

2023年银行七夕节活动方案(通用8篇)

婚礼策划需要合理安排时间和资源，确保婚礼的各个环节都能顺利进行。希望大家能通过下面的广告策划示例，了解到一些行之有效的推广方法和技巧。

银行七夕节活动方案篇一

20xx年8月xx日下午

1. 增进亲子感情
2. 让孩子在被爱中学会爱他人。

家长需自备服装：

1. 爸爸需着正装入场(白衬衣打领带)
2. 妈妈需穿礼服(有条件的可租借婚纱)
3. 宝宝：男(短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服)
女(漂亮小裙子，蓬蓬裙)

具体流程：

一、准备环节

- 1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，
- 2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，
- 3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上(限额哦!)

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的'誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

银行七夕节活动方案篇二

活动时间：

20xx年8月xx日下午

活动目标：

- 1、增进亲子感情
- 2、让孩子在被爱中学会爱他人。

活动准备：

家长需自备服装：

- 1、爸爸需着正装入场（白衬衣打领带）

2、妈妈需穿礼服（有条件的可租借婚纱）

3、宝宝：男（短袖短裤，有条件的可自己去租借礼服）

女（漂亮小裙子，蓬蓬裙）

具体流程：

一、准备环节

1、家长入园后爸爸拉着宝宝站在操场左边，

2、妈妈盖着红盖头站在操场右边，

3、爸爸拉着宝宝去找妈妈，找到后拉着妈妈站在红地毯上

二、掀红盖头

爸爸们听主持人口令来掀下红盖头

三、深情告白

爸爸向妈妈深情告白，会有大奖奉上（限额哦！）

四、全体宣誓

爸爸妈妈跟着主持人一起说出自己对家庭爱的. 誓言。

五、走红毯

全体爸爸妈妈和宝宝一起走红毯。

六、活动结束

银行七夕节活动方案篇三

20xx年8月14日—8月16日

会说情话的玫瑰——珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲□20xx年8月16日（七夕节）好节相连，情人节是表达爱情的机会，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、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、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销：

凡在——珠宝专店/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。

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的。

略

银行七夕节活动方案篇四

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。

“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。

银行七夕节活动方案篇五

七夕情人节欢乐行，重金礼品大回馈！

- 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。

20xx年xx月xx日—xx月xx日

美容院新老顾客

换购+抽奖+情感

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。

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。

银行七夕节活动方案篇六

xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店

20xx年8月xx日到8月xx日

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。
- 4、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。

5、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。

- 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
活动气氛。

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。

银行七夕节活动方案篇七

xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店

xxxx年8月xx日到8月xx日

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。

4、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。

5、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。

- 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xxxxxx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。

银行七夕节活动方案篇八

xx美容院连锁店，和您一起共度浪漫七夕

xx美容院连锁店

xxxx年8月xx日到8月xx日

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。
- 4、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。

5、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。

- 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xxxxxx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。