

足疗店开业活动方案(大全6篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

足疗店开业活动方案篇一

迁西商场

迁西鸿福购物商场门前

时逢迁西鸿福商场开业，同时戴梦得古珀行第一次亮相迁西，借着商场开业的人气，正是推出古珀行的良好时机，本次专场发布会主要利用前来参观商场开业的迁西市民，让他们接触古珀行，认识古珀行，并希望通过他们的口来传播古珀行的产品，意为推广古珀行的自身产品。

1、时间掌控：25分钟

2、内容：

b 在专场发布会期间，散发古珀行珠宝的宣传单页和代金卡（价值100元），模特展示之后，集中举行“情动9月古珀行大奖连连送活动。

即：凭宣传单页和代金卡前去古珀行领取抽奖号码后，将抽奖号码放置奖箱内，等待抽奖。

一等奖：奖价值4688元的钻饰

二等奖：奖价值3688元的钻饰

三等奖：奖价值1688元的钻饰

- 1、 奖品部分甲方自筹
- 2、 宣传品甲方自筹
- 3、 模特8人，男女各4名，8000元（含往返车费、食宿另计）

模特级别：中上等（在省级比赛中获奖人员）

足疗店开业活动方案篇二

基于背景分析的特点，本商场可看引领区域消费的龙头，因此首先要逐渐进步着名度和美誉度，在消费者心中形成良好的消费者口碑并利于拓展商户。所有这些需要前期宣传活动来培养消费者的认知度。当然开业当天才是重中之重。

“开业”要确保“首战必胜”是所有新生项目的首要题目，尤其贸易日趋激烈的今天，因此要做到：既有热烈的现场气氛，又有实实在在的前期活动宣传，就需要各种庆典活动具有惊爆性和着名度，作到先声夺人，站稳脚跟。

二、活动原则

- 1、 必须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。
- 2、 通过开业庆典，争取在周边居民中留下深刻的印象。
- 3、 要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感，能够形成新闻点以易于传播。
- 4、 促销活动的确能让顾客感到“实惠”，终极增加本商城的美誉度。

5、本项目策划方案应该便于操纵实施，并具有风险可控性。

三、活动目标

通过成功举办开业庆典活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

四、前期预备方案

开业前在室内各主要街道和各大学校做巡回式的宣传演艺促销活动。促销活动启动。

开业前_周或_天，向四周居民以及过路职员和各个学校发放开业宣传资料。

开业前_周或_天，在商城四周放置飘空气球，下悬开业庆典条幅，营造喜庆气氛。为正式剪彩做预热工作。

开业前_周，加大促销活动力度，确保开业当天的客流量。

五、项目实施方案

1、活动要素

活动名称：___活动时间：20__年_月_日

活动地点：___活动人群：商城领导、特邀嘉宾、四周居住区居民、拦截过往散客等。

活动目标：通过成功举办开业活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

2、组织活动内容

a□商场外气氛装饰。

b□现场布置：

舞台和音响配置，花篮、条幅和飘空气球及冷烟火，礼节组织等

c□演出节目：

d□前期宣传工作：

1) 宣传车进进县(郊)区巡回演艺宣传促销

2) 商场pop海报、展板等，营造喜庆热闹的氛围

e□后期宣传工作：

持续_天(天天下午)演艺表演，保持一段时间的庆典气氛。

以上方案由我公司经过多方面的讨论确定，请各位领导给予指导，筹备此次庆典活动仪式，我们以为首先在指导思想上要遵循“热烈”、“节俭”与“缜密”三原则。所谓“热烈”是指要想方想法在庆典仪式的进行过程中营造出一种欢快、喜庆、隆重而令人激动的氛围，而不令其过于烦闷、乏味。

庆典仪式删繁就简，但却不可缺少热烈、隆重。与其平平淡淡、草草了事，或偃旗息鼓、灰溜溜地走上一个过场，反倒不如索性将其略往不搞。

所谓“节俭”是要求主办单位勤俭持家，在举行庆典仪式以及为其进行筹备工作的整个过程中，在经费的支出方面实事求是。节制、俭省。所谓“缜密”则是指主办单位的筹备庆典仪式之时。既要遵行礼节惯例，又要具体情况具体分析，认真策划，注重细节，分工负责，一丝不苟。力求周密、细致，严防鸭蛋虽密也有缝，临场出错。

总之，我们将和贵方多协商、多探讨，并将活动用度降到最低，活动效果做到。

足疗店开业活动方案篇三

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。珠宝店开业促销活动方案，我们来看看。

1、百元买钻饰 现金大返利

活动时间：8月3 日——8月13日

活动内容：

一等奖 返现金1000元

二等奖 返现金300元

参与奖 送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

2、旧首饰换新颜 黄铂金换靓钻

活动时间：8月3日——9月3 日

免收加工费+德克士炸鸡店 或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

3、大礼送会员 好事与您享

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

4、 688钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

5、 量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性 度身订做 选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货（能否做到？）。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

1、 开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1.1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店

金叶广场专柜隆重开业

1.3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1.5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业

1. 6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户

1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
- 1.8 688钻石走进寻常百姓家
1. 9百元买钻饰 现金大返利 抽奖活动 即抽即兑 100%中奖
1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张
1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张
- 2、 开业前三天在金叶广场内放置x展架20个

内容：

2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场
- 2.2促销内容
3. 3爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户
- 3、 开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2
- 4、 开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰 现金大返利”，内容是开业贺词（条幅内容）和以上所有促销内容。

三需准备与沟通工作

- 1、 联系充值卡
- 2、 买一台电脑，联系会员资料联网
- 3、 与金叶联系放鞭炮事宜
- 4、 与民政局联系结婚喜卡事宜

- 5、 与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜
- 6、 哲里木金店之夜
- 7、 与影楼联系互动互惠
- 8、 开业场地布置和店面布置专人负责

“古珀行”是北京戴梦得首饰制造有限责任公司与香港古珀行珠宝有限公司合资经营的 中港合资品牌。是经营钻石及各类名贵宝石批发和零售的国际品牌。

北京戴梦得首饰制造有限责任公司，成功塑造了公司品牌形象。20xx年合资成立了北京戴梦得古珀行首饰有限公司，在国内经营“古珀行”品牌。借助戴梦得公司良好的企业形象和香港古珀行公司雄厚的技术实力，依托北京优越的地理优势，致力于开拓国内外市场。“古珀行”的创办将为我国首饰业的发展带来质的飞跃。两大企业联手，将不断向市场奉献设计新颖、工艺一流的首饰新品。竭诚欢迎各界同仁前来洽谈、合作，让我们共同繁荣中国珠宝首饰市场。加盟古珀行，成就财富梦想。

古珀行中国人的钻石首饰

20xx年度国家级诚信品牌单位

20xx年度中国珠宝首饰著名品牌

20xx年“全国重点中小企业质量信用aaa等级”

20xx年“全国信用aaa企业”。

营口商场门前

20xx年9月18日下午4：30至5：50分（时长80分钟）

时逢营口商场开业，同时戴梦得珠宝第一次亮相营口，借着商场开业的喜庆气氛及旺盛的人气，古珀行钻石正式在营口市场推出，值此机会，古珀行特别推出几套精心设计的钻饰，让顾客完美的呵护自己，表达我们深深的祝福及美好的心愿，特此赠送多重好礼，让顾客倍添惊喜，喜气连连。

1、艺术演出部分：

（1）开场舞

（2）主持人介绍参会来宾，介绍产品形式，分店负责人致辞

（3）歌曲演唱

（4）舞蹈（拉丁舞）

（5）模特秀（20分钟）中间穿插产品介绍，男女展示（各6名）

（6）舞蹈 歌曲

（7）武术表演

（9）结束语

2、知识问答：

提前派发宣传单页，内容涉及戴古珀行珠宝的各个领域，主持人提供十次抢答机会，每位幸运观众赠送价值1289元的钻饰一枚。

3、相关嘉宾为幸运观众颁发礼品，并请代表发言。

2、场外部分：彩虹门、彩旗、警戒线、氢气球、嘉宾席座椅

1、 场景布路：6000元（建议委托给当地广告公司）

2、 演出：（全部演员为省级行业内获奖人员包括主持人）
共计 120xx元（车费、食宿由甲方负责）

3、 其他部分：宣传单页、奖品（甲方负责）

古珀行的设计师团队殚精竭虑，巧妙构思，推出了独具创新，寓意吉祥，形式各异的精美饰品，这些饰品设计独具匠心，工艺精湛，融合了一切的完美因素，而且价位适中，无论是自用还是送人，都是物超所值的传世佳品。

古珀行相信：这些独出心裁、优雅别致的饰品，将会给您带来无限的美好与欢乐，会成为伴您一生的好运吉祥物！

迁西商场

迁西鸿福购物商场门前

时逢迁西鸿福商场开业，同时戴梦得古珀行第一次亮相迁西，借着商场开业的人气，正是推出古珀行的良好时机，本次专场发布会主要利用前来参观商场开业的迁西市民，让他们接触古珀行，认识古珀行，并希望通过他们的口来传播古珀行的产品，意为推广古珀行的自身产品。

1、时间掌控：25分钟

2、内容：

b []在专场发布会期间，散发古珀行珠宝的宣传单页和代金卡（价值100元），模特展示之后，集中举行“情动9月古珀行大奖连连送活动。

即：凭宣传单页和代金卡前去古珀行领取抽奖号码后，将抽奖号码放置奖箱内，等待抽奖。

一等奖：奖价值4688元的钻饰

二等奖：奖价值3688元的钻饰

三等奖：奖价值1688元的钻饰

1、 奖品部分甲方自筹

2、 宣传品甲方自筹

3、 模特8人，男女各4名，8000元（含往返车费、食宿另计）

模特级别：中上等（在省级比赛中获奖人员）

足疗店开业活动方案篇四

情定法拉家纺——情定一生，相约法拉。浪漫(夏季)

多喜爱家纺——爱与梦飞翔。纯真(夏季)

水星家纺——恋一长床，爱一个家。温馨(夏季)

富安娜艺术家纺——原创生活艺术，富安娜艺术家纺。艺术(夏季)

维科家纺——舒适健康，智慧爱家。健康(特点有点多)

堂皇家纺——堂皇家纺，富丽堂皇。华贵(夏季)

罗莱家纺——经典罗莱，品位生活。经典(夏季)

凯盛家纺——一个梦想, 一种生活。纯真(夏季)

香榭里家纺——感动新梦想, 品位新生活。 纯真 (夏季)

盛宇家纺——开元盛世, 气宇非凡, 盛宇家纺。 尊贵(夏季)

孚日家纺——孚日大家纺, 真正大家纺。 没有特点 淘巧好, 好淘巧

杜邦家纺——爱家, 爱生活。 温馨(夏季) 内容来自taoqao

泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。 温馨(夏季)

美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。 专业(理性)

世家家纺——棉的质地, 丝的`感觉。 舒适 (夏季)

千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)

鄂尔多斯家纺——梦的家园, 爱的港湾, 鄂尔多斯家纺, 温暖全世界。 温馨(夏季)

梦安妮家纺——美丽梦想, 触手可及。 纯真(夏季)

东方刺绣——东方的, 世界的。

温尔思家纺——感受不一般, 温尔思家纺。 特点不突出

红豆家纺——让爱做主, 红豆家纺。 浪漫(夏季)

艾莱依家纺——北欧休闲风情, 艾莱依家纺。 情调(夏季)

足疗店开业活动方案篇五

开业, 是一个专卖店最重要的一项活动! 如何做好开业促销,

如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应？公司拟定以下方案请加盟店认真执行！下面是小编为大家整理的服装开业促销活动方案，希望大家喜欢。

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品 专卖店隆重开业啦！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

- 1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间
- 2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦
- 3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

足疗店开业活动方案篇六

激发人气、营造商气、沉淀商机。激发人气主要依靠三个方法：

礼宾举措、超市活动、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”、“欢乐”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额。

对隆林百货商来讲，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，对于此商场在该地区先声夺人并立稳脚跟有着至关重要的影响。如果正式开业留下种种缺憾，将对以后各项的开展造成相当的被动。另外，任何一个隆林百货的生存，很重要的是看它的销售如何，销售业绩的好坏，这是任何一个企划活动策划者与决策者都回避不了的问题。如何在商场开业形式上成功的同时，同时也让商场有很好的销售业绩，是摆在策划者面前的不容忽视与回避的问题。

人气：从基本上讲，隆林百货本商圈中“人气”比较薄弱，因此，如果开业之时，没有如人流客源，开成铺天盖地、汹涌澎湃人潮似的“人气”，必然造成开业时势态低糜，很难为下一步的商气、商机提供可靠保证。因此，围绕如何加强“人气”，策划者创意了各种活动，以使“人气”旺盛，使商气、商机有充足可靠的保证。

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。

商机：商机的最终形成从某种程度上说是在雄厚的“人气”基础上产生的结果，商机不会无缘无故的产生，在零售商业中，“人气”的厚与薄、强与弱，很大程度上影响着商气与商机，商机如果产生，必然对商场本身有着良好影响，乃为提高商场销售、扩大商场影响起到最终作用。

竞争的焦点 理念竞争。企业竞争将从有形资源的竞争转变为无形资源即理念的竞争，打造企业自己的经营理论、理念，将是未来企业竞争的成功关键。

。。。。隆林昌达百货需要在理念上有超前的意识。。。。
。 管理竞争。企业经营已从粗放型数量方式向集约型质量经营转换。微利时代的到来使企业有效地配置资源，提高资源

的综合利用率。

。。。。隆林昌达百货需要引入教先进的管理技术。。。。服务竞争。消费者追求更舒适更自由的生活，服务将成为核心。70%以上的产业将是服务业，商品流通将步入服务经济时代。

。。。。昌达百货要有先人一步的服务质量。。。。品牌竞争。同类产品的质量、价格、服务、促销、广告等许多方面几乎大同小异。因此，商场竞争从产品竞争将转向品牌竞争。

。。。。昌达百货很好的掌握了这一点，需要更好的发挥。。。。人才竞争。在知识经济时代，物质资源竞争转向人力资源竞争，人力资源是企业中最有活力的生产要素。

。。。。这是昌达百货的薄弱环节，引入超市人才是关键。。。。信息竞争。统领市场者是掌握资讯最多、反应最快的企业。因此，在资讯社会，知识主管、知识工作者的出现以及企业管理系统的信息化等，显示出信息越来越为企业管理者所重视。

。。。。目前，互联网是信息的窗口，昌达百货应该早日开通互联网。。。。渠道竞争。进入买方市场后，营销网络将主宰市场。它既可以加快分销速度、缩短商品转移到消费者手中的时间、降低流通渠道环节中成本，还可以更快地获得市场信息，让企业快速反应，及时应变。。。。更好的渠道将是竞争的最好的武器。。。。顾客竞争。衡量企业市场业绩的标准，将从市场占有率转向顾客满意度。因此，顾客满意度竞争将成为企业竞争的又一个趋势。

昌达百货以会员的形式将消费者和顾客的忠诚度进一步的提高使得在顾客的竞争中利于不败之地。由于昌达百货也具有相当的竞争实力，首先是昌达百货的资金雄厚，拥有40余种

品牌的隆林总代理，是隆林县最具实力的家电经销商，在10余年的诚信经营中，深得隆林县广大顾客的认可，尽管新卖场地处隆林县的发展新区，但是卖场本身是昌达百货自己的产权，这使得昌达百货的持续发展有着很好的基础条件，它将使得以卖场为中心的各类经营活动变得象投资积累一样的具有实际的意义。

活跃卖场、集聚人气、增加商气、创造商机

(1) 必须在开业气势上务必要“一炮打响”，体现宏大规模的特点(惊爆度)

(2) 通过本次开业，务必要在周边居民中留下深刻的印象

(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“昌达”美誉度

(7) 本次企划促销案能够便于操作实施

(8) 其它