

# 日化店开张活动方案 新店开张活动方案(精选5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

## 日化店开张活动方案篇一

**活动目的：**利用开业庆典，宣传珠宝店，提高知名度。办一系列活动，提高产品销量。

**活动时间：**开业后3天

**活动主题：**盛大开业及珠宝文化表文化的内涵与鉴赏消费

**主题要素：**文化 消费 服务

**主题阐述：**主题突出了珠宝与名表的文化与历史，使消费者懂欣赏，进而消费。

**活动地点：**公主楼店面及周边地区

**主题传达表现：**贯穿于整个活动，形成活动的主体表现

有效的互动演绎及内容传达

珠宝及名表展示

活动预期目标

一：通过本次活动，使珠宝名表店的品牌形象得以树立，之

后运用品牌形象的传播效益和活动的联动效益促进销售。

二：使金达亨珠宝名表店在广丰的市场认知度进一步提高。

活动诉求对象：活动县城区域年龄在25---50的人群

诉求元素：认知与消费

活动形式：以文化介绍、现场优惠、礼物馈赠及游戏类活动类为主

环境布局及现场氛围营造

总体原则：

紧密结合珠宝名表主题，形成主题表现

片区分工 布局规划：

珠宝店邻近街口指示牌宣传

商业集中区重点街区宣传dm单发放 宣传册目标单位人员发放

珠宝店店外：

门外陈列标示珠宝店ldgo的户外广告

设计大型主题展板一块，发布活动主题及相关优惠活动 门口用珠宝手表文化相关饰品装饰

珠宝店内：

门口设立明显标示珠宝店logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品、礼品及纪念品。 店内珠宝手表文化主题海报宣传。

店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品及提供咨询服务。向参与活动客户发放印有金达亨的购物袋等用品。现场宣传单的发放。

## 活动实施方案

### 活动方式：

- 1、活动期间内，凡在店内购物满 元以上的顾客，凭购物小票于总服务台记录，免费加入本店vip并参加活动当天抽奖活动。（当天购物当天抽奖）（待商量）
- 2、奖品或为珠宝首饰手表。
- 3、活动期间，消费者凭dm单或宣传册进店可获纪念礼品一份，数量有限送完为止。
- 4、活动期间，凡消费 元 可享受 折优惠，买的越多折扣越多

### 活动评估：

- 1、通过前期轰炸式的宣传，当天参与活动的消费者会很多。
- 2、活动当日的珠宝与手表，均比平日价格低廉（待商量）迎合了消费者贪便宜的心理，参与性加强。
- 3、活动现场气氛热烈，使人对金达亨品牌logo过目不忘

### 宣传阶段划分：

#### 第一阶段 开业前宣传

- 1、开业一周前开始媒体造势，相关新闻报道等进行市场公关。

2、开业前三天完成dm单制作并安排人员重点街区发放。

3、开业前三天完成宣传册制作，进行重点单位发放。

4、开业前一天准备好所有道具(海报、展板、纪念品、抽奖箱vip会员卡会员手册等) 信息传达要素：金达亨的企业形象 金达亨的服务理念 活动的主题及内容 活动时间及地点。

第二阶段 活动后宣传

宣传时间：活动结束后

宣传形式：软文宣传

宣传渠道：报纸新闻媒体 门店前展板 网络 宣传目的：活动效果巩固

## 日化店开张活动方案篇二

借元旦节之际大力营造美容院销售氛围，吸引人气，提高销售业绩。顾客在体验产品与服务同时能够深刻的感受雪肌妮丝美容院加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

活动时间

xx年12月28日—xx年1月7日（国家法定假日时间）

活动地点

雪肌妮丝美容院加盟店

活动形式

- 1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动
- 2、全场购买送产品或服务活动
- 3、赠送免费体验卡活动

活动大体内容

- 1、购买2211元vip卡，赠送500元
- 2、购买5511元vip卡，赠送xx元
- 3、购买8811元vip卡，赠送3000元
- 4、购买11111元vip卡，赠送8000元
- 5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件凡进店的顾客即可获得盼丽风姿滋养还颜套装项目的体验卡一张，或友情体验卡一张（带朋友过来体验）

## 日化店开张活动方案篇三

吉祥如意的生意，吉祥安康的身体，吉祥福瑞的财运，吉祥安泰的明天，万事如意的客源，万事随心的人缘，万事称心的财源，万事安好的今天，愿你开店吉祥，万事顺利。（分享）

万众一心，齐心协力；百舸争流，独具一帜，富比朱陶，客如流水，川川不息，祝您开业大吉，四方进宝，八路来财！（分享）

一人开店不容易，三心二意四奔波，五颜六色看过脸，七上八下拜过神，九九归一终开业，十全十美开张日，祝福你开业大吉，财源滚滚。（分享）

有一种喜庆叫开张，有一种事业叫开店，有一种希望叫发财，有一种志气叫创业，有一种鞭炮叫热烈祝贺，有一种祝福叫开张贺词，祝你新店开张，开出财富，开来幸福。(分享)

开张大吉，收到者，福气自天而降，人气自地而升，财气自东而来，喜气自西而至，运气自南而到，旺气自北而袭，瑞气由心而生，祥气由我而发！祝你凌云豪气，珠光宝气，兴旺盛气！(分享)

开店送吉祥，万事皆顺畅，理财有门道，经营有诀窍，生意能顺心，理财能安顺，热情常临门，赞口常在身，日日有进步，天天有开心。(分享)

人生一条路，开店走大路，自我来掌舵，方向多把握，明天有辉煌，今天要开朗，生意靠打拼，日子靠经营，成功靠积攒。愿生意如意。(分享)

元旦到，喜事来，开张大吉，财气滚滚涌来；祝福到，情义到，龙腾虎跃，财源源源不断。兄弟献上一句，开张大吉！(分享)

金日开业：门前栽下梧桐树，引得凤凰纷纷来。旺店开业，质量至上，信誉把关。愿你站柜台，笑颜开，顺利好买卖，绝对发大财！(分享)

听说你开业了，昨天祝贺早了一点，今天祝贺挤了一点，明天祝贺晚了一点，现在祝贺才是正点，朋友，祝你生意如同春意满，财源更比流水长。(分享)

开业大吉财源路，人生事业的起步。愿你拥有三气，一气是人气，广邀四方朋友。一气是财气，广聚四方财源。一气是和气，全体员工团结一致。生意兴隆那是必须滴。(分享)

好的店面标准：1. 顾客是上帝。2. 员工是家人。3. 以经营策

略为中心，以服务态度为基点。4. 以诚信为首要，以质量取胜！开业大礼，祝你生意兴隆，日进斗金！（分享）

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 日化店开张活动方案篇四

四、开业活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。摆放的时候一定要大气，经销商在开业前，可在群里预定其他经销商送的花篮，总部在开业时也会送花篮祝福。礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。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。

1、终端布置：

(1) 周边街区：发放开业单页，近视小常识等dm单。

(2) 店外：

门外陈列标示logo的彩旗；

门前设置气球；

门外设置大型拱门；

店前设立大型主题展版一块，发布活动主题；

店外悬挂开业横幅。

### (3) 店内

店内用气球及花束装饰。

店内配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放；

店内相关位置设立宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到“细心、精心、认真、全面”，很多人第一次来店面，一个是看店面形象，一个是感受服务。

## 2、具体布置：（参考）

小礼品发放处布置好客户登记表：登记顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)

登记台/签到纸笔各一

桌椅

礼品200份



## 1.5宣传资料500份

海报、易拉宝

工作人员统一配置及其它纪念品

红绶带

胸牌

## 1.5咨询师服装

### 五、开业活动人员的培训和安排：

现场咨询师要安排到位，除了发资料，也负责维护现场秩序。最好就是前期进社区沟通的咨询师来发物料。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。

前期一定要把参加活动的人员培训到位，对所有关于产品，近视常识的知识都要领会，否则一旦客户提出质疑，在现场回答不上来，即损失了客户，又失去了形象。很多经销商在装修完店面就择期开业了，没有意识到这个流程的重要性。

### 六、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。

## 日化店开张活动方案篇五

### 三、开业活动促销内容的设计：

1. 结合我们的产品套装来做文章，由于我们附赠产品标有价

格，所以可以灵活掌握，例如：到店购买产品的客户，可获赠价值218元的1.5视力保护笔一支，价值198元的1.5蓝莓叶黄素一瓶。

2. 由于我们要扩大品牌影响力，需要更多的人关注我们，所以，到店购买的客户，只要微信扫描总部的二维码(也可经销商自己的)，分享一条产品信息的广告到朋友圈可立减现金100元;关注官方微博的客户，转发一条相关信息，也可立减现金100元。暂起名为【马上“捡”百元】活动。

3. 开业必然要有抽奖活动，可设立经销商自己可接受的奖金范围(200元-1000元)，可以是现金，也可以是物品，也要弄一些定制的1.5礼品，作为鼓励奖。针对的就是填写真实客户登记表的顾客，并以领取完1.5视力恢复仪的客户。

4. 试用比赛，可以将报名试用的孩子统计起来，15天的时间进行恢复近视的比赛，按照提升近视表上的行数来决定名次，最后根据报名数量来分设奖次和礼品，还有一份证书或奖状。我们客户孩子年龄都比较喜欢竞争，比比谁提升的快，家长也好鼓励，这个年龄不重视奖金，在乎的是那份荣誉证书。

5. 公益活动，可以再前期宣传时，再了解客户的家庭条件时，关注几个家庭条件比较一般的客户，让他们可以来店体验，恢复的好，产品可以赠送给他们，口碑很重要。让他们留下照片和感动案例，或者同意送面锦旗也可。