

2023年母婴店活动方案做吸引人(模板5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

母婴店活动方案做吸引人篇一

1. 宣传自己，让更多的人知道，引起人们的关注，
2. 聚集人气，把母婴店的形象宣传出去，
3. 增加销量，有一个好的开始，
4. 以一些独特的方式来吸引消费者、媒体等关注，
5. 让你的朋友都知道你在开母婴店，这样对以后的经营有很多的帮助。

二、要做好母婴店开业前的宣传

真个活动的效果靠的就是母婴店在开业前的宣传，只有把前期的宣传做好了，活动的时候才能吸引更高的人气，所母婴店店主一定要把宣传摆在一个很重要的位置，如果宣传不好，别人都不知道，活动的时候没有几个人，肯定不会产生什么效果。

具体的方法有以下这些：

1. 在报纸和传单上做一些宣传，要制定好主题，

2. 在社区中的小区进行宣传，这样能直接对接你的消费者，
3. 在店内附近三公里内的一些公交站台做平面广告宣传。

三、关于开店活动中的内容

促销是母婴店开业时候的一把杀手锏，母婴店需要一个低的价格和一些超爆的话题来吸引顾客的注意力，所以在价格上一定有明确的强调，在宣传单上一定要醒目，在活动中要安排一些提升现场的节目，如表演，抽奖等，让整个活动热闹起来，才能吸引更多的人参与进来。

四、为母婴店开业现场营造一个好的活动氛围

1. 尽量把整个活动的现在打扮丰富一定，如拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝都可以进行布置，如果店面大的话，场面一定要有气势，让人感觉这家店很牛的样子。
2. 在整个母婴店开店的活动中安排一些表扬的活动，这样不仅能吸引更多的人，还能让整个活动更加的丰富，可能还会被媒体关注，进行报道。

五、对于活动人员的安排

活动安排一定要细分到位，不能出现岗位空缺的现象，分配好人员的工作人任务，维护好现场秩序，如果人员不够的话可以请一些临时工。如果店主怕麻烦的话，可以把整个活动外包，让专业的活动执行机构做。

六、做好应急的方案，控制好现场的节奏

母婴店活动方案做吸引人篇二

纲要：

1员工管理行为准则 2店面工作流程 3晋级制度

4店面基本管理制度 5卫生制度 6客户管理

员工管理行为准则

1、店长工作职责：店长是专营店的灵魂，主要负责店面的日常管理（人、财、物）、组织、激励、培训工作，全面负责店内员工的管理工作，主要包括如下内容：（1）员工管理：对员工日常工作进行监督和管理，包括迟到、早退、仪容仪表、待客礼仪、卫生等的全面管理。

a□帮助员工做好正确的职业规划、职业定位，帮助员工快速成长，为其创造晋升条件。

b□做好员工的激励工作，根据店面管理及考核制度，对员工工作进行准确评估，以鼓励先进，形成比、学、赶、帮、超的良性循环工作氛围□c□经常与员工沟通，协调人际关系，努力创造积极、愉快的工作氛围。

（2）店务管理：对店内设备、货品、账目、安全措施等进行全面管理，具体为□ a□设备管理——对店内各种电器、收银机等设备的运作和安全情况进行检查，有问题及时解决。

b□账目管理——做到帐目清晰，钱账相符。

c□货品管理——认真做好产品的销售统计工作，保障合理库存□: d□安全管理——对门窗、电器开关进行检查后关店，做好防火防盗，消除安全隐患□e□每日工作做到日清日结，日结日高。

（3）培训管理：对新进员工及老员工做好日常的培训工作，帮助新老员工提高专业技能，具体为：

a□根据店面新老员工的实际情况制定有针对性的培训计划。

b□培训计划应充分考虑：公司企业文化、专业知识、产品知识、服务礼仪、销售技巧、顾客反对意见及疑议等。

c□根据店内销售存在的问题进行针对性培训，实际解决店内问题，从而提高店面业绩。

（4）会员管理：对店内的顾客进行科学有效的管理，提高顾客对品牌的认知度，具体为。

a□根据店内会员管理制度，督促员工做好顾客信息的录入工作，确保会员信息真实准确。

b□经常对顾客档案进行分析整理，将顾客进行等级区分，督促员工做好顾客的回访工作。

c□定期作顾客消费记录查询及分析，分析顾客的忠诚度、购买产品情况、到店情况等，针对不同顾客做针对性会员促销活动□d□会员顾客的信息管理：给会员发生日、节日等各种问候、回访及促销信息，维护会员对品牌的忠诚度，从而提高会员到店次数，增加到店人数。

（5）销售管理：根据店面的实际情况做好店内的业绩管理工作，具体工作为□ a□根据店面实际情况，制定合理的月、周、日销售计划及制定销售目标。

b□根据销售计划，制定相适应当地消费情况的促销方案，并报总公司及代理商批准□c□根据方案，实施销售计划及促销方案，结束后对以上两种方案进行最终总结，根据员工表现情况进行奖励。

d□对员工销售能力的管理，及时对员工在工作中出现的销售

问题进行培训及解决。

2、组长（第二负责人）：在店长的领导下开展工作，店长不在时协助店长做好店面的各项管理工作，具体工作职能：

（1）卖场流动岗位，引导顾客办理业务，详细热情介绍相关业务知识，要求专业，系统，自信，主动协助员工完成销售。

（2）负责卖场卫生和门前三包卫生。

（3）随时纠正员工不良行为，与员工一起学习探讨正确的工作方法，学习上级交代的学习任务。

（4）店员职责：店员是基层工作人员，其仪容仪表代表了品牌形象，其言谈举止处处显示了品牌及服务理念，具体工作职能为：（1）严格遵守员工日常工作规范。

（2）努力学习专业及产品知识，全面提高专业技能及娴熟应用销售技巧。（3）深入领会我们的服务理念，做好顾客的服务接待（售前、售中、售后）工作。（4）服从上级工作安排，完成下达的销售指标。

（5）做好店内产品的整理及监控工作，防止偷盗，避免店内产品丢失破损。

店面工作流程

一、店长每日工作流程

（一）营业前

组织晨会的召开。

a□人员状况确认（出勤、休假、轮班、服装、仪容仪表及精神状况）□b□传达上级重要文件及通知□c□昨日营业状况确认、

分析□d□针对营业问题，指示有关人员改善□e□分配当日工作计划。2) 店内状况确认：

a□店面、展柜、货品的卫生清洁情况□b□店内货品的陈列、补货、促销、订货等□c□电器、灯光、音乐、宣传资料等准备情况□d□畅销货品的储备及展示确认。

（二）营业期间

a□无顾客时的工作（有序的安排好员工的工作及其他准备工作，时刻为销售做好准备）1) 记录当天晨会日志。

2) 顾客资料的整理，上传公司后台，定时进行回访。

3) 时刻检查货架上有无空缺商品及是否短缺，提醒店员计划补上。4) 监督店员的工作情况，错误地方及时纠正。

5) 监督促销活动的实施和进展，提醒店员及时向顾客做好宣传和介绍。6) 对新员工作出相应的指导和培训。7) 安排老员工对专业知识的巩固学习。

8) 安排员工轮流在店面周围发宣传单，吸引顾客到店。9) 赠品的合理赠送，时刻维护顾客服务。10) 时刻维持店内的卫生状况。11) 合理安排员工轮流用餐。

b□有顾客时的工作（时刻围绕销售，做好细节工作，提高业绩！）1) 仔细观察销售过程，随时准备提供有必要的协助。2) 随时帮助后进员工的销售，提高后进员工的销售能力。

3) 激励和跟踪所有员工对自己销售目标的完成，及时调整销售计划。

4) 紧盯每一个员工的成交能力，随时分析店面成交率及店面单笔成交金额的水平值。5) 时刻关注目前销售与计划的差距，

将情况告知员工，激励员工再接再厉，为店面总业绩目标的达成时刻努力。6) 处理营业中顾客投诉。7) 服务礼仪规范时刻监督提醒。

8) 空缺商品再次检查并补货，提醒店员，严格防范货品丢失。

(三) 营业结束

1) 各项营业报表的填写，分析完成销售计划的情况并列明日销售计划及目标。2) 安排卫生的打扫。3) 收回店外物品。

4) 关闭照明、灯箱、电器。

5) 签退，离开卖场。

二、营业员一日工作流程

(一) 营业前 1) 参加晨会：

a□向店长汇报前一天的销售业绩以及重要信息反馈。

b□听从店长分配当日工作计划□c□申领当日的宣传促销用品和辅助工具。2) 检查准备商品□ a□复点过夜的商品。

——参加完晨会后，要做的第一件事，就是根据商品平时的摆放规律，对照商品的账目，将过夜商品进行过目清点和检查。不论实行的是正常的出勤还是两班倒，对隔夜后的商品都要进行复点，以明确各自所负的责任；在复点商品时，如果发现疑问或问题，应及时地向店长汇报，请示处理□b□上报商品计划：

——在复点商品的过程中，根据销售规律和市场变化，数量不足的商品，要尽快地报计划，做到库有柜有。续补的数量要在考虑销售的基础上，尽量保证货品不积压，不缺货□c□

做好店内与商品的清洁整理工作。

——店内的地面、货架、商品以及每个卫生死角都必须清理干净。

（二）营业期间 a□无顾客

1) 做好顾客资料登记工作。2) 柜台空缺产品及时申补。3) 维护营业区卫生。4) 将工作日志记录完整。

5□

在卖场外进行有效的派单等宣传活动。

6) 对销售中遇到的问题及时讨论总结，以便为下一个顾客做好更完善的服务。

b□有顾客（所有准备的结果是为了有更高的业绩）

1) 积极地根据顾客需求介绍产品，并讲清会员可享受的优惠服务。

2) 时刻明确自己的销售目标，了解完成计划的情况，对未完成的销售任务进行合理分析和调整。

3) 随时了解自己接待顾客的成交率，及时分析并努力提高。4) 公司促销活动及时告知顾客，促进每单销售的达成。

1) 晚班接班的人没到，早班不允许下班。2) 早班人员要将工作日志的内容传达给晚班人员。

3) 晚班接班人员必须将货品认真清点，如有短少或毁损应立即向店长汇报。4) 做好顾客的销售服务工作，未接待完顾客不许下班，切忌因交接班对顾客服务怠慢，造成顾客不满情

绪。

（三）营业结束

1) 各项工作数据地整理、上报。2) 柜台货品整理。3) 打扫卫生包干区。4) 收回店外物品。5) 关闭照明、电器。6) 签退，离开卖场。

晋级制度

员工晋级制度

制定合理的晋级制度，提供员工合理的发展空间。晋级考核为三个月，符合条件即可晋级。

1、学员上岗条件为：

（1）培训期间无旷课，无迟到早退情况。

（2）通过公司的相关培训考核，掌握基本的产品知识和销售服务流程。（3）得到相关上岗证书。

2、实习转为正式的条件为：

（1）工作满三个月，工作期间累计迟到、早退不超过2次。

（2）工作期满通过公司相关的专业知识及产品考核。（3）熟练应用服务礼仪，无顾客投诉。（4）每月完成个人销售任务的80%以上。

3、晋升条件：

（1）每月均能超额完成销售任务，个人销售能力较强。

（2）工作满半年时间，工作期间累计迟到、早退不超过3次以上。

(3) 对公司的忠诚度高，服从公司及店长的管理，能够完成公司及店长下达的各项工作任务。

(4) 有较强的团队精神，主动帮助新老员工，能够在新老员工中起到表率作用。

(5) 对相关的专业知识及产品能够熟练应用。(6) 具有很强的顾客服务意识，新顾客成交率高。

4、晋升店长：

(1) 晋级组长6个月，很好的管理团队，销售业绩每月保持前两名的。(2) 熟悉整个店面的工作管理流程，在店长不在时能够独立管理店面。(3) 能够严格自律，在各方面工作上都能给员工起到良好的带头表率作用。

(4) 具备领导、沟通及协调能力，能够做到公平、公正，与员工之间配合默契，协助店长在店内形成比、学、赶、帮、超的竞争氛围。

(5) 具备卓越的销售能力，个人销售成绩卓越，对待不同顾客都能通过自己的专业及服务达到销售目的。

(6) 能够协助店长做好新员工的基本培训工作，帮助老员工提高专业技能和提高服务、销售技巧。

店面基本管理制度

1、严格执行相关考勤制度，遵守作息时间，做到不迟到，不早退，不旷工；按时上下班。

2、工作之前必须把分担区卫生打扫干净，包括地面、展柜、工作台、产品、玻璃。

3、女职员需淡妆上岗，发型文雅，整洁得体，不得披头散发，

不得浓妆艳抹，不得涂深色口红和深色指甲油；手上饰物不得过多及太夸张。男职员发型需端庄大方，不可留长发，以齐耳为准，不可留大鬓角小胡子。

4、工作时应精神抖擞，除培训、整理、填写资料外禁止在卖场倚靠墙壁或者桌椅，站姿要规范，除收银员外，禁止其他人员进入收银台。

5、禁止在卖场接打电话、玩手机、看书报杂志。

6、销售员接待顾客时，除特殊情况外必须使用标准礼貌用语讲普通话。销售员在接待客户时，要微笑面对且态度端正，严禁与客户勾肩搭背。7、对工作中存在的问题，每个员工都有权反映到店长那里，严禁私自说一些不利于团结的话，做一些不利于团结的事。

8、员工在销售给顾客产品时，必须介绍到位，让顾客完全明白，避免因介绍不到位而引发投诉。

9、严禁门店人员损坏公司形象利益，泄漏公司机密。

10、严禁工作时间在卖场大声喧哗、嬉戏、酗酒、勾肩搭背、赌博、抽烟、打牌、下棋、吃零食、化妆、闲聊及不文明言谈举止等一切有损公司形象，影响正常销售工作的行为。

11、请病假必须在上班前一小时向店长申请，如果销售人员第二天不能按时上下班，需当日23点之前向店长申请。

12、每周六前店长提交下周排班表，如有调休、换班必须提前一天向店长申请。

13、禁止私自同意给客户折扣、优惠等。

14、上班期间，未经店长同意，禁止私自外出。

卫生制度

1、卫生标准

(1) 店面干净明亮、地面、墙面、顶面无污物、水渍，如遇下雨，要随时用干布将地面、台面清洁干净。

(2) 货架内外清洁，商品摆放整齐、有序、干净。(3) 顾客的污物随时处理干净，不得留在台面上。(4) 台面上保持清爽，不得放置多余物品和私人物品。(5) 所以工作道具保持清洁、干爽、整齐，放置在固定位置。

(6) 卫生间无异味、无污垢，空气流通。镜面干净、无水渍，台面不要放置多余的东西。(7) 玻璃门及橱窗干净通透、无印痕。

2、卫生包干：员工要对各自所属包干区的卫生负责，公共区域由值班经理负责，并达到上述要求。

3、检查监督制度：卖场的卫生由店长最终负责，可安排员工轮流担当监督员，对卫生情况全面监督。

客户管理

一、客户档案的建立

2、由收银员将顾客会员申请书的内容准确输入系统，以后该顾客的所有消费情况、赠送情况都可显示在其会员记录中。

二、客户的维护

1、与客户之间的感情重在维护，这样他们才会对公司产生信任度和亲切感；

3、客户维护的方式是多样的，但要找好效果和成本之间的平

衡点；

4、由店长具体负责安排各种客户的资料传回公司后台进行呼叫回访计划，做好记录。

三、客户的开发

1、经营方式为发展会员式经营，所以新客户的开发是公司发展的能源；

2、开发方式分为：老客户带新客户和店员发展的新客户；

4、店长对整个店面的新客户开发负责，并定期对完成述职汇报。

母婴店活动方案做吸引人篇三

一、促销方案的制作

一般一份基本的促销方案起码需要包括以下几项内容 前言：主要指简单的市场背景分析，市场动态等。

促销目的：做事情总要有目标，促销肯定是有预计的目的，终端促销活动想达到什么样的结果，是为了提升销量还是想遏制竞争对手？这是在制作方案时候必须强调的。是处理库存，是提升销量，是打击竞争对手，是新品上市，还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

促销主题：主题是在促销活动中要表达的重点和核心，能让促销活动得到有效传播，主题要简明扼要，能有效吸引消费者，利于宣传。促销内容：这是促销的核心部分，本次促销活动的具体内容是什么，是采用什么样的方式，必须在方案里明确描述出来。

执行步骤：如赠品的陈列方法，促销pop的陈列方法等，详细的还可制作一份日程表，安排好赠品制作周期等，以便及时开展促销活动。

二、促销执行

促销的执行非常关键，同一个店，不同的执行确实就是不同的效果。如果能有一些广告配合就更好。如配合媒体做一些宣传广告，能引人气。在执行促销时，终端商应当先对执行人员进行系统的分工，只有各个工作人员明确职能，才能使促销有条不紊地展开，不然，如遇到人多，管理混乱，就会使促销活动的效果大大折扣，无法达到预期的目标。

三、促销活动的效果反馈

一场促销活动的具体效果如何，是由市场说了算，在活动结束后，终端商及时运用各种方式收集有关信息，进行效果分析，总结出问题点，以便下次执行活动时得到改正，这样有利于提高终端商的促销操作水平。

促销现场将包含以下几项主题活动 爱我你就抱抱我——亲子游戏

游戏设计简述：将lx标识做成拼图，把孩子的眼睛蒙上，由妈妈抱着孩子，将拼图完成。每2个家庭组成一个竞赛组，获胜者将获得免费亲子照一张，参与最终最甜蜜的“抱抱照”评选。参与条件：

1、现场购物，凭当日购物小票

2、银卡会员可直接参与。 效果预测：

活动简单有趣，参与性强，活跃卖场气氛，同时可带动游乐场的人员购物。最重要的是，在活动过程中强化了“lx”品牌的

宣传，让更多的人产生记忆。

销售促进[sales promotion]是与人员推销、广告和公共关系相并列的四大基本促销手段之一。本文所述的促销活动是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商和销售人员的销售促进，在此不列为讨论范畴。

随着竞争的加剧，针对消费者的促销活动在营销环节中的地位已越来越重要。据统计，国内企业的促销活动费用与广告费用之比达到6：4。正如一份缜密的作战方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销成功的保障。

如何撰写促销方案？笔者认为，一份比较完善的促销活动方案应由下述12部分组成：

一、活动目的对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么，是处理库存，是提升销量，是打击竞争对手，是新品上市，还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象

活动针对的目标是市场的每一个人，还是某一特定群体？活动控制在多大范围内？哪些人是促销的主要目标，哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题

在这一部分，主要解决2个问题，即确定活动主题和包装活动主题。降价，价格折扣？赠品，抽奖，礼券？服务促销，演示促销？消费信用，还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑活动的目标、竞争条件和

环境，以及促销的费用预算和分配。在确定了主题之后，要尽可能艺术化地“拉虎皮做大旗”，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。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，它把一个简简单单的降阶促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动，但不可借鉴。这一部分是促销活动方案的核心部分，应力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有2个问题要重点考虑：一是确定伙伴。拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？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。二是确定刺激程度。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总结，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。

五、活动时间和地点

促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短，会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备

前期准备分三块：

1、人员安排

2、物资准备

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交*点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、费用预算

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

十二、效果预估

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，

应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。

有了一份有说服力和操作性强的活动方案，才能让公司支持你的方案，也才能确保方案得到完美的执行，使促销活动起到四两拨千金的效果。

母婴店活动方案做吸引人篇四

庆典开幕时间：2011-9-10下午5:30 正式开始。

庆典开幕式地点：一楼门口

中午12:00之前所有的庆典花篮门口摆起来。

下午1:00钟之前所有音响设备全部到位、开始播放音乐。下午2:00钟之前所有场地布置工作需全部落实好。

下午3:00钟所有温区店长级及以上高层人员必须着装正装出席活动。下午4:00钟先有小丑表演上台暖场和现场观众互动表演30分钟。下午4:30钟歌手紧接着上台演唱3首歌曲、演唱时间20分钟。

下午4:50 主持人上台与现场的观众进行互动问答派发小礼品、问答题有20题、互动时间为30分钟。

下午5:30开幕仪式正式开始主持人互动完之后开始介绍庆典活动、开幕仪式正式开始。

下午5:35开幕仪式第一环节：主持人介绍店长带领门店员工进行士气展示

下午5:40开幕仪式第二环节：

主持人有请白总上台讲话对开业庆典发表致辞、致辞后白总有请今天的特别的来宾隆重出场（8套乐乐套装、6套动物套装出场）

白总最后宣布郭溪店正式开幕、楼上整面楼的庆典横幅落下。

下午5:45主持人宣布剪裁仪式正式开始、有请礼仪上台（4个小乐乐头套加两位女司仪）

主持人有请剪裁嘉宾并进行介绍，（白总、郑总、涂总、于总、胡总、）剪裁仪式开始。

结束之后放手打礼花（安排8位工作人员、楼顶4位、楼下4位同时看到剪裁嘉宾剪完之后第一时间楼下就放烟花鞭炮、楼上撒气球和礼花纸）

主持人引出舞狮队上台进行表演、下午6:00舞狮表演结束时、主持人有请礼仪小姐下台

主持人召集大家进行合影留念、然后领导和员工们进场参加鸡尾酒会。

下午6:10主持人上台引出歌手继续带来精彩表演。

下午6:30主持人上台引出小丑上台表演。

下午6:50开幕盛典结束、乐乐公仔们站在舞台上和观众进行合影互动、合影后进场。

庆典仪式圆满结束

现场音响播放到8:00钟进行撤离、场景保持到营运晚下班。

母婴店活动方案做吸引人篇五

一、活动内容

(一)活动时间：

2011年05月#日-#日

(二)活动地点

丽江市##路##

(三)活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送(抽奖活动)

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可以换购相应的赠品。(换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子)。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送

两张照片。(由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片)。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。(比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定)。

6、会员快捷办理

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚(或者是大遮阳伞)，摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端(或者彩虹门两端)，增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水(可以是塑料彩印)。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报转载自经济生活网<http://>请保留此标记：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程图及人员安排

(一)活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。(1)5月#号(提前3天)

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在瑞家宝贝门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2)5月#号(提前2天)

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3)5月#号(提前1天)

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二)活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1)5月#号(活动第一天)流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

7:30放置彩虹门和拉小刀旗，主要不是我们的人员去做这样。2人指挥：

7:36红地毯铺好了，摆放遮阳伞和桌椅。若是贴图，需要的时间稍微长一点。5人：

7:50布置桌椅，摆放电脑，音响，抽奖筒，留言簿，海报张贴，。3人：

8:45花篮摆放。1人：

8:50最后检查，确定一切就绪。9:15试音效，检查音响和歌曲是否有问题。若没有问题就直接播放，注意音量的调节。2人：

9:25接待专家。2人：

10:00一切准备就绪，周年店庆正式开始。

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收常

21:30对于这一天的总结。

(2)5月#号(活动第二天)流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

本文由经济生活网提供，原文地址：<http://>转载请注明出处，谢谢！