

雪糕店开业宣传方案 开业宣传策划方案(大全5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

雪糕店开业宣传方案篇一

为了达到向广大市民告知某spa健身会开业的喜庆消息，趁此机会传播某spa健身会文化，为新店开张一炮打响奠定良好的基础。

1□□xx商报》或□xx报》

发布内容：

a□有关某spa健身会开张信息。

b□有关开业当天活动信息。

c□有关某spa健身会所企业文化信息。

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息。

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：1/6版

发布日期□x月x日星期一□x月x日星期六

发布媒体《xx商报》

2、精美画册（5000份）以及开业纪念品的发送（贵宾顾客送专业瑜伽垫一个等）

发布内容：

a□新店布局特点。

b□企业文化推介。

c□特色服务推介。

作用：借助开业时机，设计统一vip进行品牌传播。

开业必须的资料，有关某spa健身会的贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为大天然源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份；

3、市内户外广告发布

发布内容：

a□有某spa健身会开张信息。

b□能准确表达某spa健身会所企业宗旨的形象画面。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布大天某spa健身会开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出某spa健身

会的气势和“行业龙头”的风范，户外路牌广告必须在城市府中心广场或国道的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期□xx年x月x日—xx年x月x日

4、彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

a□新店装饰。

b□布局特点。

c□服务特点。

d□开业期间入会的有关优惠政策。

e□有关用参与开业抽奖方法。（奖品可为入会费用适当打折、特等奖可免一年入会费以便提起参与者的兴趣）

作用：夹报发行覆盖面广，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体□□xx商报》

发布数量：5万份

发布日期□xx年x月x日—xx年x月x日

5□xx或xx电视台媒体投放（只在开业前一周作适当的投放，毕竟电视广告的费用是高昂但效果未必得见得十分可喜）

发布内容：

a□有某spa健身会开张信息。

b□开张一周内入会优惠方法。

作用：电视广告有传播信息快且面积广的特点，为了在开业之际充分制造行业轰动的气氛，在开业前一周作一晚多次轮回播放是有必要的。开业后看情况决定是否有必要作此项广告。

（二） 开业后期广告宣传重点

开业后的广告操作策略就不能与开业前为了制造轰轰烈烈的气氛相同了，此时更应该注重集中有效的广告资源用了重点的目标消费者身上。在目标消费都较集中的地方多开展一些公关活动。

在xx公园每晚都有一些跳舞爱好者每天自发云集于此，各大商家也经常在此举行促销活动，因此成为xx人气最旺的地段，如果能在适当时候合理利用会所的资源在这开展一些活动，宣传的效果必定会事半功倍。

操作方法：由会所派部分教员在些免费教在场公众的一些基本健身动作，也可以组织有兴趣的会员到此短时间表演。

作用：作为一项公益的公关活动，能充分利用人们对健身的爱好让其自觉参加到活动中来，从而有利于某spa健身会知名度及美誉度的提高。（关键是运作费用低，操作好了必定是事半功倍）

雪糕店开业宣传方案篇二

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期

宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期的宣传上马虎。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

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可以。宣传组的目的是在开业之前两周内，通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。

(3)入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，没有档次。

发布内容：

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话(可提供提前预约)

b□优惠活动内容

c□企业相关信息，文化内涵为主

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体□□x报》

发布数量□x万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：在活动开始前一个星期内进行宣传，一般都是临时性集中宣传。造势很关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

雪糕店开业宣传方案篇三

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。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时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：（参考）

(1) 周边街区(建材市场内)：“邻近街和市区主干道布标宣传

(2) 店外：

” 门外陈列标示企业logo的刀旗

“门前设置升空气球

” 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

” 楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰。

(3) 店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

“店内相关位置设立业务宣传台，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”

2、具体布置：（参考）

- 小礼品发放处布置打印好的表格和笔：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)

- 签到台/签到纸笔各一

- 桌椅

- 礼品贝亚克精美手提纸袋200

- 贝亚克宣传资料200

- 彩色氢气球(贝亚克logo) 200

- 小礼品：贝亚克精美广告笔200

- 贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯给设计师
- 工作人员统一配置及其它纪念品

1红绶带(贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家)

2胸牌

3贝亚克导购员服装

- 嘉宾1胸花6

3、剪彩仪式：(参考)

(基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等
各种专业的表演——与会人员抽奖活动——宴请部分贵宾(与抽奖
同时进行))

庆典活动程序：

开业庆典初定于200x年x月x日上午x点在专卖店举
行。(公司如没有合适场地可租其他广场或酒店)

——10：00庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场
白；(店内同时开始签售)

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克x旗舰店开业庆典开始！(金鼓
齐鸣10秒钟)；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请x讲话；(公司领导)；

——庆典司仪宣布：请x讲话；(贵宾)；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克x旗舰店开业!(各位领导、嘉宾剪彩!)

——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮；

——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，(路演活动开始)

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾!

-----在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

雪糕店开业宣传方案篇四

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。

组长□xxx

副组长□xxx

氛围布置组□xxx

接待导购组：

门引组□xxx

财务组□xxx

游戏暖场组□xxx

后勤机动组□xxx

亲友组（气氛的烘托和促进成交□□xxx发放邀请函，邀请佳宾和意向客户。

开业活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。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。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过的，对装修有足够的经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。

雪糕店开业宣传方案篇五

因为校园经济的特点，我们建议单店在行销时做到区别对待。

首先：班级聚餐我们提供中档菜品价格和特色菜并提，提供满意服务，对较高档的菜品采用特价形式。

1、主题：关爱莘莘学子，共创模范班级

2、促销方式：

1) 凡来店进行班级聚会的班级，均免费使用本店舞台，本店提供全面的娱乐设备和齐全的歌曲伴舞。

2) 免费赠送友情卡并协助策划班级娱乐活动。

3) 部分菜品实行打折优惠，酒水8、8折优惠。

其次，学校聚餐要求有实惠的价格，单店在宣传中应注重价格和餐后娱乐，因为单店娱乐方式和场地有限，可要提供其他场地，如包场（按时段包场，应注意进行成本核算）。