

最新小超市开业活动做 生鲜超市开业活动方案(模板5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。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

小超市开业活动做篇一

小编语：纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。以下关于超市生鲜促销活动方案两篇，仅供参考。

超市生鲜促销活动方案(一)

生鲜作为超市里最为吸引人氣的品类，从而带动客流量和客单价，而且通过各种促销活动来达到低价，新鲜的目的，然后树立起商场的低价高品质以及高享受低消费形象。生鲜经营是现代超市不可或缺的经营品类，那么怎么通过此次生鲜节来真正树立起超市的低价高品质以及高享受低消费形象，拉动客流量，提高客单价，现建议如下方案给决策层以及生鲜部相关人员：

生鲜组合建议：

根据消费者的特点和本地化需求，不同的季节有不同的生鲜组合，一般来说，春节和春节前后品种最齐全，在销售旺季(1月份和11月份)注重品种的组合。应季商品很多，特别是与季节相对应的菜肴大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的适合病人的特殊食谱，推荐对于常外出的人方便又省事、省时的食谱，推荐多种花样的火锅，推荐便于保存的部分应季食品原料。

生活特性：让家人感到家庭的温暖，食谱宜以炖菜、红焖火锅为主。11月份人们户外活动减少，呆在家的时间增多，开始准备年底的各项活动，做收支计划如寄贺年片、制订采购计划等。

1、主要商品

海产品：螃蟹、草鱼、鲤鱼、带鱼。

蔬菜类：大白菜、蘑菇、山野菜、南瓜、丝瓜、土豆、生菜、冬瓜、青笋等。

页脚.. 页眉. 水果类：苹果、梨、香蕉、柑桔、柿子、栗子、哈密瓜等。

2、商品配置

鱼

类：用各种各样的鱼火锅螃蟹火锅来吸引顾客，同时陈列8种至10种螃蟹火锅和鱼火锅配料。螃蟹火锅可推荐相干蟹，有生和熟的，有1只包装，也有切块包装，还可作成蟹肉包装。鱼火锅可用草鱼等高脂鱼作为原料。其他鱼可分成鲜的、咸的两种，咸的又可分成整条包装和切开包装，各摆出2行，鲜的包装突出鱼脊背、眼睛、让人看起来很新鲜。

肉

类：本月以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿和鸡胸肉拚盘，可分包成带骨和去骨2种。鸡肉有滋补身体之功用，用此题目来吸引顾客，将鸡翅、鸡腿、鸡块等作为清炖的原料推出，可做成10种不同形式包装，鸡脯可用于清炖，也可作鸡排、干炸等用，注意同时配上生姜和调味汁。

对于一些特殊的食谱，要用pop写出制作的方法以及功效。超市2015年清明节促销活动方案及超市“生鲜节”活动促销方案活动方案。可以采用与一贯制作方法不同的制作方法制作配菜，让消费者去自己制作。

可采用生鲜试吃方法或者散装食品试吃：

1、生鲜试吃流程

适用范围：用于生鲜商品质量的检查。

页脚..页眉.试吃情况：管理层试吃生鲜商品：生鲜部门的主管、楼面经理、店经理、值班经理等可以试吃商品。

检查商品的质量和口味，并作出书面的试吃意见；

试吃范围：只能取少量的商品进行试吃；只能在操作间的后区范围内进行试吃。

收货人员试吃生鲜商品：收货的质量检查人员可以试吃商品。

试吃目的：收货时为检查商品质量而进行试吃；

试吃范围：只能在收货现场检验商品时，在收货的区域内试吃；只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分；试吃的商品不能计入收货的重量内。

生产岗位人员试吃生鲜商品：本岗位的生产人员可以试吃本岗位自制的商品；

试吃目的：检查自制生产商品的质量时，可以试吃；

试吃范围：只能在操作现场的区域内试吃；只能试吃本岗位生产的自制商品：只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一

部分。

2、消费者试吃：

可专门用小盘放置需要让消费者进行试吃的食品，包括现场展示和加工。但必须能通过工作人员的解释，不能一吃到底。

三、新鲜度和价格的控制：

一般来说，消费者对生鲜食品最为关心的是新鲜度和价格两个因素。建议超市的生鲜政策是：保证商品新鲜、价格优惠，并注重对顾客的服务。对于价格，要保证全县第一低价。为了证明这里的价格是最便宜的，专门用统一大小的pop进行标识，明确标上全县最低价的字样，并用醒目的颜色来区别。要十分自信地告诉消费者：这里的商品是最低的，是经得起比较的。

1、低价形象的树立：

页脚. . 页眉. 可以选择一些消费者相当敏感的而且经常购买的商品，例如新鲜鸡蛋，一元一斤：购物满xx元，可以凭收银条购买鸡蛋，每人限购三斤，这个可以适当的拉动客单价，但是一般情况下也许效果不会很好，但是可以通过以下方法解决：

(2)

在收银台前摆放低单价商品，如饮料，口香糖，顾客买满四十元，可以告诉他还差几元就可以参加活动了，不如再添些钱买个什么什么吧，这样也就会有顾客随手买些什么的(3)

员工的宣传以及相关海报的宣传力度要大，要让每个员工都知道买多少钱东西可以花一元钱买一斤鸡蛋，而且限购三斤，这样让消费者感觉比买什么送什么东西要实惠的多。因为赠

品有限，那么后来的消费者就觉得超市在欺骗他们，而且送的东西根本有的对他们没有吸引力，所以通过这样的活动，他们也觉得实惠。具体的商品需要生鲜部的建议后具体实施方案。

2、新鲜度与损耗的控制：

因预估的订货与实际销售有较大出入时，要第一时间处理尾货，因为生鲜食品的保质期非常短，并且销售旺季过后通常是销售淡季。生鲜商品在销售的当天晚上，即可通过降价等手段来处理余货，这样既可以减少损耗，又可以引起一个销售高潮。但是通过降价的方式很多种，如果只是通过单纯的降价，让顾客感觉到东西不行了，宁愿不买。我建议可以用这个方法实施降价，达到同样的目的：

例如蔬果有损耗，可以在闭店前做个买一斤，送二斤活动，总之要想办法在这个时候拉动客量，先拉动客量，再发扬特色提高客单价。

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求，吸引消费者且抓住消费者视线，从而刺激其购买需求，以增进生鲜各类商品的销售，从而达到提高销售额、增加盈利的目的。

1. 生鲜促销目的在一定的期间内，提高营业额并提升毛利额。

稳定现有顾客并吸引新顾客，以提高来客数。

及时清理店内存货，加速资金运行回转。

提升生鲜形象，提高门店的知名度。

与竞争对手抗衡，降低其各项活动开展后对本超市经营的影响。

响。

2. 生鲜促销活动的种类

有分长期性促销活动与短期性促销活动两种，长期性促销活动：是进行期间多在dm期间或一个月左右。其主要目的是希望塑造本店的差异优势，增加顾客对本店的向心力，以确保顾客长期来店购物。短期性促销活动：如店内促销、公司周促销，主要目的是希望在有限的期间内，借助具有特定主题的促销活动，以提高来客数，达到预期的营业指标。

例如：庆祝元旦、十一国庆、中秋节、清明节、开幕促销、周年庆、五一节、春节等。

3. 生鲜促销活动的形式

页脚. . 页眉. 折价促销：利用商品降价以吸引消费者增加购买。

限时抢购：推出特定时段提供优惠商品刺激消费者购买的活动。

有奖促销：购物满一定金额即可获得奖券进行立即兑奖。

免费试吃、试饮：对于季节性商品、新商品、高利益商品的推广，现场提供免费样品供消费者使用。如：现场制作、现场演说，使顾客有安全感，让顾客有满足感，拉近顾客与卖场的距离。

面对面销售叫卖：叫卖是面对面最好的一种方式，也是卖场内拉近顾客最好的手段，最能满足顾客的购物欲望。叫卖的重点商品为特价商品、价格低商品、新商品与制造卖场活跃气氛为目的的方式。

赠品促销：消费者免费或某些代价即可获得特定物品的活动。

折扣券促销：顾客凭超市发行的优惠券购物，可享受一定的折让金额的活动，其目的是为了吸引顾客再次上门购物。

竞争促销：提供奖品鼓励顾客参加特定的比赛以吸引购买人群的活动。

4. 生鲜促销活动的营运

在生鲜人员方面，生鲜人员必须都了解促销活动的起始时间、促销商品及其他活动内容，以备顾客询问。生鲜部门主管必须配合促销活动，安排适当的出勤人数、班次、休假及用餐时间，以免影响高峰时段对顾客的服务。生鲜人员必须保持良好的服务态度，并随时保持服装仪容的整洁，留给顾客良好的印象。

其次是促销商品必须齐全，以免缺货造成顾客抱怨及丧失销售机会。促销商品标价必须正确，以免使消费者产生质疑被骗的感觉及影响收银作业的正确性。商品的陈列位置必须正确且能吸引顾客，畅销品应以端架陈列来吸引消费者注意或大量陈列来表现丰富感。对上市新品促销应搭配试吃的方式，以吸引顾客消费，以免顾客缺乏信心不敢购买。促销商品页脚..页眉.应搭配关联性商品陈列，以引起顾客对相关产品的购买。

再次生鲜广告宣传方面必须确认广告宣传单已发放完毕，以免闲置逾期作废。广告海报、红布条等媒体应张贴于明显处，如入口处或布告栏上，以吸引顾客入内购买，要特别注意特价品pop广告应悬于正确位置，价格标示应醒目，以吸引顾客购买。卖场不定时广播促销活动，以刺激顾客购买。

最后生鲜气氛方面可利用海报、旗帜等用品来标示商品特性，以增加顾客购物的气氛。也可利用灯具、电视播放、隔物板、模型等用品，以刺激顾客购买的欲望。

方法虽多且各有其效果，但若要使促销活动成功，最重要的还是要靠人员、商品、广告宣传、气氛布置等各方面的配合，才能使生鲜促销活动火爆有效、红红火火，以达到促销目标。

二、生鲜pop的布置

生鲜pop的作用主要在于简单的介绍商品的特点：告知消费者商品的位置、新商品、推荐商品、特价品等，并通过pop将整个生鲜卖场的气氛烘托出来，让消费者有一个良好的购物气氛，从而促使顾客消费购买。

1. 生鲜pop的设置

生鲜的pop广告要达到理想的宣传效果，不能仅靠pop广告物品自身成功的设计，还必须要合理的设置。

在设置pop应考虑以下几点：

从天花板往下挂pop广告物时，轻一点的东西可以用鱼线来吊挂，这样看起来比较美观，但要注意吊挂pop广告不要和该商品离得太远，以免顾客不知是哪个商品的pop广告。

要把pop广告物放在陈列架上时，要注意广告物绝对不能遮挡商品。

页脚. . 页眉. 在设置pop广告物时，不能贴于商品上，也不能将商品打开小口插入，更不可直接在商品上描绘广告图案。

2. 生鲜pop色标示

要根据物价局指定的标示，包括有明确标示品名、规格、产地、单位、销售价外，在做促销时还须标明原价、特价提供给消费者，在做促销时可以作为比较，更可刺激消费者，提

高购买力度。

三、生鲜的现场展示形式与气氛渲染

生鲜的现场展示与气氛的制造，目的就是“活跃卖场、生鲜鲜活化”。让顾客来到能从耳中、眼中、嘴中体会到为顾客准备的生鲜商品，完全感受到“一切为顾客精打细算、样样新鲜天天平价”，也就是所谓的“要顾客购买”，就要让顾客知道“好”在哪里。

1. 生鲜现场展示有以下几种可供参考

“现烤”、“现炸”、“现包”…各种现场示范、各种现场制作。提供多种口味的选择，介绍各种食用料理，辅助有关食谱的赠送，让卖场活性化无时无刻的进行着。

叫卖，面对面贩卖最直接的方式，也就是拉近顾客的最好的方法，如何制造活跃气氛就从叫卖开始。

叫卖商品时的重点：

- a. 特价或季节性商品
- b. 每日一鲜或特别低价商品
- c. 新上市或季节开始商品

试吃、试饮、试用

超市陈列商品大部分均非计划性购买，如何能将商品陈列展示于顾客面前，甚至于让顾客亲自品尝，让顾客感受满足感，拉近顾客于商品的距离，必须配合促销试吃、试饮、页脚.. 页眉. 试用，使顾客对商品有商品有认同感，进而产生购买意愿；现烤出炉的面包、熟食、比萨饼透过试吃，其销售数量均

可增加数倍。

现场销售创意

1. 蔬果

a.可将西瓜大堆陈列，将西瓜剖开，让顾客了解西瓜质量及熟度

b.开榴莲的方法，将其切割图用pop显示给顾客

c.强调商品是由生产基地直送、绿色食品、净菜…

d.摆放榨汁机，现场操作榨汁，果汁百分百原汁，顾客可将新鲜带回家…

2. 鲜肉

b.现场处理、分割、烹调…

3. 水产

a.活鱼的展示，强调鱼保鲜方法

b.提供杀鱼、清洁服务

c.提供各种烹调食谱与烹调方法

d.举办现场试吃…

4. 熟食、面包

a.标示每日现烤、每日出炉时间

b.现场举办试吃、并且外带服务

c.为员工穿上大厨师的服装，塑造专业形象

d.可借由推出熟食餐、便当或各种便利简单

页脚. . 页眉. 2. 现场气氛的制造与渲染

卖场气氛的塑造可以体现顾客对卖场的看法：“这家超市感觉很有气氛、清洁、很适时、服务很好。”“这家超市的鱼很新鲜、干净。”“这家超市的肉吃起来很放心。”“这家超市卖的蔬果很新鲜、质量很好。”……这些除了利用现场展示形式之外，还必须利用“促销手段”来达到现场气氛制造及宣传的目的。

配合季节与月份来营造生鲜

春季：举行“新春见面礼，来就送”活动，“春之颂”

冬季：“冬冷进补”、“火锅、烧烤”，将火锅、烧烤料与补品大量促销；

加上春节、五一节等长假期，必须安排大型促销来营造卖场销售气氛。

配合商品组合来营造：

特产展——例；大连水产品特产展、山东苹果展、北京水蜜桃大特卖、海南西瓜“夏一跳”。

商品展——例：新西兰的西兰果展、泰国榴莲山竹展、美国牛肉展。

促销手段来营造：

大赠买活动——来店有奖活动，购买满××元抽电视机活动。

大赠送活动——购买满××元送××元活动，买甲鱼送鸡骨架活动等。

现场竞赛活动——包饺子活动、喝啤酒比赛、吃西瓜比赛等。

限时抢购活动等

页脚..的利用

气氛布置：季节性(换季)或国庆(周年庆)的pop要有活性化。

装饰物：用生鲜鱼、肉、蔬菜的道具或精美图片来介绍生鲜商品的特性。

页脚.

小超市开业活动做篇二

第一部分：周年庆活动主题

我超市自6月1日开业以来，在领导们的'带领下，经公司全体同仁共同努力，一年来取得了令人瞩目的成绩，从销售业绩到商业形象都得到了xx市民的认可。在xx开业一周年之际，我们怀着激动的心情，充满信心的姿态为其举行隆重的周年庆典，借周年庆所带来的商机，拓展我们无限的商业市场，创造喜人的销售业绩。

为此主题暂定为欢天喜地贺店庆！

第二部分：周年庆典筹备方案

一、周年庆活动时间：

二、成立周年庆典活动组委会：

三、关于店庆系列活动工作的安排：

四、周年庆典活动全体员工动员会：

第三部分：周年庆典仪式安排

周年庆典仪式

活动时间□20xx年6月7日上午8：00

活动地点：超市广场

参加嘉宾：所有邀请嘉宾由公司外联部负责

参加人员：公司经理、市委相关领导、超市全体员工

庆典仪式总负责：

司仪：

庆典仪式流程(暂定)：

7：00由保洁处对活动场地进行全面清洁，仪式范围内确保没有杂物；

7：30布置庆典仪式台，及音响设备安装到位；

7：30所有工作人员及相关人员到位；

7：40锣鼓队到位，鞭炮等配合庆典仪式的工作全部到位；

7：50开始播放庆典音乐；

- 7: 55参加庆典仪式人员全部到位，并列队完毕；
- 8: 00主持人宣布仪式开始；
- 8: 01员工方队晨训(训词、店歌)；
- 8: 10总经理讲话；
- 8: 20市领导代表讲话；
- 8: 30为与我店同庆一周生日的孩子家长发纪念品；
- 8: 40庆典仪式结束；
- 8: 40燃放礼花、礼炮；
- 8: 50各部门员工带回卖场；
- 9: 00开门营业；
- 9: 00场外文艺演出准备、厂场促销活动准备；
- 9: 30军乐队、锣鼓队停止奏乐；
- 9: 30场外文艺演出开始、场外各类促销活动开始。

(联系社区老年文艺表演)演出时间待定

费用预算：详见附件

第四部分：周年庆促销方案

1)店庆前期

a□海报规格□16k*8p

b□海报数量：30000份

c□海报促销时间□20xx年6月日——6月日

d□海报要求：一级商圈、二级商圈为主要发放对象

e□商品要求：

f□费用预算：

2) 店庆期间

a□海报规格□8k*8p

b□海报数量：40000份

c□海报促销时间□20xx年6月日——6月日

d□海报要求：除突出店庆外，要有明显的标识(如换购商品标识、惊爆价商品标识等)，并且本次海报上面要有“折价角”。

e□商品要求：

f□费用预算：

(注：所有海报商品要在海报开档前15天准备完毕)

小超市开业活动做篇三

总旨：热烈、喜庆、节俭。

主题：开业庆典+促销，特价大酬宾。

目的：营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传超市的“便民、

实惠、放心”服务理念，与消费者形成互动沟通，在其心目创造良好的口碑传播，藉此提升超市的知名度、美誉度和忠诚度。

内容：剪彩、演出、促销

时间：月日，一天。

xx年以来，随着信誉楼在零售业终端品牌运营的巨大成功，全市的百货流通业迅猛发展，大型商场、超市连锁、专卖店百花争艳般相继涌现。

xx年底，开业后的运营状况，证明消费者对零售商的认知标准倾向于“诚信、服务和低价”，超市购物热潮日益高涨。

超市由小到大，是百姓“小本经营走向成功”的典范，在原商圈内有一定的影响力和较大的支持群体。开业是超市发展途中的一次跳跃，值此之际，借庆典活动不仅能进一步吸引消费者注意力，还将为树立形象，宣传经营理念奠定基础。

(1) 剪彩

(2) 文艺演出

(3) 超市优惠酬宾

(4) 联合供货商开展促销活动

1、商厦门前搭建6米×4.5米主席台一座，背景为3米高×6米长，台上铺红色地毯。

2、超市门口摆放拱门一座。

3、超市门廊、外墙等显眼处用小气球结装饰。

4、超市门前留有空地做燃放红鞭炮场地。

5、条幅、彩旗□pop□展牌等由超市自行安排布置。

6、建议：为达到庆典活动的预期目的，建议在超市门前设有各大品牌商品的pop或促销展台，以烘托庆典气氛。

20xx年月日

(一)庆典开始

(1)7：30前，完成现场布置，主席台穿插播放轻音乐或欢快喜庆的歌曲。

(2)8：30之前，剪彩服务、演职人员到位，并做好准备工作的。

(3)9点(或9点半，或客户选定时点)文艺演出开始，目的是吸引人潮。

歌曲必选：《好日子》、《好运来》、《红红的日子》、《欢天喜地》、《恭喜发财》(男)等喜庆歌曲。

(二)剪彩仪式

(4)?点?分(由客户决定剪彩开始)

主持人宣布剪彩仪式正式开始。文艺演出暂停，播放迎宾典，礼仪小姐引领来宾走上主席台。

(5)主持人(司仪)介绍贵宾，宣读祝贺单位名单。(注：主持人的主持词，提前一天根据实际安排撰写)。

(6)主持人：首先由超市老总致辞。

(7)主持人：请来宾代表致贺词。

(8)主持人：宣布由、共同为超市开业剪彩；礼仪小姐携剪彩用品列队上台，嘉宾剪彩。剪彩同时放气球、鞭炮，播放进行曲或欢乐乐曲。

(9)主持人：宣布超市开业剪彩仪式结束，演出继续进行，由民歌手演唱《好日子》歌曲。

(10)至?点?时，主持人：宣布超市开业仪式圆满结束，同时上午的文艺演出也告一段落，晚场演出将在?点?分开始(考虑开始时间7：30左右)。

注：演出过程中，为活跃现场气氛，可发放一些小礼品、纪念品。

(11)晚场文艺演出按计划进行。

五、备选项目

(1)来宾胸花、花篮等。

(2)舞台背景布(3米高，6米长)、彩旗、条幅、横幅。

(3)花篮?个、炮车。

(4)空飘气球。

(5)或客户自提要求。

策划案说明：

(1)本策划案以“节俭”为原则，以效果未目标，但整场活动“精简而不失大气、节俭而不失档次”。费用控制在8000-10000元，在此基础上可根据客户具体要求进行相应调整。

(2) 庆典活动的主题、目的具体由客户决定。

(3) 后续活动，可考虑从开业第二天与供货商联合进行促销演出，时间以晚7点—9点为宜。我们可设计方案，亦可协助联系相关厂家。策划案另行拟定，从客户成本考量，费用可控制在每场1200-1600元。

4) 本策划案为草案，得到客户认可后，将根据客户具体要求另行制定详尽可执行方案。策划案所有权为本公司所有，未经允许，谢绝兄弟公司及其他单位冒用、套用。

小超市开业活动做篇四

一、超市开业庆典促销方案：

[目的] 营造开业气氛，为开业聚集人潮，本着超市的“新鲜、干净、丰富、便宜”的宗旨；宣传新百盛超市的“购物到新百盛，欢乐带回家”的购物理念。为新百盛超市在临淄树立一种全新的超市形象。

二、瑞泽超市内促销安排：

1. 抽奖活动

时间：5月1-5月5日

内容：抓住机遇，抓住欢乐

凡在新百盛超市购物满40元都有机会抽奖；

（注：小票不分解）

奖品：

一等奖□mp3一台；

二等奖：猴王卷烟一盒；

三等奖：康师傅饮料四等奖；

四等奖：绿箭口香糖一盒；

特等奖□wp3一个。

小超市开业活动做篇五

时间□xx月xx日

地点□xx广场购物中心大厅

主题：“大xx”的开发□xx分会场的设立等诸多因素，必将带动xx经济飞速提升□xx广场位于xx;拥有整合购物中心、写字楼、五星级服务式公寓、云霄餐厅于一体的国际设施;集办公、购物、居住、娱乐、餐饮共同架构的全功能平台;势必成为都市核心，掌控都会心脏动脉的首善之区。

xx广场的开业庆典，向xx宣告了xx时代的来临;向中国宣告了xx作为国际大都市的开始;是新时代的庆典，是新纪元的庆典!

环境布置：

1、外部

大厦底层的群楼外部，帕尼灯打出xx企业的'标志、信条和流水、焰火等特效灯光。探照灯照亮高空中的气球、充气物、条幅、彩带，整个xx广场在一片花团锦簇中，熠熠发光。

2、内部

门口设签到台、礼品、纪念品发放台；地面铺设红地毯，引导嘉宾就坐或参观；大厅内悬挂红绸，横幅；中心为半径x米的红色基础舞台和蓝色半球形升降舞台；上空悬垂巨大的金元宝；四周为嘉宾就坐区域、餐饮台。

活动构成：

轻松惬意的迎宾茶会；

流光异彩的文艺表演；

丰盛愉悦的节日晚宴；

简洁热烈的开业庆典。

创意综述：

此次活动不同于以往的开业庆典，在夏季来临之际，为人们提供一个轻松愉快的环境。活动从惬意的下午茶开始，为业内人士提供了叙旧、接洽的场所。在文艺演出中，晚宴不知不觉地开始，跳脱以往一切舞台形式的羁绊，不要司仪刻板的报幕，不用来宾拘泥宴会的礼节；热烈的气氛尽在轻松的环境中产生、升腾。在文艺演出和宴会的尾声中，领导的到场无疑将全场的气氛推到高潮，避免以往庆典活动的虎头蛇尾之虞。

第一部分：迎宾茶会

时间：下午5：30

地点：购物大厅

内容：

- 1、大屏幕播放xx广场宣传片。
- 2、礼仪小姐10名，向贵宾配戴胸花，引导贵宾进入主会场。
- 3、嘉宾入场时领取小礼物，礼物上皆标有数字。（互动节目时嘉宾凭此参与）
- 4、入场嘉宾可在礼仪小姐的引领下，到购物中心内部参观各种设施、场所。
- 5、嘉宾也可到自助餐台前拿取茶点，就坐，自由交谈。
- 6、半球形主舞台两侧，24名女孩奏响《喜洋洋》《步步高》《紫竹调》《三六》等轻快的民间乐曲，为就座的嘉宾伴宴。

第二部分：文艺表演和晚宴

演员阵容：_____

时间：晚6：00-7：00

地点：中心舞台

内容：

- 一、打击乐表演，表演者□xx女子打击乐团
- 二、杂技：滚杯，表演者□xx杂技团
- 三、杂技：小晃板，表演者□xx杂技团
- 四、杂技：蹬人，表演者□xx杂技团

五、hiphop劲舞，表演者□xx街舞组合

六、男声独唱，演唱者□x

七、女声独唱，演唱者□x

八、男声独唱，演唱者□x

九、女声独唱，演唱者□x

十、魔术，表演者□x