

# 最新共享开业盛典 重装开业活动方案(精选10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇一

活动主题（供参考）：

- 1、造心灵的窗户，关爱家的温暖
- 2、全面升级，钜惠特献/重磅出击，特惠巨献
- 3、“智”生活，“惠”享受

开业前期推广

精准化投放：找准店面周边新楼盘小区，进行dm直投

短信告知

店面海报宣传

开业前的店面橱窗布置

kt板出街宣传（聘兼职人员举牌，游街）

活动执行期

人气产品限量购

开业期间提供限量产品，如xx元抢购价值xxx元的产品 到店惊喜礼

凡是顾客凭dm单到店均可免费领取精美小礼品一份

购物满500元可参与抽奖一次，中奖率100%，奖品商家自拟  
专席电话，臻至服务 只要您的一个电话，告诉我们你家的风格，我们会细心的为你挑选出您满意的风格，同时还有专人到家免费量取尺寸，免费送货上门，免费安装，直到您完全满意，臻至服务，从细节做起！

品牌长期发展战略

施行有效地会员制

办卡，记录消费记录，分析顾客消费层及偏好，制定强有力的会员维护政策

定期进行会员服务

节假日贴心为会员发送祝福短信

贴心“三免”服务

免费测量尺寸，免费送货上门，免费安装

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇二

地点：\_\_广场购物中心大厅

主题：“大\_\_”的开发、\_\_分会场的设立等诸多因素，必将带动\_\_经济飞速提升。\_\_广场位于\_\_；拥有整合购物中心、写字楼、五服务式公寓、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。

\_\_广场的开业庆典，向\_\_宣告了\_\_时代的来临；向中国宣告了\_\_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\_\_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\_\_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\_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；

流放异彩的文艺表演；

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\_\_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、 嘉宾也可到自助餐饮台前拿取茶点，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：\_\_女子打击乐团

二、杂技：滚杯，表演者：\_\_杂技团

三、杂技：小晃板，表演者：\_\_杂技团

四、杂技：蹬人，表演者：\_\_杂技团

五、hip hop劲舞，表演者：\_\_街舞组合

六、男声独唱，演唱者：\_\_

七、女声独唱，演唱者：\_\_

八、男声独唱，演唱者：\_\_

九、女声独唱，演唱者：\_\_

十、魔术，表演者：\_\_

## **共享开业盛典 重装开业活动方案篇三**

1. 项目背景（为何想要开这个店？说明你在什么状况或机会，想要开店实现创业当老板的梦想起源。）婴幼儿用品市场日益显现出巨大的市场需求空间，尤其是婴幼儿的早期教育市场随着中国独生子女教育观念的改变和更新，新一代父母将为孩子花费更多的金钱用于孩子的综合素质教育上。婴幼儿用品市场服务机构少，连锁式发展颇受市场关注随着国内零售市场的结构变化和中国老龄化社会的来临，我国婴幼儿用品市场正进入重新洗牌和整合的“调整”阶段，尤其是信息经济时代电子商务的兴起和人民消费观念不断变化，以及我

国加入wto后国内商业进一步开放，使婴幼儿用品市场面临更加激烈的市场竞争和盎然商机。对婴幼儿用品市场来说，网上营销和采购蔚为风行，为企业和商家增辟了新的销售渠道。目前，我国婴幼儿用品市场进入高速发展期，平均每年递增10%左右，高于同期社会商品零售的增幅。自20xx年以来，我国的新生儿出生涌现出了第三次婴儿潮-前两次时间是20世纪50年代及80年代后。我国每年出生人数将达到1800-20xx万，在我国gdp持续高增长带动消费升级、第四次人口出生高峰到来以及中国正从世界工厂向世界市场转型的背景下，中国的“婴童经济”出现了良好的发展时机。我国第一代独生子女目前已经到了婚育期，这一代独生子女在相对优越的环境中长大，他们的消费观念与父辈相比有很大差异，尤其在教育下一代的成长方面最为重视。这是婴幼儿用品走俏的一个很重要的原因。按照目前新生儿的出生数量进行累积计算，0至6岁的婴幼儿数量为亿。以平均每个孩子花销4000元进行概算，0至6岁婴幼儿用品市场的远景容量为4000亿元，这是一个巨大的消费市场。我国婴幼儿用品市场进入高速发展期，平均每年递增17%以上，随着产品深度的逐步开发，这个市场的规模将有望得到进一步的拓展。婴儿用品市场特有的购买主体和消费主体分离的“代位消费”特点，传统的家庭对婴幼儿的宠爱消费心理及80后年轻父母超前的理财消费观念，仍将直接而深远地影响着孕婴幼零售市场乃至整个产业的格局，并赋予该产业市场崭新的消费特征，从而决定了孕婴幼用品消费的持续高增长性。婴幼用品市场潜力巨大，童装、玩具、奶嘴、奶瓶、奶粉、幼教用品、婴儿护肤用品??许多商家和个人都把目光瞄准这一市场。婴儿产品也不断细化.新品层出不穷，朝着人性化、系列化、模块化方向发展。在婴儿用品愈来愈丰富，愈来愈系列化的同时，一些专卖店也逐渐改变策略，变单品推出为套装促销。在各个婴儿用品店里，都可以看到一些套装商品在销售，并且受到了年轻妈妈的喜欢。孕婴童市场迎来的不仅仅是阶段性的机会，而是跨越式大发展的时代。

2. 项目介绍（描述符合你的优势和意愿的零售商店模式，包括店铺的店名、店铺业态、店内主要产品等。它有什么独特之处？你的商店将向消费者提供什么？）

开婴儿用品店投资分析开婴儿用品店投资分析：市场前景：现在不少年轻父母是独生子女，他们的消费观念和消费水平相对于上一代父母已经有了很大的不同，在孩子的花费上尤其慷慨□20xx年和20xx年是中国传统生肖的狗年和猪年。一波结婚潮已在今年第一季度出现。奶瓶、奶嘴、奶粉；衣服、尿布、尿裤；澡盆、推车、童床；枕头、被褥、玩具??没错，这些“东东”都是婴儿用品。别看东西小，但林林总总的物什加起来，花在婴儿身上的开销，也要占据一个家庭消费支出的大头。

3. 项目宗旨与理念

（店铺的位置在哪里？为何这样选址？）

三、竞争分析（相关的竞争对手有哪些？他们的经营状况如何？他们有何优势劣？）

（你的目标市场是哪些消费者？他们有哪些需求特征和人口统计特征？目标市场的规模有多大？未来又会如何发展）

1. 商品与服务策略

2. 商品采购

3. 价格制定与调整

4. 促销策略

5. 店铺设计

## 1. 组织结构

## 2. 团队成员岗位描述和要求

（包括短期目标、中期目标和长期目标及达成的方式，如：多久达到损益平衡？多久要开始获利？或是有无扩增的计划。）

1. 资金需求与使用计划（开业和维持第一年的运营需要多少资金？它们分别用在哪里？）

2. 融资计划（预计开店的资金来源，是一个人独资，还是和朋友合伙？如果合伙，每个合伙人的出资比例？同时还要考虑到现金、银行贷款的比例或运用，这关系到未来开店后的利润分配。）

3. 现金流预测与损益预估表（规划头两年的每月现金流量和损益表，第一年应该达到多少销售额？如果没有达到，你将采取什么措施。）

（经营的过程中会遇到哪些风险？该如何避免与应对？）

## **共享开业盛典 重装开业活动方案篇四**

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

新一、开

店业

开

活

业

动

活动目

方的案：

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注，提高知名度。 2、经过开业活动聚集人气，展现月兔家居的全新形象，提升美誉度。

3、经过开业活动，加强月兔家居专卖店在当地的影响，推动销售工

作。

4、经过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。 二、成立筹备小组、发放邀请函、对开业活动人员进行培训 成立筹备小组，确认小组每个人的分工及职责，组建微信群方便及时沟通。

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

期

宣

传

方

案

有传小的区

这方

式入

个和户具意体宣

识操传作

□□□

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能够。宣传组的目的是在开业之前两周内，经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。

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

有

档容

次

□□

关

惠信

息

活，文

动化

内

内涵

为

容 主

体

量

日：

□□

×××期

报万

》 份：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

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。

业

宣活

动

传套

餐

□□

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，甚至能够采取转奖，抽奖等。

活

米动

现

场，氛

围

8的营

造

折：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

3、零食、饮料、水果的准备工作

4、准备各式演示道具。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。

七、开业游戏节目 1、砸金蛋（下定即砸）

2、抽奖（一定要保证真实性）定金每元一张抽奖券，设一等奖现金券888元一个，二等奖288元三个，三等奖58元6个，直接抵货款。

3、唱歌及与小朋友的互动。 八、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。

山东安徽区域：朱兴亮

1月9日星期二

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

一、活动原则：创新、喜庆、经济、热烈 二、活动整体议程：

1、成立筹备小组 2、发放邀请函

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

### 三、活动前期筹备及工作安排

1, 成立活动筹备小组, 确认小组每个人的工作分工及责任, 而且颁发通讯录、, 以便及时沟通。

2, 制订并发放现场人员工作证, 以确保工作人员的顺利出入。

3, 确定参加活动人员的名单以便做好相应的重点保安工作。4, 确认现场需用的具体文字及文字的书写体。

5, 准备专业摄像、摄影设备, 由专业人士负责录制、照相, 工作小组提供摄影、摄像提纲及后期制作内容。

6, 拟订活动议程, 讲稿、程序安排。

7, 准备日程安排表格, 确认活动内容无误。8, 专人安排接送嘉宾的车辆并放置停车区域。9, 安排电工准备电源, 防止电源及备用电源。10, 准备音响及备用音响, 并安装调试。

11, 鲜花安排专业园艺师在夜间插花, 以确保新鲜。

12, 明确责任现场的区域划分, 工作人员的定岗定位并发放对讲机。

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

13, 专人负责礼仪小姐及表演人员的落实。

14, 安排专人负责现场的区域安全, 安排专人负责现场重点区域的人员安全。

1, 主门前: 根据公司具体环境, 故不搭设主席台, 以主门前为基地, 铺设全新地毯, 作为嘉宾讲话及公司领导剪裁之用; 前门玻

璃主墙上铺盖红绸,作为开业揭竿仪式之用。

2, 拱门:以彩色气球交叉扎结而成的双层拱门,拱门上悬挂开业横幅。

3, 双龙巨幅:在玻璃楼体前悬挂两条楼体巨幅。

文档仅供参考,不当之处,请联系改正。

4, 酒盅花坛:从拱门到主门的空距中左右各放置2个花坛。(共4个)

5, 欧式司仪台:摆放在前门中间位置,仪式主持、致词之用。6, 签到处:在大厅内设立签到处,由专业的礼仪小姐在此为来宾做签到服务。

7, 爆喜球:在前门上方悬挂2个爆喜球,作为剪彩烘托气氛之用。

8, 竖幅:在侧楼主体墙外挂满条幅。9, 花篮:主、侧楼底空位处摆放鲜花篮。

10, 氢、氦气球:在主楼悬挂2个氢气球,在侧楼悬挂4个氢、氦气球,球下挂有开业条幅。

11, 音响用品:作为开业仪式致辞之用(话筒、音箱、卡座、调音台、功放)

六, 仪式主要内容:开业揭竿、剪彩仪式;来宾现场观摩;答谢酒会

七, 仪式议程与安排

1, 仪式前一天布置典礼现场(具体安排见五)

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

仪式现场所需设备全部到位。（现场布置、典礼所需及现场其它保障）

(2)8:10am

做最后的现场工作检查。调试音响、礼仪小姐、摄影师及现场所有工作人员到位,工程部电工确保电源稳定。

(3)8:20am 音响调试完毕□(4)8:40am

现场音乐响起,聚揽人气□(5)8:50am

礼仪小姐及现场接待、工作人员到岗,准备迎接领导和嘉宾的到来,并由礼仪小姐为来宾佩带胸花进行签到服务,后由接待人员引领至大厅入座。

(6)9:18am

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

公司领导、主持人及来宾齐聚典礼现场。领导、来宾致词后,礼仪小姐将揭竿、剪裁用品备妥,主持人宣布开业,公司领导揭竿同时爆喜球爆开;而后由嘉宾、领导剪彩瞬间礼炮齐响。掌声中“招财进宝”表演开始。

(7)9:50am

在表演后由礼仪小姐引领来宾进行现场观摩,全程细致讲解,公司领导随行。

同时在前门外现场工作人员进行简单的现场清理(撤离话筒等)并继续播放音乐,吸引周边人群。

(8)10:10am

答谢酒会开始,由公司领导致答谢词。致词后由礼仪小姐和公司员工赠送精美礼品。

(10)10:30am 来宾就餐□(11)11:00am

文档仅供参考,不当之处,请联系改正。

户外音乐停止,现场工作人员及庆典工作人员进行现场清理(横幅、拱门、花篮保留),工程部协助音响撤离。保安人员保障嘉宾离场疏散。礼仪小姐撤回大厅等候,恭送嘉宾离场。

(12)11:40am

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇五

近几年,随着国内百货流通业的急剧快速发展,各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏,呈现出“花开三支,各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁

企业,中国百货流通业的著名品牌公司——深圳天虹集团公司,自1984年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体,集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型mall式百货商场的成功推出,使得天虹从传统百货商场,迈向了现代百货的重要转变,并在短短的20年时间,从最初的8800万资本累计发展到今天的28.2亿元人民币,并遍布全国十多个大中城市的17家连锁商场。

为继续使天虹品牌深入的根植于民心,进一步将品牌发扬光大,天虹集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外,还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠

三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的 시민。

时间□20xx年9月28日

地点：惠州市xx路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一) 嘉宾和媒体签到□(20xx年9月8日上午8：00---8：30)

(二)、开幕剪彩仪式□(20xx年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演
- 5、邀请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客

二、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”时尚发布时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

三、庆典开幕式活动筹备和进程：

1、8月20日前确定主持本次活动的司仪。

2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、20xx年8月25日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

## **共享开业盛典 重装开业活动方案篇六**

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁

企业，中国百货流通业的著名品牌公司——深圳天虹集团公司，自1984年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体，集

购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型mall式百货商场的成功推出，使得天虹从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的20xx年时间，从最初的8800万资本累计发展到今天的28.2亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的17家连锁商场。

为继续使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的 시민。

时间□20xx年9月28日

地点：惠州市路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一) 嘉宾和媒体签到□(20xx年9月8日上午8：00---8：30)

(二)、开幕剪彩仪式□(20xx年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

1、邀请当地政府官员上台致辞。

2、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

3、邀请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演

5、邀请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客本站版权所有

## 二、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”时尚发布时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

## 三、庆典开幕式活动筹备和进程：

1、8月20日前确定主持本次活动的司仪。

2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇七

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。

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。

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。

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。

# 共享开业盛典 重装开业活动方案篇八

二、地点：886宾馆

三、方式：开业庆典

四、主题：“天上人间-----碧海云天”

五、价格：〈人民币〉118.00元/位。

包含服务项目：免费洗浴门票、免费餐饮〈内容见店内公告〉、免费观看大型演出、免费书吧、免费健身、免费饮料一瓶。

六、宣传：

a□外部：

1、活动的前期预热[新闻、软文、广告的宣传,dm□pop等的发放到位]。

2、报纸媒体的选择[燕赵都市报，燕赵晚报]。

3、电视媒体的选择[河北卫视1台，旅游频道]。

4、网络媒体的选择[中国企业网，银河网-----免费]。

5、户外媒体的选择[车体、路牌〈暂不考虑〉]

6、广播电台的选择[暂时不考虑]。

7□dm的发放[针对司机及有车一族重点发放，并发放开业优惠承诺书]。

8、店外的宣传[开业用的氢气球，灯笼，条幅□pop等。烘托节日气氛]。

9、开业庆典期间每天前五名顾客还有更多惊喜送出。

10、每天还举办幸运大抽奖活动。〈详情见店堂海报〉

b□内部：

1、凡是一次性消费满300元的赠餐券50元、门票一张，及其它礼品。

2、凡是一次性消费满600元的赠餐券100元、门票两张，及其它礼品。

3、凡是一次性消费满1000元的赠餐券150元、门票四张、及其它礼品。

4、凡是一次性消费满1500元的赠餐券200元、门票六张、及其它礼品。

5、凡是一次性消费满20\_\_元以上的{含20\_\_元}赠餐券300元、门票八张、健身月卡一张及其它礼品。

6、就餐的同时还可以免费观看大型的文艺演出活动。

7、门票买一送一优惠截止农历正月十六日。

8、店内的宣传[灯笼、彩色气球□pop的布置及人员的培训到位]。

七、促销礼品：

1、打火机类。

2、雕塑小型浮雕类，

电视：1万元

dm□2万元

pop□5000元

气球：5000元

灯笼：5000元

其它：1~~~2万元

总计：11万元左右

十八、目的：

旨在拉动二次消费，争取更多的回头客，提高客户满意度、美誉度和忠诚度。使其最终成为公司的老客户及会员，最终提升了公司的知名度。

十九、此次活动预计产生的效果：

1、提升企业的知名度

2、使石家庄人的半数人士都知道

3、司机师傅都知道本企业

4、及来此的路线。在消费时会选择本企业。

5、提升企业的知名度

6、使河北的企业及石家庄的企业领导都知道本企业。在消费

时会选择本企业。

二十、说明：此次活动旨在提高企业的知名度，客户的美誉度、满意度、忠诚度。这样就需要我们整合好一切可以利用的资源，打好这一仗。其中包括各项物品的准备到位，终端产品的陈列到位，赠品的赠送到位，及人员培训到位。针对用外币结算的客户按照当日外币牌价及浴所财务规定结算，针对用信用卡、汇票、现金支票、转帐支票、旅行支票等其它结算的客户，按照本浴所财务规定结算。概不赊欠。浴所拥有此次活动的最终解释权。

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇九

1. 宣传单肯定是要有的，宣传单印得精美些，多找几个人去发，最好统一服装，具有宣传效果。早晨到居民小区，上班时一看门就可以看到。中午晚上到小学门口，那些等孩子放学的妈妈们一般都很无聊正好用这时间详细看看宣传单，还有就是晚上散步的人，要有针对性的发，18到45岁之间的女性和20到30之间的男性，避免浪费。
2. 找建设局协商，在街上悬挂一些横幅，可以用一些性的字眼：化妆品产品全市最低价！这样才能吸引别人的眼球。最好多挂一些时间。
3. 找两辆小卡，把幅的宣传彩页四面贴在车厢上，加上音乐，每天在县城各条道路转，这个一般做宣传的都知道，很简单。
4. 租两个打气球挂上竖条幅，在广场前期造势。
5. 在县城的地方论坛发布软文广告，增加本店的知名度。
6. 店面门口可以安上写有化妆品用后效果的跟踪事例，让消费者安心。

您的美丽，由我们负责！

永葆青春，从我们开始！

1. 利用顾客的便宜心理。你家店肯定也会有日化产品，像牙膏，洗发水，香皂之类的，一般这种东西利润不高，但是利用好了也能发挥很的作用。这是家家都会用到的东西，首先你可以打出一个招牌：日化用品全市最低价！只是一毛两毛的就能吸引很多人光临你的店，县城里一传十十传百，这样就有了人气。最好是宝洁，联合利华之类家都熟悉价格的产品，这样一来顾客就会觉得你家东西都比别家便宜，不管买什么都更喜欢到你这来。
2. 你搞活动厂家肯定会有支持，你可以向哪一家要一些气球，一般上面有字的宣传气球质量也都比较好，五月底正好马上六一，可以在宣传单上印上：凭此单进店有礼。来的顾客有小孩子就给一只气球，如果有厂家免费赠送一些袋装的试用装更好，可以给那些潜在顾客。
3. 只要是活动期间购买品牌化妆品都赠送贵宾卡，声明贵宾卡平时是要花30--50元购买的，凭此卡购买品牌化妆品可以打9折，可以积分兑换奖品，制作一张贵宾卡使用说明贴在醒目位置。目的建立与顾客之间的长期关系。
4. 抽奖活动。一般的活动都离不开。可以设两种方式，购买不同价格的产品抽奖方式不一样。一：购买产品38元以上可以抽奖，奖券性质的，告诉顾客绝无空奖，人们才有购买的动力。一般是幸运奖一些试用装啊，四等奖30名，奖品牙刷，鞋油什么的，三等奖20名，奖品喱水，洗手液，沐浴露之类，二等奖5名，奖品功能锅什么的，（事实证明可以设一些化妆品之外的耐用型奖品，这样对顾客更有吸引力。）一等奖1名，奖品折叠自行车一辆。（奖项仅供参考。）二：购买68元以上品牌化妆品的可以参加抓现金活动，里面放一些一毛五毛的硬币，当然五毛的要少，在一个箱子里，顾客把手伸进去，

抓出多少就送多少，可以把口剪得小一些，一般顾客抓出来的不会超过10元，概就是5-7元之间，可以复试验一下。新颖的方式更会引起顾客的兴趣。抽奖时间最好侍定在某一天的某一个时间，比如最后一天的上午十点开始，十二点结束。这样前几天的顾客都会在这一天聚在一起抽奖，又形成最后一天的小高潮，抽到奖的顾客要胸带红花合影，正尽量引起轰动效应。抽奖的最低限额不要太高，要接近县城居民的接受水平。

5. 既然楼上有美容美体这方面服务，当然要力推。除了楼上产品也适用以上活动外，还要推出购买品牌化妆品满100元送楼上服务一次，美容，刮痧，手护，足疗等任选一样。一般有护肤意识的人都会考虑的，免费赠送一次效果好的话，也就成为楼上的顾客了，这样带给店里的利润会更。每位顾客最好留档案，以便日后回。

6. 要有美容师助顾客分析皮肤，最好有皮肤测试仪免费测试皮肤和头发，顾客看到自己的皮肤有缺陷才会引起护肤的意识。注意不要说得太严重以免引起顾客感。美容师皮肤要好，最好语音温柔，懂得顾客心理。如有厂家美容导师在最好，一般顾客都相信“外来的和尚会念经”，可以设置一块地方，像门诊一样，供顾客坐下来详细咨询，导师给予详细解答。

7. 确定哪一天开业，以后每年的这一天就是店庆，最好想个主题，比如第一届化妆节什么的，比较有意义，顾客也比较记得住。既然是化妆节，肯定少不了彩妆，可以请一位化妆师给每位做美容的顾客或者购买品牌化妆品的顾客免费化妆，有需要彩妆的顾客，有了专业化妆师试妆，效果肯定也不一样。活动期间可以选店员或者有兴趣的顾客做示范，给顾客看化妆前和化妆后的区别，县乘客对彩妆意识不强，但也在逐步上升，一般针对20--35之间的女性。

8. 设置一些换购产品。比如平时15元的喱水，买够38元可以以10元价格购得。设立一个换购区。这样买够38元即可以抽

奖也可以换购，顾客一般很难抵挡住这样的诱惑。换购的产品可以设置一些利润比较高的产品，只有你一家有别家没有，没办法比较价格的产品。

9. 因为马上就是夏季了，肯定离不了防晒霜，可以针对防晒做文章，品牌化妆品购满多少加多少就送防晒霜。比如泊美购满200元再加10元送原价68的. 隔离防晒霜一支。具体价格可根据店内商品斟酌。也可准备一些遮阳伞，披肩，防晒手套之类的做礼品或奖品。

10. 开店当然要有打折的产品，根据品牌利润确定打几折，满一定金额送什么赠品。另外还要有比平时更便宜的日化产品，一般洗衣粉，牙刷，洗发水，纸巾之类日常用的。因为马上六一，孩子们都放假，建议设一些儿童用品特价区，赠品也可准备一些玩具类的，孩子喜欢，家长肯定掏腰包。图案价格要印在宣传单上。

11. 活动期间生日的顾客凭身份证或者户口本可免费领取礼品一份，礼品随店内情况设置。

12. 可准备一些代金在店内消费一定数额后发放，为以后的长期顾客做准备。

13. 可视店内情况，多推出一些低价产品。对女学生群体免费教其美容知识，吸引她们。推出生日免费试用活动，推广产品。吸引学生生日时，送礼选择本店产品。一般，女学生吸引了，她们的家长也会成为潜在客户。

以上活动项目较多，店主可以选几项影响较的印在宣传单的醒目位置，开业活动最好多搞几天，为最后一天的抽奖聚集人气，同时也打响知名度。最好设置两名形象气质较好的员工在门口迎宾，有顾客进门一定要微笑欢迎，首先给顾客一个温馨的感觉。对于一家店来说，顾客第一次登门的印象最重要，一定要用专业舒服的服务态度留住顾客，一个县城本

来人不是很多，美誉度要比信誉度更重要。

2. 门前有学校也是个很好的媒介，可以在学校旁边设立宣传牌，上书：通往美丽之路等等。用气球什么的把牌子装扮一下，让人从老远一看就赏心悦目愿意往店里去。店门口建议设置彩虹门，各厂家可准备促销台在门口两侧或门前。门口放一些奖品，给顾客以购买的动力。

3. 门口要设立广告牌，上面是搞活动打折的产品，以及本次活动的细则等等。可以手写，也可以请广告公司设计，花不了太多钱。气球仍悬挂竖条幅在门口或广场。

八点开门，员工统一着装，放音乐，跳导师教的手语操或舞蹈，建议优雅方。最好导师领舞。

八点半，开始销售限量销售的特价产品，发给顾客号码牌，按顺序购买。门口迎宾到位，如有个子高挑皮肤细腻的迎宾最好。期间可能会有些混乱，注意店内防盗，员工务必要热情服务，给顾客良好印象。

十点，开业典礼正式开始，鸣炮庆祝，最好是礼耀司的礼炮，天女散花般彩纸从天而降。播放音乐或者乐队演奏引起路人关注，由主持人宣布开场，店主致辞：尊敬的各位父老乡亲，各位姐妹朋友！今天是我们开业的好日子！多谢各位朋友前来捧场，本人不胜感激。小店将秉着全市最低价的宗旨来回报各位乡亲！您的美丽就是我们的责任！

十点后，会有更多顾客进门，注意好接待。会有顾客索要代金，贵宾卡和抽奖卡片，由专人凭购物小票发放。

期间，乐队一直演奏，如经费充足，有些搞笑小丑或杂技效果会更好。中间穿插有奖问答，可以设置一些美容护肤类的问题，答对者发一张卡片到店内领取，总之是吸引顾客到店内去，多转几圈也许就能发现需要的东西。

十二点，演出暂停，告诉顾客下午2点开始，仍有限量特价产品和演出，这样下午也不至于冷清。午间播放音乐。

## 前期宣传

宣传单 3000份 经费1500元

横幅竖幅 5幅 经费100元

小卡宣传 2辆 经费200元

共计 1800元

## 活动中

气球 无数个 厂家提供

贵宾卡 1000张 经费1000元

代金 1000张 经费500元

抽奖箱 2个 自制

广告牌 2个 经费50元(桥头一个，门口一个)

礼耀司 1家 经费xx元左右

共计 3550元

## 共享开业盛典 重装开业活动方案篇十

度效果，同时，也可以大大地提高销售额。第一部分[新店开业的目的]“促销活动”被消费大众普遍认同接受，服装店又是“人”的产业，因此服装店的促销策略必然要做到“以人为本”，这样才符合消费者与企业双赢的原则。但促销核

心矛盾焦点在“销售额—毛利—顾客实惠”这一问题。所以特色龙的新店开业必须采取“舍弃毛利，确保顾客人流、销售额”以确保“人气”为策划之根本。

1、聚集商气：有了较为充足的人潮涌向商圈内商场，随之而来的各种商气就有了产生环境，商气的形成，也就必然为今后本商圈内各种商机的产生提供最大的可能性与机率。商气可以说是为“商机”做了良好的过渡。

响起到最终作用。

(2) 易识别性；(3) 易传播性；(4) 冲击力；(5) 欢快性等。其主要行为是：

(二)、影响性：即利用新店开张的第一次活动，将特色龙品牌内涵、产品特点、企业文化传达给消费者；借助前述新闻热点，增强潜在消费者对于特色龙品牌的信任和认可。

消费者关注，刺激他们的消费欲望，并对特色龙品牌产生第一次接触后的好感。

市场提供先机。