

2023年宣传自己新开的店铺 开业活动策划方案(大全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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

宣传自己新开的店铺篇一

中国石化陕西榆林石油分公司油库站即将开业(为尽快赢得客户的认可(进一步扩大中国石化在当地的知名度和影响力(以“开业有礼”为契机开展营销活动(实现20xx年零售、非油经营开门红，经研究(拟在油库加油站开展“开业大酬宾”促销活动。

油库站开业大酬宾喜迎“双节”欢乐购

20xx年5月1日至20xx年5月31日

中国石化油库加油站

所有进站加油站的客户

一，准备宣传物料

1、活动拱门一组！含2-4个空飘，。

2、活动宣传横幅2条(横幅内容；

1，热烈祝贺中国石化油库站开业！悬挂在营业室门口，

2，油库站开业大酬宾喜迎“双节”真情大奉送！悬挂在拱门

上，。

2、员工披绶带9条(绶带内容；开业优惠大酬宾。

3、宣传海报(主要内容；中国石化油库加油站简介及网点分布、中国石化开业优惠活动宣传、“迎双节”促销活动宣传(详见效果图。

4、促销品展示台1组。

5、加油站开业优惠活动及“迎双节”宣传彩页数份。

6、彩旗、三角旗、代金券、抽奖箱、奖球、刻章、烟花爆竹等。

7、奖品及活动促销礼品。

二，促销政策

1、开业大酬宾

1，加油送便利店代金券

进站车辆加油金额每满100元送便利店代金券1元(多加多送。

2，加满参与幸运大抽奖

抽奖规则；凡是汽油满300元(柴油满1000元均有一次抽奖机会。

共设一个奖箱共有50颗奖球(其中特等奖1颗、一等奖3颗、二等奖6颗、三等奖40颗。

奖品如下；

特等奖：汽油燃油宝套装或柴油燃油宝两瓶！价值120元，

一等奖：长城玻璃水1瓶！价值10元，，

二等奖：便利店代金券5元、开米100g全面清洁乳和洗漱袋
任选一，

三等奖：便利店代金券2元、开米60g洗手液和香泽高级面纸
巾任选一，

备注：特等奖每天只抽取一次，活动！ 1， 和活动！

2， 可同时进行。

2、乐享三重好礼

1， 加97#享好礼

在活动期间(加油站97#汽油价格执行低于到位价0.15元/升(且一次性加97#汽油200元及以上的客户(赠送价值2元礼品一份， 凡是一次性加97#汽油300元及以上的客户(赠送价值3元礼品一份， 凡是一次性加97#汽油400元及以上的客户(赠送价值5元礼品一份。建议赠送礼品为：康师傅矿泉水、饮料等。先到先得(赠完为止。

2， 喜充值享优惠

活动期间(一次性充值500元以上(个人单用户加油卡享受1%的优惠。

3， 油中感谢加油享礼

活动期间(按照汽油0.05元/升(柴油0.03元/升的标准开展“油非互动”活动。活动赠品除保留常规的手套、钥匙扣、

纸巾、洗漱包外(新增康师傅矿泉水、饮料等富有节日特点的赠品为主(烘托节日气氛。

三、员工现场宣传

要求各加油站员工对每位进站顾客主动进行口头宣传(统一宣传用语为;

1、高标号汽油：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节97#汽油促销活动(97#汽油每升优惠0.15元(还有礼品相送(请问您97#需要加满吗：”

2、加油卡充值：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油卡充值最高可享1%返利(请问您需要充值吗：”

3、油非互动：“师傅您好(我们正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(加油送春联、福字等(多加多送(请问您需要加满吗：”

4、便利店商品特惠：“师傅您好(我们易捷便利店正在开展开业大酬宾及迎双节促销活动(多种商品正在优惠促销(欢迎您进店选购”。

五、组织机构及分工

为确保此活动的顺利进行(特成立开业促销领导小组(小组成员如下;

组长：韩吉生

副组长：朱兆云王伟谢德胜杨欣桐张茹

成员：零管科、榆南县公司、富康路站、银沙路站全体员工

具体分工如下；

活动总负责人；张茹

经营组；

成员；杨欣桐、任晓娜、薛亚琴

负责对加油站进行市场调研

- 1、效果评估等，
- 2、负责促销费用申请、结算工作，
- 主数据维护指导，
- 4、与省司协调加油卡上线等事宜。

非油组；

成员；谢德胜、艾春利、曹超、张潇月、姬文岗、张瑶、加油站员工

宣传自己新开的店铺篇二

三、活动背景：在一个少青年、少年，多儿童、中年妇女、壮年、工人的地区，想要更好的吸引当地的人群，尽可能少的使用当代社会潮流的活动，更多的利用儿童们爱玩游戏的童心、妇女们爱参与热闹的心理，带动起它们的兴趣。

时间□xx年06月01日下午14点30分（星期日）

地点：广州花都区狮岭镇香港街

对象：当地家庭

五、活动前期的准备工作：

编辑、制作工作：

1、海报的设计与制作，卡通头套卡皮的制作（需要答应卡纸、胶水）

1、传单的派发（派发给附近的儿童，并与其说明6/1的活动，和父母前行来参与，有很多奖品）

2、当地黏贴海报（3张）

3、宣传车当天早上的宣传工作（2台）

采购工作：

活动的所有奖品包括：

租赁工作：

1、音响租借

2、主持人一名，需要着装可爱吸引儿童，逗乐儿童，环节现场气氛

3、卡通人物在现场与众多小朋友进行互动和照相留念，气球、糖果派发

超人迪加、葫芦娃、虫儿飞、技术工作：

现场的音响、调音工作、

五、具体活动方案：

活动流程：

(一)、活动开始前播放《爸爸去哪儿》歌曲

(二)、宣布活动开始（记得说明并用手指出背景海报的主题）

(三)、领导讲话、致辞，并抽取一个活动开始时的奖品（日用品，找成年人和小孩抽取）。

毛驴、超人迪加、葫芦娃、虫儿飞

(七) 主持人讲注意事项。

(1)、请您在活动中看好您的小孩，以免受到伤害。

(2)、请在活动过程中遵守我们的活动规则。

(3)、在活动中千万不要拥挤。

(4)、在活动中表现棒的小朋友可以获得我们的许多礼品哦！大家要拉上爸爸妈妈一起来参与哦！

(五)、主持人开始介绍亲子活动项目。

活动一：

1、游戏名称：猜谜语

2、游戏准备：题目和答案

3、参加人员：儿童、或者父母领着儿童

1、游戏名称：吹蜡烛游戏（必须家长在旁陪同）

2、游戏准备：桌子、蜡烛、打火机、手机计时

3、参加人员：儿童、父母亲

活动三：

1、游戏名称：你是谁

2、游戏准备：/

3、参加人员：儿童

活动四：亲子游戏

1、游戏名称：我来为你们吃

3、参加人员：儿童、爸爸或妈妈

4、游戏玩法：游戏一开始，孩子开始剥鹌鹑蛋，拨好喂给父母吃，限定时间一分钟，主持人喊停止，儿童需停止游戏，游戏停止工作人员数其每组剩的鹌鹑蛋个数，最少的为赢者，第一名（家长获得一袋洗衣粉，小孩获得一个小娃娃和一包零食和糖果少许）、第二名（家长获得洗洁精一瓶，小孩获得零食一包、糖果少许）、第三名（家长获得抽纸巾一包，小孩获得糖果少许）

活动五：

1、游戏名称：正话反说

2、游戏准备：无

3、参加人员：儿童

活动六：

1、游戏名称：抢凳子

2、游戏准备：7张凳子

3、参加人员：儿童

活动七：

1、游戏名称：自拍表情

2、游戏准备：无

3、参加人员：儿童

活动八：亲子活动

1、游戏名称：踩气球

2、游戏准备：打好的气球50个

3、参加人员：儿童

4、游戏玩法：3对组合，家长站一边，小孩相对站一边，（3米远），主持人说游戏开始，小朋友就把气球运到对面的家长处让家长踩爆，再沿路返回继续，时间限定为一分钟，踩爆气球个数最多的为胜利者，第一名（家长获得洗衣粉一袋，小孩获得文具+零食一袋+糖果少许）、第二名（家长获得牙膏、牙刷各一条，小孩获得零食+糖果少许）、第三名（家长获得毛巾一条，小孩获得糖果少许）

活动九：

1、游戏名称：萝卜蹲

3、参加人员：儿童

活动十：

游戏名称:夹玻璃球（此游戏可玩两次）

宣传自己新开的店铺篇三

以五一劳动节为契机，以吸引客户为活动目的，与社区客户互动，进行项目社区文化营造与感受，带动新老客户，提高我行社区银行人气，吸引客户群的关注度，扩大社区银行的影响力与认知度。

1、活动内容

1) 体感游戏吸眼球

为达到吸引新老客户群认识我社区银行，走进我社区银行，特举办此项游戏活动以达到令人瞩目的效果。每周安排固定时段，在我社区银行门口（或能力可及范围内）开展体感的游戏互动项目。此项游戏内容活动方式新颖脱俗，另外又起到一个全民健身的效果，定能吸引路过的客户，而这些驻足的客户，必定有我行正在寻找客户群体。另外：参加体感互动游戏的客户需在活动参加详情登记簿上签字留电话以作为我行客户信息来源。

2) 当客户吸引人群吸引至一定规模的时候，可继续开展有奖抢答环节。

到访客户既可体验体感游戏的乐趣，又可参加抢答问题的有奖回馈，宣传定能达到预期效果。

2、交流话题建议

抢答问题建议如下：

1) 某银行是哪年成立的？

2) 某银行的经营理念是什么？

3) 某银行理财产品产品规格有几种？问题可选择一些针对客户需求方面的。

3、宣传方式

(1) 在社区银行周边小区的报箱内投递活动广告；

(2) 在社区银行周边小区的电梯内、宣传栏张贴营销活动广告；

(3) 通过微信宣传活动信息；

4、活动反馈与跟踪销售行动计划

根据活动的开展情况，由现场人员总结客户回答问题情况进行分析，有针对性的服务客户。对于参加游戏互动的客户，待游戏结束之后再进行有针对性的深度挖掘。

1、目标客户

2、客户组织

约访的新老客户当日来我行，由接待人员进行简单了解后进行分流引导，咨询客户带到咨询区，参加游戏客户带至游戏区登记，游戏开始时间由固定人员讲述游戏方式及注意事项后开始互动游戏和抢答游戏，对于回答正确我行问题的客户给与渤海银行专属纪念品。

1、时间

社区银行开业后的节假日或法定休息日均可

2、地点

我行社区银行门口（或能力范围可及内）

xbox360体感游戏机1台3000元

纪念品100份0——500元（可用我行现有水杯或其他）

平板电视1台3000元（社区银行应自有此设备）

1、通过本次活劫预计带来的业务量

业务量不敢保，人气量肯定暴增

2、通过本次活劫预计带来的影响

预期影响给客户留下深刻印象的同时，配合理财及储蓄产品的销售，大幅增加网点存款和业务量。

宣传自己新开的店铺篇四

活动一：进店欢乐送

二等奖：双缸洗衣机2名

三等奖：电饭煲6名

四等奖□200ml风影洗发露50名

五等奖：安慰奖

活动三：免费办理会员卡

活动期间凡进店购物顾客均可免费办理会员卡，并可享受xxx大药房积分、优惠政策(优惠政策看店内会员积分政策)。

活动四□xxx大禧一喜再喜

每月8日18日28日，全场8.8折！！

活动五□xxx庆典有喜有礼

关注百姓生活关爱百姓健康庆典活动当日xxx大药房为您提供免费的身体亚健康检测资深老中医为您的健康保驾护航！！

活动六：（特价产品图片价格）（谢绝同行医生收购）

宣传自己新开的店铺篇五

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。