

宣传自己新开的店铺 酒店开业活动策划方案(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

宣传自己新开的店铺篇一

开业庆典是商业性组织为庆祝开业而举办的一种商业活动，它选择特殊的日期举办，邀请特定的人员参加，旨在向社会和公众宣传本组织，提高本组织的知名度及美誉度，展现优良形象及良好风范，广泛吸引潜在客户。随着社会主义市场经济体制的建立，这一商业性活动被广泛应用，尤其是酒店、商场等经营性企业经常借助这一活动的开展向社会展示经济实体的成立。目前，许多企业都曾搞过这种活动，但在内容与形式上还不尽完善。下面是一份以酒店为背景的开业庆典设计方案，此设计方案力图在流程上更加完备，在实践中更具有可操作性。

第一部分开业庆典准备工作

关于准备工作的几点说明

一、庆典临时工作小组的成立

1. 成立庆典活动临时指挥部，设立部长一人，副部长若干人，负责全程指挥与决策。
2. 成立临时秘书处，辅助决策，综合协调，沟通信息，办文办会办事。

3. 临时工作小组要对各项具体工作细分并量化，责任到人，各负其责，并公布奖惩等激励机制。

二、活动目标的确立

活动目标是指通过举办本次活动所要实现的总体目的，具体表现为：向社会各界宣布该组织的成立，取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象，为今后的生存发展创造一个良好的外部环境。

三、活动主题的确立

活动主题是指活动开展所围绕的中心思想，一般表现为几个并列的词语或句子，例如：“宾至如归，热情服务”，既要求短小有力，又要求形象鲜明，以便于给人留下深刻的印象。具体表现为：

1. 通过舆论宣传，扩大酒店的知名度。
2. 向公众显示该酒店在饮食、娱乐、住宿、服务等方面有良好的配套设施和服务功能。
3. 通过邀请目标公众，争取确定良好合作关系，争取会议、接待、旅游等项目的承办权，并签订意向书，为占领市场铺平道路，为今后的发展打下坚实的基础。

四、选择场地应考虑的因素

1. 开业地点一般设在企业经营所在地、目标公众所在地或租用大型会议场所。
2. 场地是否够用，场内空间与场外空间的比例是否合适。
3. 交通是否便利，停车位是否足够。

4. 场地环境要精心布置，用彩带、气球、标语、祝贺单位条幅、花篮、牌匾等烘托喜庆热烈气氛。

五、选择时间应考虑的因素

1. 关注天气预报，提前向气象部门咨询近期天气情况。选择阳光明媚的良辰吉日。天气晴好，更多的人才会上街，走上街头，参加典礼活动。

2. 营业场所的建设情况，各种配套设施的完工情况，水电暖等硬件设施建设。

3. 选择主要嘉宾主要领导能够参加的时间，选择大多数目标公众能够参加的时间。

4. 考虑民众消费心理和习惯，善于利用节假日传播组织信息。比如各种传统的节日、近年来在国内兴起的国外的节日、农历的3、6、9等结婚较多的日子。借机发挥，大造声势，激励消费欲望。如果外宾为本次活动主要参与者，则更应注意各国不同节日的不同风俗习惯、民族审美趋向，切不可在外宾忌讳的日子里举办开业典礼。若来宾是印度或伊斯兰国家的人那则要更加留心，他们认为3和13是忌数，当遇到13时要说12加1，所以开业日期和时间不能选择3或13两个数字。

宣传自己新开的店铺篇二

酒店开业真是可喜可贺，本文为本次活动作方案，仅供大家参考。

一、本次活动流程：

时间 地点 活动内容

28日8:00—9:00 酒店大堂 嘉宾报道

28日9:00, 酒店门前 启动剪彩仪式

28日9:40 酒店门前 召集嘉宾参加剪彩

28日9:58—10:30 酒店门前 剪彩仪式领导讲话

28日10:30—11:30 酒店店内 嘉宾参观酒店

28日11:30 酒店三层界江堂 嘉宾就餐

二、大堂布置

1、大堂门两侧玻璃下摆放红掌36盆，各18盆。

2、大堂接待台上左右两侧各摆放1盆苹果。

3、电梯口旁两侧各摆放1盆蒲葵。

4、大堂们口至电梯口铺红地毯。

5、准备花篮6个，放置门前补缺。

三、嘉宾到店前准备工作及要求:

营销部:

1、嘉宾抵店前，营销部经理牵头组织各部门经理、大堂经理共同检查各部门接待要求的落实情况。

2、营销部将注意嘉宾在店期间活动安排变化情况，及时通报各接待部门并报告酒店高层领导。

房务部:

- 1、嘉宾最早到店时间9月27日午，最晚离店时间9月30日午。按分房名单提前做好房卡钥匙，要求写清楚房号、姓名，由县接待办协助领取房卡。9月27日到店18间，28日到店37间，如有调整另行通知。
- 2、前台预留十间客房，供紧急换房时备用。
- 3、28日早7：30前台指派两人到一层签到台，协助配合签到及嘉宾领取房卡。电梯内各设1名礼宾员开电梯。
- 4、配合工程人员检查嘉宾用房，确保设备使用无误。保证嘉宾房间设施设备始终处于良好状态。
- 5、嘉宾到店前准备好总经理签署的欢迎信，放至嘉宾房间。
- 6、嘉宾房间准备当日报纸(鹤岗日报)。
- 7、嘉宾房间卫生间台面摆放花插(百合一枝)。
- 8、房间内派送水果要求：四种以上，刀叉，摆放干手小方巾。提供夜床服务，配夜床花(粉玫瑰一枝)
- 9、总机房务中心掌握每间房住宿宾客信息。
- 10、嘉宾抵店期间请时刻注意保持使用楼层、公共区域地面、卫生间的清洁。
- 11、建立洗衣绿色通道。
- 12、公共卫生间专人盯岗，专人服务。卫生间摆放绿植，台面摆放花插，纸巾、手抽、干手小毛巾，保证无异味，喷国际香型空气清新剂。
- 13、每间房间派放会序册

14、大堂水牌设立会序指南。

15、嘉宾到店前提前20钟打开房门。

16、pa机械组24小时待命准备清水工具严防突发事故

17、提前检查准备好嘉宾所参观的客房、楼层、公共区域的卫生设施设备情况，做好充分准备。

餐饮部：

用餐安排

时间 地点 人数 形式 标准

27日17：00 二层宴会厅 40人 圆桌100元/人

28日早餐 一层四季厅 40人 圆桌

28日11：30 三层界江堂 110人 圆桌200元/人

28日17：00 二层宴会厅 40人 圆桌100元/人

29日早餐 一层四季厅 40人 圆桌

29日17：00 二层宴会厅 40人 圆桌100元/人

30日早餐 一层四季厅 40人 圆桌

1、9月27日下午大堂经理接待台左侧摆放八人签到台。、

2、每日每餐摆放桌号牌。所在楼层安排两名员工指引(专人负责)，28日午餐主桌摆放名签。。

3、主桌摆放鲜花，其他桌均用鲜花点缀装饰。

4、宴会厅内舞台两侧摆放绿植。

5、28日午宴会厅摆放落地衣架5个，每个衣挂不少于10个衣挂。

6、准备好电子显示屏内容：（ ）。

7、餐饮部经理、主管负责检查嘉宾即将使用的餐具状况、名牌摆放情况、各种待用设备及宴会厅空调温度。

8、所有餐桌均摆放口布、小毛巾、三套杯，主桌采用分餐制，其他桌均不可叠盘。

9、搭建酒水台，香槟塔。

酒水要求：与接待办确认

建议酒水：

(1) 白酒备：泸州老窖

(2) 红酒备：长城干红

(3) 啤酒备：青岛纯生、哈啤1900、哈超干

(4) 饮料备：果汁、酸奶、五大连池、可乐、雪碧、弱碱水

(5) 软中华(每桌1盒)芙蓉王(每桌1盒)

以上酒水需和县接待办确认

10、提前检查准备好嘉宾所参观区域卫生设施设备情况，做好充分准备。

工程部：

1、保卫巡逻24小时对嘉宾用餐、住宿、康乐区域进行安全巡视，巡视时间每小时一趟。

2、弱电工24小时在位，确保网络电视运行正常。

3、电梯工、水暖24小时在位，确保电梯、供水运行稳定，如发生电梯故障与电梯内嘉宾及所在楼层进行信息交流，第一时间排除故障。

4、弱点负责全程录像、照相

5、酒店前院设2名保安人员协助公安交警疏导车辆，引导嘉宾车辆至酒店正门拱形门前方，待领导下车后由保安人员将车引领至指定停车位。

7、工程部电工到现场随时保证供电正常。

四、接待流程

嘉宾报道

1、酒店前院设2名保安人员协助公安交警疏导车辆，引导嘉宾车辆至酒店正门前方拱形门处由礼仪小姐打开车门请领导下车，待领导下车后由保安人员将车引领至指定停车位。

2、酒店正门拱形门处设4名礼仪小姐，着红色旗袍请领导下车后，礼仪小姐微笑问候(您好)引导嘉宾至大堂。大堂门左右两侧4名礼仪小姐微笑问候(您好)引导客人签到并帮助佩戴鲜花(兰花)，前台工作人员协助签到发房卡，签到完毕后引领客人送入电梯口。电梯内各设1名礼宾员将客人送至休息楼层。

3、房务部每层电梯口设3名工作人员，待客人下梯后微笑问候(您好)确认房号引领客人进入房间。

4、客人进入房间在三分钟内由指定工作人员送上欢迎茶微笑问候(您好欢迎光临请用茶)然后离开房间。

嘉宾参加剪彩

1、8：30-9：35工程部指派1名工作人员配合策划公司对剪彩仪式做最后调试设备及各环节准备工作。

2、9：35楼层每层2名工作人员提醒嘉宾9：40分在店外参加剪彩仪式，由另一名工作人员留置电梯口等候帮助客人开电梯。一层指派4名礼仪小姐待客人下梯后引领客人到店外指定位置等候剪彩仪式开始。

嘉宾参观酒店

1、大堂设10名礼仪小姐3名大堂经理2名营销经理负责引领介绍参观。

2、剪裁仪式完毕后由店外礼仪小姐负责引领嘉宾进入大堂，由大堂引领介绍员按照设计路线进行参观，如客人在参观过程中产生拥挤，引领介绍员负责协调所在附近嘉宾按照调整路线参观，机动灵活掌握现场情景。

3、参观完毕引领介绍员直接引领嘉宾至三层界江堂等候宴会开始。

如有嘉宾回房间休息，大堂经理负责反馈楼层做好接送工作。

参观路线附后；

嘉宾用餐

1、嘉宾进场前工程部弱电设1名工作人员负责播放进场背景音乐，准备立式麦克以备领导讲话。

- 2、参观完毕引领介绍员将嘉宾引领至宴会厅，如有回房间休息嘉宾由所在楼层指定工作人员11：20分通知嘉宾用餐时间，电梯口设专人帮助嘉宾按电梯，三层电梯口设两名礼仪小姐待嘉宾下梯后引领嘉宾至界江堂宴会厅。
- 3、三层界江堂门前设2名领位迎接问候(您好)。餐饮部经理、餐厅主管、营销经理负责嘉宾分桌入座。
- 4、嘉宾入座后领导讲话时由1名礼仪小姐在伍书记致祝酒辞将说“干杯”时，用红色托盘奉上半杯葡萄酒。餐饮部经理及时掌握讲话时间提前与厨房沟通做上菜准备。
- 5、起菜时，传菜人员均佩戴白手套，接菜后按序站好。按照设计路线统一上菜。由每桌指定服务人员接菜上桌并报出菜名及特点。嘉宾敬酒时要及时添加酒水、饮料。并保证嘉宾用餐过程中台面清洁。主桌由宴会经理亲自服务，两名优秀服务人员配合，其他桌均设一名服务员专人服务。
- 6、服务过程中时刻观察客人表情、动态，及时发现嘉宾就餐过程中所需要酒水、纸巾、牙签或其他需求，第一时间做好服务工作。
- 7、零点餐厅提前准备5桌配置司机用餐菜单，由李明飞负责引领司机到二层用餐地点用餐，需设3名服务人员盯台服务。

嘉宾离店

- 1、宴会结束后由礼仪小姐(指派2名专人)引领嘉宾送上电梯回房间休息，如有嘉宾离开由大堂经理负责送嘉宾到酒店门前，营销部李明飞负责通知相关领导司机大门前等候，车场由2名保卫协助。
- 2、未离店嘉宾由楼层值岗人员负责观察嘉宾离店时间，如嘉宾有离店倾向需及时通知大堂经理在大堂等候迎送客人，车

场2名保卫协助迎送。

3、嘉宾离店前2名礼仪小姐根据嘉宾名单协助相关单位颁发纪念品。

4、一层电梯口设2名礼仪小姐嘉宾下梯后致问候语(您好)，大堂经理负责迎送嘉宾至店外4名保安人员2名礼宾员协助迎送。

备注：

1、如发生酒店物品损坏，统一报营销部负责协调

2、酒店两部用车24小时待命

3、大堂经理与县医院建立24小时热线，严防突发事件

4、综合部准备嘉宾签名册放置大堂，设置留言处，由一名大堂经理负责指引留言。

5、车场保安、大堂经理、礼宾员、楼层餐厅领位均配置对讲机，保证客人抵离信息畅通。

6、礼仪小姐设10人，由人力资源综合部负责召集并安排此活动流程各项工作。

27日提前到店嘉宾：

接到嘉宾临店通知启动vip接待预案

1、酒店前院设2名保安人员负责疏导嘉宾车辆，引导嘉宾车辆至酒店正门前方由礼宾人员负责跑步打开车门请领导下车，待领导下车后由保安人员将车引领至指定停车位。

2、店正门设2名礼仪小姐，领导下车后，礼仪小姐微笑问

候(您好)引领嘉宾至大堂，大堂经理帮助嘉宾到前台领取房卡签到。房卡领取完毕后引领嘉宾送至所在楼层休息房间，同时像嘉宾介绍酒店餐饮及康乐特点。

3、嘉宾所在楼层电梯口设2名工作人员，待客人下梯后微笑问候(您好)确认房号引领客人进入房间。

4、客人进入房间在三分钟内由指定工作人员送上欢迎茶微笑问候(您好欢迎光临请用茶)然后离开房间，嘉宾离开房间后，房间要进行小整。

5、餐饮部在二层宴会厅准备四桌圆桌式宴会场型。

6、嘉宾用餐前10分钟由楼层指定工作人员负责通知嘉宾用餐时间及地点。嘉宾下楼用餐由楼层指定工作人员帮助嘉宾按电梯。

7、二层电梯口设2名礼仪小姐迎接问候引领至餐厅。

8、嘉宾用餐完毕后由礼仪小姐送入电梯，回房间休息。

9、嘉宾晚上有其他活动需求请联系营销部。

10、营销部全程跟进服务。

28日推后留店嘉宾：

接到嘉宾留店通知启动vip接待预案

1、午餐结束后：营销部协调组织嘉宾下午活动(游名山沿江公园及龙江三峡等)。电梯口设2名工作人员叫梯，大堂经理负责陪同嘉宾送至大堂外，协助安排嘉宾上车就座。

2、嘉宾离开房间后，楼层服务人员对房间进行整理。

3、晚嘉宾返程，提前10分钟安排礼宾人员大堂门口等候(负责跑步打开车门请各位领导下车)。大堂经理迎接各位领导进入酒店大堂。电梯口设2名工作人员叫梯，引领嘉宾送上电梯回房间休息。

4、营销部负责统计未离店嘉宾人数及离店时间，同时统计在店用晚餐人数，并及时告知酒店各部门相关负责人。

5、营销部负责通知留店嘉宾晚餐安排、所需要步入区域楼层、餐厅及用餐时间。

6、餐饮部根据用餐嘉宾人数在零点餐厅布置餐桌并配置菜单，所有餐桌均摆放口布、小毛巾、三套杯，桌面均用鲜花点缀装饰。

调整好空调温度，设专人为留店用餐嘉宾服务。

7、楼层电梯口设2名礼仪小姐迎接为离店嘉宾用餐，负责将嘉宾引领至餐厅。餐厅设1名领位嘉宾步入餐厅后问候，将其引领至餐台用餐。

8、嘉宾离开房间用餐后，楼层服务人员对房间进行整理，提供夜床服务。

9、用餐结束后由2名礼仪小姐，引领嘉宾送上电梯回房间休息。

10、29日早：根据住店嘉宾人数餐饮部布置餐厅，准备早餐。

11、嘉宾用早餐前10分钟由指定工作人员负责通知嘉宾用餐时间及地点。嘉宾下楼用餐由楼层指定工作人员帮助嘉宾按电梯。

12、电梯口设2名礼仪小姐迎接引领至餐厅，餐厅门前设1名

领位将嘉宾引领至餐台用餐。

13、用餐结束后由2名礼仪小姐，引领嘉宾送上电梯回房间休息。

14、嘉宾离店时大堂经理负责迎送嘉宾至店外2名礼宾员协助迎送。

宣传自己新开的店铺篇三

活动策划的原则

1、在开业庆典活动的气势上营造规模，追求热烈气氛和吸引力；

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感；

4、促销活动要能让顾客感到“实惠”，最终增加本专卖店的美誉度；

2、通过活动吸引消费者进店更多了解酒店

三、宣传策略

3、开业前三天：加强推广力度，在新店邻近街、小区和主干道悬挂横幅、营造开业气氛，加强刺激过往的行人，为正式开业庆典做预热工作。

4、开业当天，在酒店大门口放置拱门，悬挂开业庆典条幅及附近主要街道进行游行宣传，引起行人关注，发布开业信息及活动内容。

5、开业后一周：持续开业时的热度，根据当地的消费习惯出台新的促销方案，确保客流量和销售量。

四、活动项目设置

- 1、开业庆典剪彩仪式
- 2、促销活动
- 3、冷餐会。

五、活动现场布置

- 1、酒店门口拱门，音响，皇家礼炮、楼体条幅；
- 2、在酒店大门左右两边摆放开业庆典花篮
- 3、4、开业当天设置活动，
- 六、活动开始前应筹备的事项（活动开始前10天到位）：

- 1、准备空飘气球的数量、条幅内容、拱门以及喷绘的效果。
- 2、准备相应的小组人员以及负责人的分配。
- 3、准备当天的礼品物料。
- 4、给来宾准备请帖等物品。

七、优惠活动方案（酒店制定）

- 3、每天抽奖抽取

宣传自己新开的店铺篇四

- 1、项目□x大酒店

x大酒店，原为领地大酒店，因经营不善于xx年年xx月终止经营，现定位为乐山本土中餐大酒店。

2、开业主题：味道嘉州乐食凯源

本主题给凯源大酒店注入乐山的特色味道，赋予大酒店自身独有的特色和风格，用与众不同的特点吸引顾客；使顾客在开业时，就能够转换消费者对凯源大酒店前身的原有印象，提高顾客对凯源大酒店的菜品品尝兴趣。

3、目的：

开业之初就给酒店付诸强烈的乐山本土特色菜品文化，为以后宣传作铺垫；

1)、告知乐山市民凯源大酒店正式开业迎宾。

2)、以开业活动为载体，体现凯源大酒店独特的经营模式。让消费者了解经营品位、理念和文化等，树立其独特的品牌形象，为日后在服务业赢得有利竞争建造好基石。

3)、扩大知名度和影响力。

4、开业时间：预订为9月15日

5、定位：乐山本土特色菜品文化纯乐山人川味

6、宣传形式：媒体与现场活动互动结合。

随着经济的不断发展和进步，市区逐渐从老城区往外移。以乐山新世纪广场和为中心向四周辐射，逐渐形成一个以餐饮、娱乐和休闲为重点的新商圈，目前在这个商业圈已经形成了几个大型且成熟的大酒店：三苏大酒店、红高粱海鲜大酒店、鸿瑞大酒店、飘香大酒店等，以及其他中小型的饭店。

优势(superiority)□

1、规模：占地总1180平方米，为一层,共有包间11间,其中7个小包间,4个大包间，大厅可容纳8人桌的桌子10张，可同时容纳260余人进餐。

2、乐山独有的以纯本土文化为经营的中餐大酒店，周边一公里范围内，存在有不少中高档住宅小区，小区住户有一定的消费能力。

3、乐山地区第一家纯乐山人口味川菜。

劣势(worst)□

1、门店不够突出(店招不够明显)

2、特色文化不能够突出酒店特点，不够吸引力

3、前领地大酒店的运作失败会对现凯源大酒店的经营造成一定的负面影响。

机会(opportunity)□

1、乐山市xx年餐饮行业占gdp的22%,乐山旅游局和乐山经贸委决定加大对乐山本土饮食企业的扶持，力争将乐山地区的餐饮业做大做强。

2、地理位置处于乐山未来高档经济发展中心圈附近。

3、乐山经济发展速度迅猛，企业数字呈高速增长。

4、在乐山特色中餐业还有没标准的领头羊。

威胁(threaten)□

1、商业圈周边的其他成熟中餐馆对凯源酒店的威胁

2、随着大酒店自身的发展其它的大酒店也在发展

3、未来开张的大酒店对自身的威胁

4、附近各大大酒店，已经运作成熟，客源基本稳定，造成客源分流难

(一)广告宣传

1、小区广告：选择新城区区域的高档小区门口投放3个月的广告，高档小区是较高收入人集中的地方。高档小区投放广告针对性极强。告别传统促销和开业广告的形式，告别无效而花费高的广告形式。利用人们好奇的心里，在短期之内，聚集人气，吸引潜在消费者对凯源的关注，使其开业初期就来凯源消费。这样可以达到新城区80%的居民知道凯源大酒店的优惠、地点、唯一乐山特色的大酒店。提升其知名度和美誉度。

广告内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

2、与中国电信、中国移动、中国联通等通讯行业合作，进行短信群发，借助此手段可以覆盖乐山城区绝大部分人群，并且采用分阶段发送，一方面可以控制费用，二方面可以最大化进行消费群体覆盖。同时对其高端vip客户在团体订餐时可以享受8折优惠。

3、在一些免费电台发布信息。提升凯源的知名度和美誉度。

4、在交通台发布信息

内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

交通台音乐频道是出租车、私家车经常收听的一个节目，而我们的目标群体正是经常打车或者有私家车的`人。通过发布信息可以让目标群体知道开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，吸引他们来消费。估计能让打的和私家车的人能有40%人知道凯源。产生冲动消费。

5、做dm单或生活指南

dm单和生活指南发放去不同的区域，包括店面等高收入人集中的地方，力争这些区域的人群有80%知道凯源大酒店开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，产生冲动消费。同时在做dm单或生活指南看菜的图片猜菜名，猜上可以免费送这个菜。

一定要将凯源新开业、高档享受、乐山特色、大众消费、适合婚宴聚会寿宴等团体宴的信息告知潜在消费者。

(二)和一些伙伴合作：

1没有提供餐饮的旅店合作。他们带客人来消费可以给他们20%的折扣。他们可以将将钱收在他们的帐单里面，他们带他们的客人来消费又可以有20%的回扣。

2和茶楼洗足等合作。如果客人去消费可以有20%的回扣。

3和旅行社合作。旅行社来凯源消费可以有20%的回扣。

4和婚庆公司或结婚登记处合作。他们提供婚宴信息可以享受一定折扣的提成。

通过和以上公司合作，可以少花费时间招揽客户，提升营业额。

1给打的来消费的人报销打的费。迎宾人员迎接来凯源消费的人帮其出打的费。

2 9.18这一国难日：在门口做一个kt板写上：“汉奸与日本鬼子不得入内”。吸引媒体来报道操作。提升就餐顾客心中隐藏的爱国热情。做事件营销。

3和婚庆公司做有亮点的结婚仪式，同时给婚宴低折扣。请报纸电视台报道，做有偿新闻。

4开业促销折扣

(1)凡是在9月15号到17号，到凯源大酒店进行消费的可以享受6折优惠(不包括酒水)。

(2)凡是在9月18号到9月30号，到凯源大酒店进行消费的，可享受7折的折扣(不包括酒水)。

(3)凡是在10月1号到10月15号，到凯源大酒店进行消费的，可享受8折的折扣(不包括酒水)。同时凯源送凯源自己特色的一份凉菜和果盘。

1、在酒店正门前方以红色地毯铺地，两侧各置中式花篮(具体数字由凯源大酒店安排)。

2、双龙拱门1个、灯柱2个(一天)。

3、大酒店大厅置挂气球装饰200串、约1000个。

4、放鞭炮和音乐。吸引行人注意。

宣传自己新开的店铺篇五

地址：

主办单位：

承办单位：

典礼日期：

活动地点：

本案策划：

作为营销策划的组成部分，开业典礼已经实际上构成了引导销售热潮的爆发口，一个精彩的活动策划，是综合文化素质和酒店实力的全面展示，往往能收到事半功倍的效果。

活动构思

- 1、以开业典礼为主线，通过开业典礼、馈赠礼品、庆祝酒会来完成活动目的。
- 2、通过活动传播开始内部销售信息，使潜在消费者获得信息。
- 3、通过活动的间接影响，使更多的潜在消费者对意杨之乡大酒店有一个基本的了解，进而吸引既定的目标人群。
- 4、通过活动的各种新闻传播，让既定目标人群确认自己了解意杨之乡大酒店信息，较其他方式更为客观。

活动概述

目的：通过本次活动，宣传 大酒店，积聚如潮人气，提升知名度和美誉度，从而达到扩大销售、促进全面开业之目的。

宗旨：以小投入争取大回报，活动形式多样、内容丰富多彩、确保参与人数、形成轰动效应，以高品味的活动形式缔造至尊地产开发品牌。

内容：

开业仪式

以上活动内容本着隆重、节俭的原则，分别实施，相互补充。

组织机构

成立开业庆典活动领导小组，下设4个小组。

秘书组：负责拟定邀请来宾名单及通联工作；撰写来宾发言稿，做好来宾接待工作；负责嘉宾签到处，发放资料，为嘉宾佩戴贵宾花，引导车辆停放，活动结束后，负责送客；选购、发放纪念品；负责协调政府办衔接工作；协调新闻媒介。
活动组：负责制定、落实活动细则，按进度验收活动准备工作，配合承办单位做好现场布置、文图确认等具体工作。

外联组：负责协调供电、城管、移动通信、医院、消防保障工作。

安保组：负责协调、配公安部门做好现场安全保卫工作。

整体氛围布置

整个会场将配合开业典礼的主题，以热烈喜庆和庄重气氛为基调，现场18个空飘气球悬挂空中作呼应，并输出意杨之乡大酒店开业的信息。众兴路主干道及爱园路入口布置有意杨之乡大酒店标志的彩旗，做到气氛庄重热烈。

1、外围布置

- (1) 在众兴路主干道两侧插上路旗及指示牌。
- (2) 城区悬挂庆典横幅。

内容：文字“*****”

颜色：字（白色）底色（红色）字体：圆黑色

（3）城区充气拱形门10个（内容、颜色、字体同（2））；
爱园

路充气拱形门4个。

（4）酒店门前铺红色地毯，两边摆花蓝和鲜花盆景。

2、现场布置

（1）现场18个空飘气球悬挂空中，文字为“热烈祝贺*****”；华表式气柱2只，文字为“*****”；鲜花花篮15对，绢花花篮若干摆放；礼炮沿舞台翼侧摆放；乐队及锣鼓队放置东侧。

（2）酒店内处设置一签到处，摆放一铺红布的长木桌，引导佳宾签到。

（4）门前设置4只大音箱和司仪台（透明有机玻璃、鲜花装饰）、话筒，便于主持和有关人员发言讲话。

（5）乐队和舞龙队位于现场主持区一侧。

活动细则

作为一个庆典活动，欢庆的气氛应浓烈，计划用一部分欢庆活动来起到调动会场情绪的作用。由舞龙舞狮活动来制造喜庆气氛，也是为以后的项目打气助兴作准备。由于它费用低、收益大、最容易制造气氛和场面。故而，以舞龙舞狮活动作为开业仪式上的一个组成部分最为合理。

开业仪式

时间：200 年 月日

地点：充气拱形门10个、布置：现场设立音响、民乐队、威风锣鼓、礼仪小姐、拱门、氢气球、华表立柱、鲜花蓝、礼炮、礼花，地面摆放红地毯。

承办方可提供以下所有服务项目（任选），服务项目报价如下：

- 1、音响800元（专业级演出音响、4只、6千瓦以上功率）
- 2、铜管乐队3500元（18人）
- 3、威风锣鼓6000元
- 4、礼仪小姐120元 / 人；
- 5、拱门180元 / 只 / 天；
- 6、氢气球500元 / 只 / 天；
- 7、华表立柱200元 / 只 / 天；
- 8、鲜花蓝180元 / 只（3层高档）； 150元 / 只（3层中档）； 120元 / 只（2层中档）； 100元 / 只（2层普通）
- 9、礼炮200元 / 门
- 10、和平鸽5元 / 羽
- 11、小升空气球3元 / 只
- 12、红地毯8元 / 平方（全新/一次性）
- 13、搭建舞台15元 / 平方

- 14、剪彩用品400元 / 次
- 15、彩旗7元 / 面（40*60丝网印刷）
- 16、喷绘背景10元 / 平方（360线素）
- 17、绿植盆景及鲜花1500元 / 次（含贵宾通道两侧、舞台等）
- 18、舞龙舞狮2000元 / 次
- 19、空中舞星1800元（8米/对）
- 20、司仪台400元 / 次（透明有机玻璃、鲜花装饰）
- 21、烟花15000元（15分钟）
- 22、指示牌50元/块
- 23、横幅80元/条（10米）
- 24、后背景抗风板3元/平方

注：背景、拱门、横幅文字、图片内容由主办方提供。

流程：庆典当日8点，双方就计划事宜作最后检查落实。

- 1、9：00，乐队开始演奏迎宾乐曲，礼仪小姐迎宾。
- 2、秘书组接待来宾，做好登记、纪念品发放事宜。
- 3、9：58，威风锣鼓及舞龙舞狮表演开始。
- 4、10：00观众、来宾方阵列队完毕。
- 5、10：08，欢快的乐曲声中礼仪小姐引导贵宾至主席台。

6、10：18，主持人宣布庆典活动正式开始。

a□酒店负责人介绍项目情况，致欢迎词；

b□来宾代表致辞；

c□市县主要领导讲话。

d□酒店负责人宣布开业，请贵宾剪彩。

同时，现场两侧放彩弹十二响，礼炮三十六响，和平鸽放飞888羽，彩色升空小气球1000只。

开业活动到此结束，秘书组引领来宾至指定酒店用餐。