# 最新美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报(五篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-15

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇一情浓一生，真心表爱...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇一**

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

二、活动时间

20\_\_年8月x日至8月\_\_日

三、活动对象

1、活动(一)针对目标对象：年龄在23岁-45岁之间，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。

四、活动内容

活动(一)：“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(价值￥999元)，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、8月16日获赠鲜花一束(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8月x日至8月\_\_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

在20\_\_年8月x日至8月\_\_日(下午三点前)日期间，所有的女性朋友均可领取情话评选劵一张，评选出自己心目中的情话表达各个奖项，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\_\_元代金券)，并参加抽奖活动，获取精美奖品。

8月\_\_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”、“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)。

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

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。

美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇二

活动时间：20\_\_年8月x日

活动地点：一楼客服中心

活动内容：活动期间，为体现七夕节活动氛围，抓住七夕节日商机，特在活动期间推出持结婚证到店赠礼活动。

活动操作：

①凡是持结婚证到店无需购物均可免费领取玫瑰花1支;限送77支，送完为止;

②凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是铝婚(结婚10年)赠送玫瑰花2支;限送77支，送完为止;

③凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是瓷婚(结婚20年)赠送玫瑰花3支;限送77支，送完为止;

④凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是珍珠婚(结婚30年)赠送玫瑰花6支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑤凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是红宝石婚(结婚40年)赠送玫瑰花8支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止;

⑥凡是情侣顾客到店消费任意金额，且当年是金婚(结婚50年)赠送玫瑰花9支;限送77支，送完为止;加送巧克力1盒，限送77盒，送完为止。

活动分工：企划部负责玫瑰鲜花的采购及活动现场氛围营造工作;财务部负责活动现场发放登记礼品;运营部负责活动监督检查工作。

美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇三

为继承和弘扬中华优秀传统文化，培育和践行社会主义核心价值观，今年七夕节期间，我区将围绕“我们的节日·七夕”，开展各项主题活动，现就有关事项通知如下。

一、活动内容

(一)开展“我们的节日·七夕”民俗文化活动

在七夕节期间，区级有关部门(单位)和各镇(街道)要结合本地特色，组织开展乞巧赛、七夕观星、对歌、联欢会、相亲会等活动，凸显七夕节忠于爱情、家庭和睦等文化内涵，引导人们认知传统、尊重传统、继承传统。

责任单位：区文旅广新局，各镇(街道)

(二)开展“我们的节日·七夕”网上传承活动

以七夕节为契机，组织开展“我们的节日·七夕”网上传承活动，利用网络宣传介绍七夕节的文化习俗、经典诗文、民间故事、民间传说、民间歌谣等，引发群众特别是年轻网民对七夕节的广泛关注，受到优秀传统文化的熏陶。策划开展七夕网络寄语、七夕爱情宣言、七夕情·和谐梦等丰富多彩的活动，引导网民传承七夕文化。同时，组织网络文明传播志愿者等发起话题讨论，引导广大青年和市民追求爱情忠贞美满、家庭和睦幸福。

责任单位：区电视台、区新闻中心，各镇(街道)

(三)开展“我们的节日·七夕”道德模范走访活动

以孝老爱亲类道德模范为重点，组织开展走访和学习宣传活动。通过宣传学习夫妻恩爱、尊老爱幼、家庭和睦的模范，进一步引导广大群众追求爱情美满、家庭和睦的美好生活，促进夫妻和睦、家庭和谐。

责任单位：区总工会、区妇联、区电视台、区新闻中心，各镇(街道)

(四)开展“我们的节日·七夕”主题活动宣传

充分利用报纸、电视、广播、网络等多种形式广泛宣传七夕节的知识和风俗。区级新闻媒体要加强七夕节传统文化的宣传，并及时报道全区重点节日活动，营造良好舆论氛围。

责任单位：区电视台、区新闻中心，各镇(街道)

二、活动要求

精心组织安排。区级有关部门(单位)和各镇(街道)要把“我们的节日”活动作为培育和践行社会主义核心价值观的有效载体，作为丰富群众精神文化生活的重要形式，充分调动广大群众的积极性，吸引群众广泛参与，确保活动安全有序开展。

美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇四

一、美容院七夕活动策划主题：七夕我和美容院有个约会

二、美容院七夕活动策划时间：

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：

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\_\_、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。

五、活动内容：

(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20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\_\_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?\_\_“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。

(6)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6折优惠。

美甲店7夕活动 七夕美甲活动海报篇五

活动主题：牵手老凤祥吉祥伴一生

活动时间：七夕节

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石以此类推。

银饰：老凤祥银饰全场9折。

钻饰：挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金凡购买钻石产品，实付2024元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计。

4、老凤祥钻石特价在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。

2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。

3、活动宣传：活动前期可短信发放。

4、网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。

5、dm单宣传。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找