能适当增加店内的营业额。值得注意

的是，美容院在拟定团购促销内容时，一定要结合当季的促销商品，促销项目来做，要知道投其所好，是赢得顾客源的一大重要原因。

## 上门服务

很多单身的朋友觉得在光棍节那天去美容院做护理会很无趣的，因为到处可以看到一群群成双结对的热恋男女，为此，美容院特别在光棍节那天推出上门服务，这个优惠是向老会员客户的，名额一天只有五个哦，所以大家可以先电话预约的哦。

如何让自己脱离光棍节呢，快来加入我们美容院“光棍节联谊活动”的吧，不仅让自己结识新朋友，同时还可以变漂亮哦，赶快行动吧！