

2023年女装开业活动宣传语 开业活动方案 (实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

女装开业活动宣传语篇一

火锅城所处的地理位置及目标消费人群分析：

火锅城地理位置是否临街，停车场位置如何，人流量如何，店面周边的环境如何，是否有高校、机关、企事业单位，竞争情况如何从仅知道的资料情况所知，该火锅城的目标群体以周边的居民和周边的企事业单位为主。

假如周边有同类的火锅城那么店面的核心竞争力就不在于火锅产品上(当然不是指火锅的质量，口感和口味，切记这点属于火锅城的基础，不是做为核心竞争力来体现)，本店在未来的营销计划内可针对以后对周边的竞争环境熟悉之后，挖掘其他的差异与别的竞争对手的核心竞争优势。

假如周边无同类别的火锅城，那么可放心将火锅作为一种亮点进行大肆宣传，以吸引更多的消费者。

扩大火锅城对金湖地区的影响力；

吸引更多的消费者在促销期间入店消费，同时达到宣传本火锅城的目的；

针对以上三种开业促销目标，本策划方案将围绕第三个拥有

直接效果的目标进行计划。

宣传物料宣传单的印制；

礼品(小牛)赠送以及酒水优惠差额填补上；

开业首日的庆典活动花费。

彩虹门流动广告宣传(车身广告、带影响的卡车、自行车广告、穿广告衫在街上行走等任选)

店堂布置(x展架、易拉宝、站牌等任选)

店堂礼仪(腕带、礼仪小姐等)

电视广告、短信广告(可选)

vip卡开业促销目标

促销期间吸引更多的消费人群来品尝本店火锅。

开业促销策略(方案附件：宣传单印制内容)

开业首日百元火锅免费送!(仅限三桌，不可与“百元啤酒免费喝”活动一起参与)。

开业前三日百元啤酒免费喝!(仅限三桌，活动不可重复参与)。

开业前三日，进行“今天，您家的晚饭我们包了”主题宣传活动。(仅限一桌，需控制在每桌200元之内，需大量派发宣传单，并设立咨询点，报名点(并现场进行抽取幸运家庭)。

开业第四日起，为了刺激消费者继续入店消费，除了继续施行“百元啤酒免费喝”活动(每日三桌外)，另与酒水商确定促销酒水优惠关系，并执行(啤酒1元1瓶，够瓶送火锅)具体的

产品如何赠送可自由确定。(执行原则：充分考虑了季节性以及地域性，并通过洽谈达到后四日成本最小化)。

1、凡在开业期间到本店消费的顾客，将可在消费后的第二日获得本店赠送营养牛奶一件(16盒装伊利，蒙牛均可)，并打出“某某火锅城，关注您的晚餐，更关注您的早餐”宣传主题口号。(该活动限定开业三天内，每日8桌，每桌只限一件，控制在28名内)。

2、设立vip会员卡，并对以上的幸运顾客和获得赠品的顾客均送一张本火锅城的vip会员卡。通过登记会员卡的姓名，进行对客户档案的建立，作为后期进行促销活动之用。

开业促销具体实施计划(事项，时间具体安排)

确保所有工作人员已经到位，熟悉自己的工作岗位；

对所有服务生特别是前台咨询人员进行对开业活动的强化培训，要求必须要明白活动的所有内容；确保xx日之前所有宣传单的印制都已经完毕，并开始进入派发阶段；(建议开业三天内需最少派发传单5000—6000份)

确保需赠送的礼品已经到位，并指定人员对礼品的保管及赠送负责。

检查店内卫生情况，并对在试业期内的进店消费的顾客采取咨询建议，争取得到每一位在试业期内消费的顾客好评。

26日晚，需检查所有开业所需的物资，人员等是否都已经安排妥当，第二日开业所需的花篮是否已经订购，花鼓队是否已经联系完毕等等。

1、开业首日：

(1) 确认所有邀请参与开业庆典的人员到场，包括邀请在内的行政人员以及前来祝贺的亲朋好友们，务必在开业前能聚集更多的人气。

(2) 当日至少有两位工作人员不断派发宣传单给过往客人。

(3) 吉时一到，先由花鼓队表演贺喜，然后将事先准备好的一面大锣抬起放在门口中央，总经理或者代表人马上敲响大锣，宣布：火锅城，现在正式开业。锣声一响，礼炮应马上响起。大家鼓掌祝贺，并相互迎接入店。此时花鼓队继续开始演奏贺喜。

(4) 之后专业的服务人员按照事先培训好的工作流程开始接待开业的第一批客人，大堂经理(或指定负责人)须时刻在现场以解决各类突发事件。

(6) 指定人员专门负责“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，并做好详细的记录。因为这将是本火锅城以后口碑相传的开始。你的服务远比你送这一餐饭要重要许多。

(7) 认真做好各桌享受优惠的名额，在现场做到控制好成本，并做好礼品需赠送记录。

(8) 晚上打烊后，总经理需召集各环节负责人进行今日情况总结，指出今日营业情况的问题所在，并鼓励大家明日做得更好，安排妥当明日工作。

2、开业第二日

(1) 开门之时即可马上进入营业状态，按照预测，在今日将会有更多的客人冲着宣传单的的活动而来，那么在前三日必须要做好充足的准备，而且不可让人气往下掉，朋友的聚集还是很重要，但是为了成本考虑已经不需要像首日一样需要靠朋友来冲人气了。

(2)本日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭亦须如昨日一样，须有良好的服务以及可口的饭菜。

第三，赠送牛奶的同时并赠送顾客一张积分优惠卡，告诉顾客他已经成为本火锅店的八折vip客户，并欢迎他下次光临。做好这三点，促销期过后的客流量保证在正常水平是能保证没有问题的。

(4)其它的按照正常营业流程进行，还需要大堂经理(或指定负责人)在现场做好随时解决突发事件的准备。

3开业第三日

开业第三日，继续派发宣传单。但今日派发宣传单的人员与之前有所不同，应该在派发的同时告诉过路的潜在顾客：今日是幸运抽奖最后一日了，欢迎您光临本火锅城进行幸运家庭抽奖。以吸引更多的顾客，进行参与活动。

本日需将第二日的礼品赠送出去，并一定做好赠送签字和良好的消费后回馈；

今日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，总经理需出来与幸运家庭合影留念，并征求客人同意，将照片放在火锅城的文化廊或者员工文化附近。

在今日内，必须把前三日的宣传单全部派发完毕。

晚上打烊后，进行三日总结，分析成败之处，加强改进。

1、开业第四日

(1)从本日开始，所有宣传单全部换成第二种促销方案，并继续派人继续派发。(此刻有一点需要注意：印制宣传单的时候，两种宣传单的顏色必须不能一样，因为一样的宣传单很多前

两天得到过的顾客会直接把传单扔掉了，不再具备吸引力)

(2)从今日开始，“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动已经结束，但是牛奶赠送活动还未结束，应该按照传单上所设定的活动进行赠送牛奶。并且一样是次日由专门人员亲自送上门，将回头客拉引活动进行到底。

2、开业第五，六，七日

(1)第五，六日的工作流程基本按照第四日日常工作流程进行。

(2)第六日，传单派发可以视实际情况减少了，但还需时不时有人在门口进行传单派发；

(3)第七日可以对已经赠送牛奶的顾客资料进行整理，统计了。以后可以善用这些客户资源。

本策划方案的执行重点以及注意事项

(一)“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动必须要服务好，这个主题活动的重点不在于是为了拉人气而进行，而是为了顾客体验而进行。本活动的设置原本就是为了在顾客中间制造口碑而策划的，在这个活动里面，特别需要注意的就是服务态度以及菜肴的质量和口味问题。另外，现在本策划方案为了符合雇主的营销预算而进行对该活动的参与户数进行了删减，原计划是开业前三日，每日三桌。但请雇主慎重从自身的流动资金以及投入资金进行考虑对该活动的投入增减问题。

(二)“百元火锅免费送”活动，雇主可根据自己的成本价进行增加桌数或者增加该活动的日期，原建议是可以增加至三日。

(三)“百元啤酒免费喝”活动，因考虑到现在正值夏季末端，最适宜喝啤酒的时节。那么啤酒成为了火锅城最吸引人的地

方了。在该点上不建议雇主对该活动进行删减数量或者日期，雇主可以通过与啤酒供应商谈判拿到成本更低的啤酒价格，从而保证此活动的顺利执行，以吸引客流量。

(四)回头客拉引策略的执行重点在于礼品配送人员的专业性。礼品赠送人员在上门服务客户的时候，必须首先是拥有专业的态度和礼貌的，能给客户留下最棒的印象。客户在乎的不是一件牛奶，而是这件牛奶送来的真正的服务以及火锅店的信誉。那么通过“今天，您家的晚饭我们包了”和专业的礼品赠送人员的周到服务，火锅城的口碑相传很快就能制造出去，并构成良性循环。

按照正常情况，促销期过后服务人员必然会产生一定的劳累心理，需及时调整人员心态以及工作态度。

火锅城在进入营业正常轨道后，需不断的出一些新鲜的促销活动，以保持顾客对该火锅店的新鲜感。

建议打造自己的核心火锅产品，制造与别人不同的价值火锅，但又不可脱离平常大众所接受的火锅范围。

建议进行价格合理定位，认真的分析周边的竞争环境，特别是价格情况。然后对火锅城的价格进行合理定位。

因火锅城在小区内，假定火锅城的顾客定位为小区居民，则往后的营销活动可多与居民互动式进行，更容易得到居民对火锅城的认可。

附：宣传单印制大概内容：

第一版(标题)今天，您家的晚饭我们包了——恭贺火锅城隆重开业

从20xx年x月x日—20xx年x月x日，本火锅城开业前三天内，

惊喜告诉您：今天，您家的晚饭我们包了。欢迎您光临本火锅城享受您今年冬天来临之前的第一次火锅之旅。本活动每日设置幸运家庭一个，通过报名进行抽奖抽取幸运家庭参与。

在本活进行的同时，本火锅城还将举行“百元火锅免费送”以及“百元啤酒免费喝”活动，更多惊喜在等候着您。

三重惊喜：本火锅城举办“我们不仅关注您的晚餐，更关注您的早餐”活动。在开业期间，凡在本火锅城消费的顾客，均可获得一次抽奖机会，有机会获得本火锅城第二日送出的营养牛奶一件。

以上活动不可重复参与，本活动连续举行三日。

第二版(标题)百元啤酒免费喝

——火锅城开业促销热浪第二波

从20xx年x月x日至20xx年x月x日，凡到达火锅城吃饭的顾客，均可有机会享受本火锅城“百元啤酒免费喝”活动。该活动名额有限，先到先得。

活动解析：

该活动每日仅限三桌，每桌可消费酒水共100元人民币。

参与本活动的幸运顾客，可直接升级为本火锅城的vip会员，可获得vip会员卡一张。以后凭此卡在本店消费均可享受八折优惠。

女装开业活动宣传语篇二

20xx年9月15日上午点

- 1、全体员工
- 2、各分公司代表
- 3、厂家代表
- 4、租赁户代表

- 1、主持人
- 2、后勤组工作人员
- 3、总指挥

以开业为契机，扩大影响力，让伊宁市范围内都知道物源家电卖场开业，从而促进销售和聚集人气。

- 1、拟订邀请的领导及嘉宾（厂家）名单，提前三天告知，并在活动开始前一天再次通知。
- 2、全程拍摄活动照片做未来宣传存档资料
- 3、预约好相关媒体记者，对活动进行宣传报道

09: 10领导、特邀嘉宾陆续到场，工作人员引领入场

09: 30庆典主持人宣布庆典即将开始，请参与庆典所有工作人员到位；

09: 35庆典正式开始，主持人开场白：

（1）庆典主持宣读出席庆典到场嘉宾名单

（2）庆典主持人宣布：开业庆典开始

(3) 主持人宣布：物源家电董事长讲话：

(4) 主持人宣布：邀请总公司领导讲话

(5) 主持人结束语，庆典结束，卖场正式开始营业

1、在现场设典礼拱门1个，铺设大红地毯，拱门两边放置音响

2、祝贺花篮放拱门两侧。

3、工作人员穿着物源制服在卖场门口发放传单。

4、选出几款高档精美的电器用大红花点缀，摆放在入口处吸引观赏者购买欲望。

女装开业活动宣传语篇三

二、活动时间□20xx年6月5日-6月7日

三、活动内容：试营业全场8.8折、开业活动、购物有折有礼、全场两件7.8折：

试衣有礼：凡进店试衣者矿泉水一瓶；

买就送购物即送价值30元精美项链；

购物299满送价值59元高档眼镜；

购物499满送价值电风扇。

四、vip特惠：

1、活动期间购物即可享受单品9折，先办理vip后买单。

2vip服务：糖果(薄荷甜圈糖2包)、饮品(可乐、果粒橙4瓶)、免费享用

五、活动物料：

1、广宣品：，吊旗10张，展架kt台卡4张

2vip专用：可乐2瓶，果粒橙2瓶，矿泉水2箱，糖果2包斤

3、门口布置：红色地毯30米，花拱门1个，礼品长条桌1个

4、氛围道具：气球3包，礼炮4个，，高花篮6个，音响、话筒

六、员工安排：

迎宾语送宾语统一：您好丹妮鹭，新店开业，欢迎选购；

七、激励方案：店员：连单2件奖励5元连单4件奖励15元连单6件奖励30元；店铺：开业三天每天完成第一奖励店铺100元，第二指标奖励200第三指标奖励500。

女装开业活动宣传语篇四

通过半日家长开放日活动，让家长了解幼儿在园的`学习生活情况，增进家园互动，达到家园共育。

20xxx年12月31日上午(8：00—11：00)

教学活动(教室)、亲子游戏(操场)

1、通过活动让家长了解幼儿在园的一日学习生活情况。

2、加强家园联系，增进家长与老师的沟通，更好地了解幼儿

的情况。

3、通过亲子游戏活动，提供一个增进幼儿与家长之间感情的机会。

1、7：30—8：20各班早接、晨间活动、早操

2、8：20—8：45各班盥洗、早餐活动

3、8：45—9：00各班盥洗、餐后活动《快乐字宝宝》

4、9：00—9：30教学活动：

中一：数学活动《我会钓鱼》执教：李力

5、9：40—10：00音乐表演活动

中一：音乐活动《快乐学习》执教：刘翠玲

6、10：00—11：00中级亲子游戏活动(主持：李力老师)

游戏一：别踩湿脚

规则：每组10对亲子，共四组，幼儿在家长的指引下走过每一块垫子，不踩到外面，如果没有走到垫子上，家长有意识的引导遵循游戏规则，重新再走，来回走一次，最快一组为赢。

游戏二：吹气球

规则：每组10对亲子，共四组，母(父)子合作吹气球，在规定时间内比一比，哪一组吹得多。

游戏三：赶小猪

游戏准备：4个绑有绳子呼啦圈，4个皮球

游戏玩法：把球放在呼啦圈里，绳子绑着呼啦圈，家长抱着幼儿，拉着呼啦圈走。

游戏规则：家长和孩子不得用手接触球，赶小猪过程中，球跑出来，重新放回去再继续。

游戏四：小动物爬爬接力赛

游戏准备：体操垫4块，平横木4条，木棒四条

游戏过程：游戏分四组进行，每组10对，每幼儿拿着木棒从起点爬过体操垫走过平衡木，爸爸或妈妈在终点等待幼儿，然后背着小孩跑回来，先到者为胜，把木棒交到下一组幼儿手中，接着爬接力，最快轮流完成的一组为胜。

结束游戏：律动《感恩的心》所有幼儿手拉手围成一个大圈，家长站在后面，一起唱，一起跳。

女装开业活动宣传语篇五

如何确保“首战必胜”是所有新生项目的首要问题，对零售店来讲，它的开业活动是否别致新颖即“首战是否能大获全胜”，给人以耳目一新并最终一炮打响，对于在五马街先声夺人并立稳脚跟有着至关重要的影响。既要有轰动的场面，又要有实实在在的营业额，两者兼具，这是本次活动的宗旨。

因此我们可采取“人气-商气-商机”层递法，即在理念上采取三个操作步骤：激发人气、营造商气、沉淀商机。激发人气主要依*三个方法：礼宾举措、活动、新闻造势；营造商气就要紧紧围绕着“销售额=交易笔数×客单数”公式，在“礼宾”、“会员”、“幸运”、“爱情”等节日性概念上大做文章；沉淀商机可以通过“低买高送，交易延伸”的方式实现。把上述

三个理念性步骤整合起来策划，在同一个时空内实施策划，商场的开业就会体现出惊爆度、知名度、惊奇度、美誉度效果，同时，也可以大大地提高销售额。

(1) 必须在开业气势上务必要“一炮打响”

(2) 通过本次开业，务必要在消费者心中留下深刻的印象

(3) 在同行业态中留下较好的知誉度

(4) 促销活动务必与众不同，使顾客有“新鲜感”，且易传播(惊奇度)

(5) 本促销活动务必能够提高销售额

(6) 本促销活动的确能让顾客感到“实惠”，最终增加“银河”美誉度

(7) 本次企划促销案能够便于操作实施

(8) 其它

7月20日--7月27日。选择客流量大的星期天作为开业当天，持续一个星期的促销活动。

多家银河珠宝同时促销，带动开业店

a类消费群：20-27岁的未婚青年，他们崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。但她将是影响**b类消费群**的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

b类消费群：27-35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、

偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广。

c类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于生活质量的不断提高，对于新事物的关注也越来越多，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

a现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手织品：中国结。其深深的红色、多样的变化代表着富贵、吉祥、喜气，而且适合长久保存，并广泛的在年轻人中流行，应是我们寻找的理想载体。我们可以联系厂家开发出多种系列的“情人结”礼品，根据不同的系列可分别赋予“缘字结”、“福字结”、“同心结”、“牵手结”等概念，并且为每种“情人结”都配备时尚、高档材质的包装盒，一改以往中国结的低档、简单的形象。

针对每类目标消费群，推出了三大篇章：

1、浪漫情人?我爱你篇：针对20——27岁的a类消费群。产品组合：3支玫瑰+1个“缘字结”+烫金贺卡。

2、真情永恒?爱妻篇：针对27——35岁的b类消费群，产品组合：27支玫瑰+1个“爱字结”+烫金贺卡。

3、浓情夕阳?天长地久篇：针对50岁以上的c类消费群，产品组合：9支玫瑰+1个“牵手结”+烫金贺卡。

a媒体方面

1)温州都市报：二分之一的通栏

2) 温州晚报：软新闻一篇

b□店铺美工

运用各种手段把卖场内装饰起来，营造开业喜庆氛围(包括看板、展示板□pop海报等)。夏天应该以蓝色、绿色为主要色调，让人有清凉的感觉。

c□印刷品

a□人员招聘：招聘方案另附

b□人员培训：由于宣传方式、宣传时间的局限，活动的全部内容消费者未必全能接受到，因此终端人员既要经营，又要起到宣传的作用，对他们的要求也就要高一些，而且，沟通的技巧、个人形象、促销活动内容、宣传品的布置陈列、产品的数目组合、核心卖点、核心概念等都需要对营业员进行细致而全面的培训。因此，活动能否成功，培训至关重要。为了防止个别网点工作落实不到位，我们每个店逐一进行了指导，并每天都进行监督、检查，确保活动执行到位，顺利开展。