

2023年民宿开业促销活动方案(通用8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

民宿开业促销活动方案篇一

新店开业，精点时尚

活动周期：开业之日起十天(重点是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

适合20平方米以上专卖店的开业连环喜方案

一重喜：进门有喜

进店即赠送某某精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠送礼品)；

如1-3元左右的礼品便签簿、原珠笔、钥匙扣等。

二重喜：买就送(买满的金额、赠送的礼品店铺自行制定)

凡在活动期间购物就送“价值29元精美钥匙扣或零钱包”一个；

凡在活动期间买满288元，送价值59元精美男士皮带或钱夹一个；

凡在活动期间买满488元，送价值89元精美男士或女士钱夹一

个；

凡在活动期间买满888元，送价值189元的真皮皮带一条；

三重喜：获赠贵宾卡

凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

1、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

2、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域

3、横幅：活动主题内容

4、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

5、其他：名片、礼品、贵宾卡□dm宣传单

六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与品牌形象交相辉映。

民宿开业促销活动方案篇二

在开业当天对店面做隆重热烈的庆典式布置，达到汇聚人气，提高专卖店知名度和销量的目的。同时进一步提高柯尔司曼“新石代”品牌的知名度。

XXX

热烈庆祝柯尔司曼 “新石代” 专卖店开业

当地知名装饰设计公司代表、建材行业（非直接竞争对手）代表、地方政府代表、往来友好人士等嘉宾。

嘉宾邀请，是开业仪式活动工作中极其重要的环节，为了使活动充分发挥其轰动效应及舆论的积极作用，在邀请嘉宾上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀请有知名度的人士参加，制造新闻效应，提前发出邀请函。

嘉宾邀请范围：

a 领导和附近商场负责人

b 政府相关负责人

c 新闻传播人物

d 建材商代表

e 装饰公司代表

f 楼盘业主

各种宣传要先于开业前夕的10天安排到位，增加关注热点，形成开业前夕的气候。

1) 在楼盘和沿街发放宣传单页：将我们专卖店开业的消息和超低价购物的消息传递到消费人群。

2) 在户外进行造势宣传，选择人流量较多及商圈较集中地段，以专卖店地址为中心选定一条主要的街道，人流量集中地段

进行悬挂横幅。并将墙体喷绘选择合适的商场墙面及交汇地段装贴。

3) 车辆沿街宣传将活动时间和内容传递出去。

4) 将单页进行报纸夹带投放覆盖城区。

5) 在各大超市门前进行单页发放宣传活动。

1、热气球两个，悬挂大型条幅

2、拱门一个

3、联系学校乐队(适当把握人数)

4、搭建舞台，联系演出公司

5、花篮

6、开业红地毯

7、易拉宝

8、专卖店商场门口用气球和横幅

9、附近主要街道拉大型横幅

1、月20分钟乐队奏乐，礼仪小姐引导各位嘉宾入场

2、安排领导讲话

3、现场互动游戏，有奖问答

1、收银台，可根据位置制定大小

2、专卖店吊顶离地面米的，可以悬挂小红包或红色饰品，或制作精美吊旗，烘托气氛。

3、摆放一些饰品，尽量制造节日气氛。

4、导购身披大红绶带，印上柯尔司曼标志等字样。

5、现场可用一些夸张一点的文字及色彩，略偏向休闲的一种风格，如：“拿好礼”“奖的就是现金”等美工字体。

1、人员a负责与庆典公司的协调接洽、协助工作、外场活动的整体控制。

2、人员b负责内场，公司及嘉宾的接待与协调。

3、人员c负责城管工商税务等政府部门协调外联工作。

4、人员d负责所有工程水电音响等的协调事宜。

5、人员e负责所有促销活动的跟踪及时与总部联系。

6、保洁负责全场的卫生维护，协助促销人员的工作。

民宿开业促销活动方案篇三

xx年8月18日—28日

邵阳县大木山开发区

价格减一半，1秒杀20xx

成功举办盛大的开业庆典，对盼盼木门品牌知名度及销售有着极大的正面影响与效益。

本次开业盛典的成功举办将对以后的店面零售订单销售带来直接促进效应。

1、扩大盼盼木门知名度及影响力

(1) 展现盼盼木门，提升品牌知名度；

(2) 提升品牌、提高市场占有率、遏制竞争对手、提高口碑宣传效应；

2、促进销售，提高业绩

(1) 在开业前形成门客预约场面。

(2) 提高开业当天到场参加活动的消费者人数及销售额；

(3) 促进后续的稳定销售业绩的上升。

3、湖南省内各兄弟城市的门客汇聚邵阳，交友、结盟。

1、活动前的主要准备工作有：

(3) 做好正式营业后的经营规划（企划部分）；

鉴于市场状况的变化和店内经营管理的待完善，提议用开业盛典前试营业（8月18日—8月28日）就推出部分由吸引力的优惠政策，吸引留住顾客。

2、试营业的必要性：（8月18日—8月28日）

(1) 试营业期间许多工作可以逐渐到位，是进入正式营业的演练和磨合；

(2) 试营业期间进一步的完善店面管理，销售管理、业务流程以及服务水准；

3、试营业期间的相关操作：

（1）对外宣传方面

试营业期间宣传分为两部分，大部分是宣传开业盛典，一部分是宣传试营业，同时进行，要做到并行不悖，具体如下：

a□宣传的是8月28日开业的相关信息——时间、地点、促销信息，优惠政策等；

（2）店内操作：

培训员工，促销话术统一、职能部门的磨合，理顺店面管理与业务订单流程；

（3）成立开业盛典策划中心：

a□组建团队，确定每个人的工作职责；

4、其他（非企划范畴）

广告媒介的确定——促销宣传支持、专职设计人员配合，所以之前必须确定固定的广告合作商，具体有：

（1）确定与电视台合作的相关事宜；

（2）确定固定的广告制作合作商；

（3）确定固定的促销印刷品的印刷厂等；

（4）定开业庆锣鼓队，有奖问答小游戏（交给礼仪公司办理）

1、签单有礼：

2、总裁签售：价格减一半。

3、电脑转奖：1秒杀20xx

4、品牌联动，倾情让利，携手共贺

（一）开业庆典：剪彩仪式、舞狮、小游戏、有奖问答等内容

（1）升空气球：设计红色灯笼球，更能显现节日喜庆气氛，下悬庆贺条幅，立体烘托出现场热烈气氛。

（2）彩球编织：独出心裁，以亮色纽编成各种造型，为本次盛典增添异域特色。

（3）舞狮表演：有中国特色的庆典祝贺方式，预祝盼盼木门生意兴隆。

（二）领导讲话：盼盼区域经理总经理等讲话

（三）盼盼木门工程定单签约仪式

（四）政策宣读：宣布优惠政策、限时抢购、总裁签售开始

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函（重要嘉宾应派专人亲自上门邀请），此次活动嘉宾邀请范围：

a□相关的亲朋好友

b□盼盼木门湖南省区域经理；

c□业内权威机构；

d□社会知名人士；

e□新闻媒体：电视台等新闻媒体。

（一）开业前广告宣传

报纸：

电视：

网络：

dm单：20xx份

群发短信：1000条，开业前三天

电话营销：准客户电话通知。

（二）开业之日媒体报道

开业活动之日邀请电视台媒体，以新闻报道形式突出报道宣传盼盼木门的开业盛典、提升品牌知名度，为后续销售做铺垫。

具体和礼仪公司、广告公司协调、（8月18日）全部布置到位、检查验收

1、彩旗：20面□0.75mx1.5m□绸面，内容：“盼盼木门盛大开业”、“价格减一半，1秒杀20xx”□印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

2、横幅：2条，

3、贺幅：布置在盼盼墙壁。

4、充气彩虹拱门：3座，跨度18米1座，跨度15米2座，材料pvc□布置主会场入口处。

5、签到台：

6、花篮：30个，规格为五层中式，带有真诚祝贺词的花篮五彩缤纷，璀璨夺目，使庆典活动更激动人心。

7、花牌：

8、顾客排队领号处，制作号码牌50个

9、红色地毯：增添喜庆气氛。红色地毯指引进入到盼盼木门专卖店门口。

10、其它：签到本1本、笔1套、绶带2条、胸牌。

民宿开业促销活动方案篇四

5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶；

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元；

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务；

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒

膜仅限本店使用（1名）

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套（2名）

三等奖：奖励3次洗头卡一张（5名）

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠（10名）

要求酒吧抽奖时必须在公开场合宣传本店的开业日期、地点、店名及开业优惠政策。

从越开越多的信息、电话、邮件□qq留言，以及我的助教做的店家咨询问题分类中看出：有数量众多的经营管理者询问关于店面促销活动的问题，美发店开业活动方案。我简要说明店面活动的有关内容，回报大家对我的信赖。

我先把店面活动分为新店活动和老店活动两个方面来讲述这个问题：

新店开业的活动内容设计，第一取决于所经营得店面的整体定位，比如：顾客档次定位、团队水平定位、店面的装修风格定位、店面经营模式定位等。第二取决于设计这个活动的目的是什么？是为了增加业绩、为了宣传店面知名度、还是为了展示团队实力？活动的目的不一样，所设计的活动内容就有很大的区别。所以活动就不是千篇一律的。但是我们看到的很多的店面开业的活动都很雷同，所以结果就是都很雷同的失败了。因此，新店的开业活动并不是随便设计出来的，要参照以上信息的定位。

老店开业的活动内容设计，相对来说就要简单一些，因为他可以参照以往你的店面经营情况和店内的经营数据作为参考。老店的活动，大多都是在业绩不理想，或者客人过少，或者竞争过大的情况下采取的一种促销经营策划。所以老店活动的目的是为了提升客人的数量、还是提升每个客人的消费金

额，要想明白之后再开始设计活动。从专业角度来讲，活动也就是你的店面在经营的过程之中，出现了问题，也就是发生了病变。我们怎样去依据店面的数据作参考依据，开药方治疗这个病变的过程。要不然，如果你每天的业绩都好的超出你的想象，你才懒得去搞活动。所以，不参考数据做活动，和生病乱吃药是一样的。比如你每月店面有600个客人，烫发客人能占到450个人，染发客人只有100个人。如果你设计的活动是烫发五折优惠，那么你的这个活动是最大的失败。但是我发现国内很多的经营管理者，在设计活动的时候，设计了很多这样的活动内容，最后赔了业绩又流失了员工。因此我们的经营管理者，以后店面经营过程中，要规范我们的经营过程，随时保留数据，参考数据，不要凭借感觉去做店面的促销活动。

前期的预备：

1. 促销活动为谁服务，要达到什么目的，规划方案《美发店开业活动方案》。
2. 明确为什么要搞促销活动。
3. 活动的地点、时间、开展什么样的活动。
4. 对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

物料的准备：

- 1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志（可以用丝印或贴不干贴），椅子3、4把。
- 2、需配备拉网展架或x展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。
- 3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地

点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。

4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。

5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单片、其各种展示板。

6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。

人员的准备：

1：一至两名商务人员（商务人员必须对产品和活动有一定的经验），加带2~4名促销小姐（一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳）。

2：商务人员一律得统一着装（一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡）；促销小姐穿着由发廊统一的促销服（注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽）。

3：活动前必须针对促销人员进行岗前培训（培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束后清场事宜）。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。

内容即方案和费用报批。

1. 活动方案：背景分析；活动目的；活动时间、地点、活动人、主持形式、内容；活动操作控制；应急措施等。

2. 费用：活动所需的，预算以内的费用。

3. 小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、预约登记。

说明：活动为了让发廊周边潜在消费群体在选择发廊消费时，认识发廊品牌，了解美发产品；活动传播重点是让观众了解美发知识和美发特点。

1、活动开展时，首先应该注意人气的涨动及观众与促销人员之间的互动性。

2、注意资料发送的对象（有部分可能是对手发廊情报人员）及其重点对象。

3、注意控制场面的有序性及规范性，在发廊项目讲解宣传的过程中注意有兴趣和意向观众联系方式的收集。

当活动结束后，首先须进行场地的清场，这时应把宣传物资进行收拾、整理、包装以便下次利用。其次活动后着重进行活动的总结，分析及重点对意向客户的回访、跟踪服务。

民宿开业促销活动方案篇五

活动目的：

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提高美容院在该地区的知名度

活动要求：准备5000元货品作活动用

活动时间：年 月 日(促销时间:9月20日——10月1日) 活动流程：

一、邀请客人:请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程:(18:30——21:00)

1) 主持人宣布晚会开始

2) 美容师表演《感恩的心》

3) 老板代表致感谢词

4) 颁奖

a 感谢20xx年对美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友_____ 特奖大礼一份_____ ；

b 凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品_____ (请第二天到美容院领取)

5) 顾客代表讲话

(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)

6) **协会会长隆重推荐产品

7) 美容院10.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送价值

8)a 找托下定金 b 美容师游说顾客促成

9) 宣布促销时间, 欢迎到美容院咨询

10) 表演舞蹈, 宣布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案, 促成消费

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成, 16、17日白天再发邀)

2、租会场(ok厅饭厅均可, 可以根据实际人数定), 布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等), 水果、糕点及奖品的准备。

附: 奖品送出对象:

1) 20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值 200~300元(现场发奖)

2) 新老顾客送礼物一份价值在5~10元间(会后三天内到美容院领取)

3. 印刷十一活动方案, 现场将活动方案时间表派发。

4. 老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举例子比如和那些客人建立了良好的感情, 说出来和大家分享, 要熟悉稿子)。

5. 安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐, 确保到会场)。

6. 给客人发邀请函。

7. 会场现场安排一个签到本, 专人负责签到及拍照。人 •
8. 会议中公布促销活动时找托儿, 现场交定金, 造成现成消费现象。

做促销活动计划, 先要明确目标、确认对象, 才能让活动有序地进行, 促销方案的实施, 事前、事中与事后的预算评估如何, 是决定促销活动的成败。

民宿开业促销活动方案篇六

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？）

民宿开业促销活动方案篇七

很多创业者都选择母婴行业，进行自己的未来创业计划，但是开店并不是一个简单的事情，尤其是经营一家门店，并不是口头说说，就可以完成的，除了要实践，还要精准到前期的准备，很多人在事前都不喜欢做规划，但是前期若是做好规划，那么后期要烦恼的事情也会相应减少，而且还能够帮助店面尽早开起，所以且不能为了省力，而忽视这一部分，以下这几点，需要认真做起。

需要进行对周边环境、人流量、消费结构以及婴儿用品店经营情况的初步了解，并且了解市场价格，这样对于自己门店在定商品价格的时候能够知道与对手间持平或者低价等，前期都需要做好规划。

行业发展前景可观，这难免会出现很多竞争对手，但是合作共赢并不出现在当前阶段，只能是竞争情况，所以知己知彼，才能够让门店发展地更好。

门店开业，一定要做好前期的宣传推广，可以透过宣传单、纸媒、电视、网络等多途径进行推广介绍，这样才能够吸引消费者，积累目标人群。

市场竞争激烈，所以一定要制定会员制，帮助门店吸引新客户，圈住老会员，并且收集资料，像爱亲母婴门店，就会借助系统输入会员资料，购买产品到期，会提前门店经营者，而经营者可以与消费者沟通，提醒到店购买产品。

要做好活动策划方案，如果有促销产品，也需要做好准备。

以上是关于门店前期开业准备需要做到的一部分内容，还有相关资料准备，以及心理准备，若是没有准备好，绝不可以仓促开业，并且不要拿试营业当做开业的挡箭牌，需要具备实力后，再进行开业，因为消费者不会主动找你，而是你需要留住消费者。

民宿开业促销活动方案篇八

金源农贸市场开业庆典

二、组织单位

主办单位：金源农贸市场

承办单位：

庆典时间□20xx年x月x日

三、农贸市场开业庆典目的：

- 1、向外界宣布隆重开业，并借此典礼拉近与广大市民之间的距离。
- 2、竖立市场形象，亲和市民，创造在市场周边良好的竞争地位。
- 3、融洽相关部门的关系，为日后的经营打下坚实的基础。

四、准备工作

- 1、提前三天发放请柬。
- 2、准备典礼议程在开业当天发放到每位嘉宾。

3、主协办方组织人员成立庆典活动筹备小组，双方协商后确定活动方案，并签下典礼合同。

4、提前一个星期落实城管、市容等相关部门的工作(甲方)，提交庆典活动申请。

5、承办方安排好演出人员准时到场。

6、落实庆典物料提前统一定制。

7、提前一天布置好庆典现场，以备开业典礼顺利进行。

五、邀请范围：

1、主办单位希望邀请的各界相关领导及朋友。

2、电视台新闻频道都市家园《四顺摆农门》栏目和楚天都市报、楚天金报、武汉晚报等多家媒体采编及记者。

六、农贸市场开业门口布置

1、在农贸市场正大门口布置一个15米双龙彩虹门，在双龙彩虹门的两边布置两个灯笼立柱，双龙彩虹门上面的贺语：热烈祝贺狮城农贸市场盛大开业，灯笼立柱上面印上市场宣传语或对联一副。

2、在市场门口布置八个升空彩球，球标为各祝贺单位的名单及祝贺词。

3、在市场门口入口处垂直搭建一个5*10=50m²的舞台，舞台背后安装大幅庆典背景画，背景画主题为：狮城农贸市场开业盛典。在舞台的两侧安装音响设备，以备领导讲话和庆典文艺演出之用。调音台安装在舞台的侧面，由音响师专程调控。

4、在市场入口处舞台前铺装红色迎宾毯，以增添市场开业庆典及开门迎客的喜庆场面。

七、农贸市场开业庆典流程：

7：35：全体工作人员到位，音乐调试响起，现场布展检查；

7：37：主持人到位，沟通细节及串词；

7：40：工作人员再次确定贵宾及嘉宾名单，确定庆典程序；

7：50：礼仪小姐着装(含绶带)到位，准备签到；

7：55：保安负责指挥来宾车辆停放；

8：10：全场播放迎宾曲；

8：15：礼仪小姐开始迎宾，帮助来宾签到，引导来宾入场并带至休息区；

8：40：礼仪小姐为主要领导佩带胸花；

8：58：主持人登台串场，介绍今天的开业庆典活动；

9：00：主持人串场，邀请小提琴演员登场表演；

9：10：主持人串场，邀请女子水鼓演员登场表演；

9：25：主持人有请开发区领导为农贸市场开业致辞，并表示感谢；

9：30：主持人有请开发公司领导为农贸市场开业致辞，并表示感谢；

9：35：主持人有请市场业主为农贸市场开业致辞，并表示感

谢；

9：40：主持人串词，礼仪小姐做好剪彩准备工作

9：50：主持人宣布开发区农贸市场正式开业及串词；

9：55：主持人做最后的结束语；

10：00：主持人宣布开发区农贸市场开业庆典圆满结束！邀请领导及嘉宾前往农贸市场参观；告知农贸市场业主在庆典结束之后，前往金源售楼部领取精美礼品一份。