

# 2023年篮球馆新店开业活动方案策划书(汇总5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 篮球馆新店开业活动方案策划书篇一

初步拟订于xx年3月18日星期六

### 1、诉求重点

a□外国人经营的咖啡厅

a□简餐——大众化的饮食

b□高档次享受，大众化的价格

c□休闲、饮食、娱乐于一体

### 2、诉求对象

a□在校大学生

b□附近的居民家庭

c□在附近一带工作的职员（个人工作餐或员工聚会）

d□追求时尚、品位的个性年轻人

e□在哈尔滨的外国人（以俄罗斯人为主）

1、举行咖啡品尝盛会：邀请市内100位俊男靓女品尝咖啡，嘉宾一齐举杯分享快乐·家冲调的第一壶咖啡，消费者可在大师的制导下diy自己口味的咖啡，一同体验“快乐·家”感觉。建议配专人讲解咖啡的历史文化。

2、营造氛围：彩球、鞭炮、礼花彩弹等营造现场气氛□xx只绿色小汽球，放飞！

3、精彩表演：邀请乐队表演（萨克斯、小提琴或钢琴演奏）、俄罗斯女孩舞蹈表演。

4、邀请嘉宾：发放请柬，邀请嘉宾到场。具体邀请名单略。

1、发放宣传折页（内夹代金券一折扣与代金券不能同时享用）5000份（可长期使用）

发放地点：花园苑宾馆500份

奥维斯大厦500份

恒运大厦500份

恒运花园500份

地下商场500份

哈工大留学生公寓500份

其他宣传单每周由工作人员派发一次。

2、网上宣传：在各大俱乐部的论坛上、群内进行发帖宣传（新空气白领俱乐部、野人俱乐部、笑傲冰城俱乐部等），提出各俱乐部在咖啡厅宣传的优惠政策（7折）。

3、制作外宾优惠卡，由jone在外教中宣传。

4、报纸炒做：在新晚报上炒做“哈尔滨首家英文主题咖啡厅”。

1、开业第一个星期内，凡购买餐券10张，可以赠送等额餐券3张。

2、开业当然所有咖啡厅消费者均可获得精美礼品1份（印咖啡厅的标的咖啡杯）。

3、制作10元代金券。

### 【拓展内容】

## 咖啡厅开业前的准备计划

### 一、营业额计划

即通常所谓要做多少生意。当然在拟定营业额目标时，一定要依据咖啡馆过去的营业情形，同时衡量目前市场的状况，再加上自己的经营方向以及当前的物价情形，予以综合考虑并确定营业额。

### 二、商品计划

就是为了做到所设定的营业额目标，整个咖啡馆究竟要拥有哪些商品。就以小咖啡馆而言，必须针对设定的营业目标与咖啡构成系列的比重加以核算，如营业目标设计定10万，其中奶茶系列若占10%的构成，则必须拥有1万元奶茶的成绩。依此，若日常饮料占15%的构成比，则必须拥有1.5万元的营业额目标。

### 三、采购计划

依据前述所拟定的商品计划，实际展开采购作业时，为求采购资金有效运用以及商品构成的平衡性，必须针对设定的商品内容，去进行采购计划的排定。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡馆为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活的运用采购资金，灾项基本的计划是不可或缺的。

有关计算出来的数据资料，就是提供我们在实际进行采购作业时，在金额的分配与掌握上能够有一个可循环的方向，避免采购资金的分配偏差太大。当然在实际作业时，必须运用这些基本的数据，在商品采购与追加之际，参考各类别的销售实绩予以灵活的调整，如此才能够使这些计划发挥实质的效果。

当一家咖啡馆有了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上，接着必须考虑的事项，就是如何有效地将这些商品销售出去。而在人事、经费与各项促销、管理活动的配合下，完成经营目标，以下的这些计划也必须考虑：

#### 四、销售促进计划

咖啡馆基本的特质是定点营业，含有坐销的意味，。但是目前是行销导向的时代，加以市场竞争的日益激烈化，为求业绩的有力发展，已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，一样不可或缺，然而一般小型咖啡馆却无法比照大型店投入巨额的广告促销费用，自然如何“花小钱做大广告”的原则是必须掌握的。既可收到促销效果，亦可控制费用支出。至于媒体的使用，如海报、传单、邮寄信函等都可以被用，总之，举办一些促销性活动或针对本店经营讯息的传播，在销售促进计划拟定上都必须考虑。

## 五、人员计划

为了达成所设定的目标，势必针对人员的任用与工作的分派有一执行的计划，尤其人力因素是推动的营运的主力。如何有效将人力资源作合理的运用，进而配合长期发展的观点，系列性的实施人员培养与训练计划，都是经营上不可缺少的。

## 六、经费计划

对于经营经费的分派计划，也是管理上的要务。通常可以将整店的经费如人事类费用（薪资、伙食费、奖金等），设备类费用（修缮费、折旧、租金等），维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等），营业类费用（广告宣传费、包装费、营业税等），依其性质划分成固定费用类与变动费用类。同时针对过去发生的实绩予以分析，而设定可能增加的幅度，再进行经费的计划。

## 七、财务计划

对于财务方面，最直接容易想到的是整个店的损益计划，借以反应全店的经营成果。同时更进一步针对咖啡馆的损益情况，在营运资金的收支上能够有一计划，以便经营资金能做到合理的调派与运用。当然若能做成收入与支出预算表，则更有助于管理上控制之用。

## 咖啡厅开业宣传标语

- 一、浓浓的真情，甜甜的回忆。
- 二、羽翼，恋恋不舍的幸福。
- 三、幸福羽翼浓情蜜意，尽在幸福羽翼。
- 四、享受恬静，品味幸福。

- 五、寻找幸福的人幸福羽翼味道，让全世界知道。
- 六、饮领食尚，喝护啡香。
- 七、浪漫香浓，品味无穷走进幸福羽翼，品味绿色心情。
- 八、来自幸福羽翼的追求。
- 九、爱情天使，幸福羽翼。
- 十、品味幸福生活，品味幸福羽翼。
- 十一、一杯足以品尝幸福的味道。
- 十二、咖啡厅名字，幸福羽翼。
- 十三、喝护快乐每一天幸福羽翼，吉祥港湾。
- 十四、为您呈现的，不仅仅是一杯咖啡。
- 十五、幸福羽翼开，咖啡香甜来。
- 十六、随羽翼，品幸福。
- 十七、羽翼，让幸福停留在这一刻。
- 十八、恋上幸福的味道香浓的幸福，甜美的回忆。
- 十九、香浓记忆，幸福羽翼。
- 二十、插上幸福羽翼，翱翔爱的天地。

## **篮球馆新店开业活动方案策划书篇二**

- 1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，推动销售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。具体操作：

（1）分两个宣传组进行宣传，每个组在两人或者两人以上，如果条件限制一个人一组也可以。宣传组的目的是在开业之前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

（2）将所在县市楼盘进行划分，分配上基本做到平衡。每个组负责一个区域，开展工作。两组之间展开竞争，竞争的指标为引导进入专卖店顾客的数量和签单顾客的数量。表现优异的给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员的积极性。

（3）入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意

的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。

发布内容：

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话（可提供提前预约）

b□优惠活动内容

c□企业相关信息，文化内涵为主

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的'效果。

夹带媒体：《××报》

发布数量：×万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传。造势很关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫



星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的办法来进行宣传。

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意。对现场氛围的营造也是一个补充。

1、终端布置：（参考）

（1）周边街区（建材市场内）：“邻近街和市区主干道布标宣传

（2）店外：

”门外陈列标示企业logo的刀旗

“门前设置升空气球

”门外设置大型拱门

“店前设立大型主题展板一块，发布活动主题

” 楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰。

### (3) 店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

“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。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到 “细心、精心、认真、全面”

## 2、具体布置：（参考）

- 小礼品发放处布布置 打印好的表格和笔：登记顾客的一些个人资料（姓名、工作单位、家庭住址、联系电话（领取礼物后邀请顾客填写）

- 签到台/签到纸笔各一

- 桌椅

- 礼品 贝亚克精美手提纸袋 200
  - 贝亚克宣传资料 200
  - 彩色氢气球（贝亚克logo□ 200
  - 小礼品：贝亚克精美广告笔 200
  - 贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯 给设计师
  - 工作人员统一配置及其它纪念品
- 1 红绶带（贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）
  - 2 胸牌
  - 3 贝亚克导购员服装
    - 嘉宾1 胸花 6

### 3、剪彩仪式：（参考）

（基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等专业的表演——与会人员抽奖活动——宴请部分贵宾（与抽奖同时进行））

庆典活动程序：

开业庆典初定于200×年×月×日上午×点在专卖店举行。

（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；  
（店内同时开始签售）

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克××旗舰店开业庆典开始！（金鼓齐鸣10秒钟）；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（公司领导）；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（贵宾）；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克××旗舰店开业！（各位领导、嘉宾剪彩！）

——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮；

——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，（路演活动开始）

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！

-----在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过的，对装修有足够的经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。

天气的关注；水电安排；不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

## 篮球馆新店开业活动方案策划书篇三

初步拟订于xx年3月18日星期六

### 1、诉求重点

a□外国人经营的咖啡厅

a□简餐——大众化的饮食

b□高档次享受，大众化的价格

c□休闲、饮食、娱乐于一体

### 2、诉求对象

a□在校大学生

b□附近的居民家庭

c□在附近一带工作的职员（个人工作餐或员工聚会）

d□追求时尚、品位的个性年轻人

e□在哈尔滨的外国人（以俄罗斯人为主）

1、举行咖啡品尝盛会：邀请市内100位俊男靓女品尝咖啡，嘉宾一齐举杯分享快乐·家冲调的第一壶咖啡消，费者可在大师的制导下diy自己口味的咖啡，一同体验“快乐·家”感觉。建议配专人讲解咖啡的历史文化。

2、营造氛围：彩球、鞭炮、礼花彩弹等营造现场气氛□xx只绿色小汽球，放飞！

3、精彩表演：邀请乐队表演（萨克斯、小提琴或钢琴演奏）、俄罗斯女孩舞蹈表演。

4、邀请嘉宾：发放请柬，邀请嘉宾到场。具体邀请名单略。

1、发放宣传折页（内夹代金券一折扣与代金券不能同时享用）5000份（可长期使用）

发放地点：花园苑宾馆500份

奥维斯大厦500份

恒运大厦500份

恒运花园500份

地下商场500份

哈工大留学生公寓500份

其他宣传单每周由工作人员派发一次。

2、网上宣传：在各大俱乐部的论坛上、群内进行发帖宣传（新空气白领俱乐部、野人俱乐部、笑傲冰城俱乐部等），提出各俱乐部在咖啡厅宣传的优惠政策（7折）。

3、制作外宾优惠卡，由jone在外教中宣传。

4、报纸炒做：在新晚报上炒做“哈尔滨首家英文主题咖啡厅”。

1、开业第一个星期内，凡购买餐券10张，可以赠送等额餐

券3张。

2、开业当然所有咖啡厅消费者均可获得精美礼品1份（印咖啡厅的标的咖啡杯）。

3、制作10元代金券。

### 【拓展内容】

## 咖啡厅开业前的准备计划

### 一、营业额计划

即通常所谓要做多少生意。当然在拟定营业额目标时，一定要依据咖啡馆过去的营业情形，同时衡量目前市场的状况，再加上自己的经营方向以及当前的物价情形，予以综合考虑并确定营业额。

### 二、商品计划

就是为了做到所设定的营业额目标，整个咖啡馆究竟要拥有哪些商品。就以小咖啡馆而言，必须针对设定的营业目标与咖啡构成系列的比重加以核算，如营业目标设计定10万，其中奶茶系列若占10%的构成，则必须拥有1万元奶茶的成绩。依此，若日常饮料占15%的构成比，则必须拥有1.5万元的营业额目标。

### 三、采购计划

依据前述所拟定的商品计划，实际展开采购作业时，为求采购资金有效运用以及商品构成的平衡性，必须针对设定的商品内容，去进行采购计划的排定。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家咖啡馆为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活的运用采购

资金，灾项基本的计划是不可或缺的。

有关计算出来的数据资料，就是提供我们在实际进行采购作业时，在金额的分配与掌握上能够有一个可循环的方向，避免采购资金的分配偏差太大。当然在实际作业时，必须运用这些基本的数据，在商品采购与追加之际，参考各类别的销售实绩予以灵活的调整，如此才能够使这些计划发挥实质的效果。

当一家咖啡馆有了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上，接着必须考虑的事项，就是如何有效地将这些商品销售出去。而在人事、经费与各项促销、管理活动的配合下，完成经营目标，以下的这些计划也必须考虑：

#### 四、销售促进计划

咖啡馆基本的特质是定点营业，含有坐销的意味，。但是目前是行销导向的时代，加以市场竞争的日益激烈化，为求业绩的有力发展，已经不能被动地等顾客上门光顾，而是必须主动地吸引顾客来店。因此销售促进活动的实施与宣传效果的诉求，一样不可或缺，然而一般小型咖啡馆却无法比照大型店投入巨额的广告促销费用，自然如何“花小钱做大广告”的原则是必须掌握的。既可收到促销效果，亦可控制费用支出。至于媒体的使用，如海报、传单、邮寄信函等都可以被用，总之，举办一些促销性活动或针对本店经营讯息的传播，在销售促进计划拟定上都必须考虑。

#### 五、人员计划

为了达成所设定的目标，势必针对人员的任用与工作的分派有一执行的计划，尤其人力因素是推动的营运的主力。如何有效将人力资源作合理的运用，进而配合长期发展的观点，



系列性的实施人员培养与训练计划，都是经营上不可缺少的。

## 六、经费计划

对于经营经费的分派计划，也是管理上的要务。通常可以将整店的经费如人事类费用（薪资、伙食费、奖金等），设备类费用（修缮费、折旧、租金等），维持类费用（水电费、消耗品费、事务费、杂费等），营业类费用（广告宣传费、包装费、营业税等），依其性质划分成固定费用类与变动费用类。同时针对过去发生的实绩予以分析，而设定可能增加的幅度，再进行经费的计划。

## 七、财务计划

对于财务方面，最直接容易想到的是整个店的损益计划，借以反应全店的经营成果。同时更进一步针对咖啡馆的损益情况，在营运资金的收支上能够有一计划，以便经营资金能做到合理的调派与运用。当然若能做成收入与支出预算表，则更有助于管理上控制之用。

## 咖啡厅开业宣传标语

一、浓浓的真情，甜甜的回忆。

二、羽翼，恋恋不舍的幸福。

三、幸福羽翼浓情蜜意，尽在幸福羽翼。

四、享受恬静，品味幸福。

五、寻找幸福的人幸福羽翼味道，让全世界知道。

六、饮领时尚，喝护啡香。

七、浪漫香浓，品味无穷走进幸福羽翼，品味绿色心情。

八、来自幸福羽翼的追求。

九、爱情天使，幸福羽翼。

十、品味幸福生活，品味幸福羽翼。

十一、一杯足以品尝幸福的味道。

十二、咖啡厅名字，幸福羽翼。

十三、喝护快乐每一天幸福羽翼，吉祥港湾。

十四、为您呈现的，不仅仅是一杯咖啡。

十五、幸福羽翼开，咖啡香甜来。

十六、随羽翼，品幸福。

十七、羽翼，让幸福停留在这这一刻。

十八、恋上幸福的味道香浓的幸福，甜美的回忆。

十九、香浓记忆，幸福羽翼。

二十、插上幸福羽翼，翱翔爱的天地。

## **篮球馆新店开业活动方案策划书篇四**

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的'消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得xx饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机（1名）；一等奖：超市500元购物卡（3名）；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：

(1) 安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

(2) 现场要有一定数的秩序维持人员。

(3) 现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

(4) 应急人员（一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置）。

## 篮球馆新店开业活动方案策划书篇五

新店开业活动策划方案 一、开业活动目的：

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。 3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，推动销售工作。 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。二、前期宣传方案：

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作： 1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。

具体操作：（1）分两个宣传组进行宣传，每个组在两人或者两人以上，如果条件限制一个人一组也可以。宣传组的目的只是在开业之前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

（2）将所在县市楼盘进行划分，分配上基本做到平衡。每个

组负责一个区域，开展工作。两组之间展开竞争，竞争的指标为引导进入专卖店顾客的数量和签单顾客的数量。表现优异的给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员的积极性。

(3) 入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。发布内容：

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话（可提供提前预约）  
b□优惠活动内容

c□企业相关信息，文化内涵为主

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《××报》 发布数量：×万份 发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传。造势很关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方

法来进行宣传。三、开业活动促销内容的设计：首先需要  
一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需  
要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热  
闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，  
抽奖等。四、开业活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式  
都可以采用。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，  
才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头  
要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸  
引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够  
吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意。对现场氛围的营造  
也是一个补充。1、终端布置：（参考）

（1）周边街区（建材市场内）：“邻近街和市区主干道布标  
宣传（2）店外：

”门外陈列标示企业logo的刀旗 “门前设置升空气球 ” 门  
外设置大型拱门

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动  
宣传品 “设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌 “顶端悬  
挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣  
传品的发放。“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。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以  
什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到 “细心、精  
心、认真、全面” 2、具体布置：（参考）

1 红绶带（贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）2 胸牌 3 贝亚克导购员服装 - 嘉宾1 胸花 6 3、剪彩仪式：（参考）？（基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等专业的表演——与会人员抽奖活动——宴请部分贵宾（与抽奖同时进行））？庆典活动程序：

？开业庆典初定于200×年×月×日上午×点在专卖店举行。（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

？——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；（店内同时开始签售）

？——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

？——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位； ？——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

？——贝亚克会所领导宣布：贝亚克××旗舰店开业！（各位领导、嘉宾剪彩！）？——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮； ？——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，（路演活动开始）？——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！？在歌声中，司仪结束语，？——庆典结束。

## 五、开业活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过的，对装修有足够的经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。六、现场控制：

天气的关注；水电安排；不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。