

2023年培训机构开业活动策划方案 培训机构活动策划方案(通用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

培训机构开业活动策划方案篇一

xx幼儿园：

为了更好地展示我乡中小学校艺术和素质教育成果及学生艺术天才、优秀作品和健康向上的精神风貌，经中心学校研究决定5月23日在xx溪小学举行“庆六一、展风采”为主题的庆祝活动。为使庆祝活动顺利进行，特制定本方案如下：

通过开展“庆六一、展风采”活动，使儿童在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个幸福，难忘的“六一”儿童节。使教师、家长在参与gw9080儿童节的活动中进一步感悟儿童教育观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发，通过向家长、社会展示学生的风采活动，进一步塑造全乡学校的良好形象。

1， 学生作品展示；

各校在xx小学教室展示学生作品。每校单独设立一个展示台，此项工作必须在庆祝会前一天完成。中心学校将派人到实地督促。

2， 文艺节目汇演。

组长：

副组长：

成员：

领导小组下设办公室□xx红兼任办公室主任，具体负责此项活动工作。

时间□20xx年x月x日。

地点□xx小学。

主办单位□xx中心学校

场所布置：会标，宣传标语

出席人员：县局领导、乡x领导、全乡中小学校校长。

活动程序：

1□x-x□庆祝仪式. 升国旗. 领导讲话溪小学学生表演校园集体舞.

2□x-x□上级领导参观学生作品展示及观看文艺节目.

3□x-x□评委观看各校学生作品，并给作品评分。

4□x-x□文娱汇演，评委观看文艺节目且给节目评分.

4□.x-x□公布评比结果、颁奖.；

□1□□x月x日，各校携带本校学生作品到xx溪小学布置展厅. 教室安排□xx溪小学教学楼一楼教室自西往东，第一个教室xx小学□xx小学，二个教室xx溪小学，三个教室xx中学，第四个教室xx小学□xx小学。

□2□□x月x日上午，....各（提供）校选派x名学生代表（包括演员）及领队和辅导老师参加□xx小学□xxx中学全体师生参加。各校要求有校旗、队旗，参加活动的学生要佩戴红领巾且服饰整齐、素养良好。

(3)、各校代表必须在x月x日上x之前赶到活动地点。

(4)、活动布置安排由中心学校负责□xx小学配合完成。

(5)、各校推荐一名教师作为庆祝活动的评委，组成庆祝活动评审小组。评分方法：去最高分和最低分，取其平均分为该项目得分。

1. 评比项目；

(1) 学生作品

(2) 文娱节目

(3) 学校总评

2. 奖项设置；

(1) 学生作品；一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

(2) 文娱节目；一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

(3) 学校总评；一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

3、奖金设置

(1)、学生作品奖：一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

(2)、文娱节目奖：一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

(3)、学校总评：一等奖x个；二等奖x个；三等奖x个；

培训机构开业活动策划方案篇二

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，但林林总总的物件加起来，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？）

培训机构开业活动策划方案篇三

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。

培训机构开业活动策划方案篇四

xx农贸市场开业庆典

二、组织单位

主办单位□xx名居农贸市场

承办单位：洛阳庆典英豪策划公司

庆典时间□20xx年x月x日

三、农贸市场开业庆典目的：

一、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。

二、竖立市场形象，亲和市民，创造在市场周边良好的竞争地位。

三、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

一、提前三天发放请柬。

二、准备典礼议程在开业当天发放到每位嘉宾。

三、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。

四、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。

五、承办方安排好演出人员准时到场。

六、落实庆典物料提前统一定制。

七、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：

一、主办单位希望邀请的各界相关领导及朋友。

二、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

一、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。

二、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。

三、在市场门口入口处垂直搭建一个5x10=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。

四、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：

开业前一天下午布置好舞台、背景、背景架、双龙彩虹门，灯笼立柱、升空彩球。

8：20所有工作人员到场，做好准备工作。

8：30所有主要演职人员到场，做好准备工作。

8：35音响设备安装完备，无线话筒调致状态。

8：40摄像工作开始，记录开业庆典全过程。

8：50威风锣鼓，礼仪乐队，舞狮调整队型、准备表演。

9：00威风锣鼓表演第1轮

9：05礼仪乐队演奏第1轮

9：10舞狮表演第1轮

9：15威风锣鼓表演第2轮

9：20礼仪乐队演奏第2轮

9：25舞狮表演第2轮

9：35威风锣鼓表演第3轮

9：40礼仪乐队演奏第3轮

9：45嘉宾陆续到场签到，礼仪小姐负责签到和佩戴贵宾胸花

10：00暖场结束，邀请嘉宾到舞台前方集合，准备举行开业庆典剪彩仪式

10: 05嘉宾集合完毕

10: 08主持人讲话：致开幕词，介绍到场的各位嘉宾和祝贺单位

10: 13主持人宣布：有请市场负责人致开业欢迎辞！

10: 18主持人宣布：有请嘉宾a致贺词！

10: 23主持人宣布：有请嘉宾b致贺词！

10: 26主持人宣布：有请嘉宾c致贺词！

10: 28主持人宣布：点睛仪式开始，有请点嘉宾为狮子点睛。两只狮子腾空跃起，跳入舞台，台睛嘉宾手持点睛笔，为两只狮子点睛，（传说中，为狮子点睛能给点睛嘉宾和开业单位带来财气，富贵和吉祥）

10: 33主持人宣布：剪彩仪式开始，有请剪彩嘉宾步入舞台，礼仪小姐手端剪彩用品，一字排开，剪彩嘉宾手持剪彩剪刀，在主持人三、二、一的口令下，一起下剪刀。此时，礼炮齐鸣，威风锣鼓响起，彩花飞扬，场面壮观，热闹非凡！

10: 38主持人宣布：剪彩仪式结束，同时宣布，狮城农贸市场开业庆典文艺演出正式开始。

10: 43开场舞《民族风情舞》表演，（由六位青春靓丽的舞蹈艺员表演，衣着鲜艳的民族服装，激情表演）。

10: 48大型歌伴舞《好日子》表演，（由一位职业民歌歌手演唱，由六位舞蹈艺员伴舞，歌声飞扬，气势磅礴）。

10: 53主持人讲话：介绍今天的活动主题，介绍狮城农贸市场的经营特色和服务理念。

11: 03 《精品魔术》表演(由一位资深魔术师表演)。

11: 15 《拉美风情》拉丁舞蹈表演(由六位舞蹈艺员表演)。

11: 20主持人讲话：介绍今天的活动主题，并与观众互动游戏，派发活动礼品。

11: 30大型歌伴舞《好运来》表演(由一位职业民歌歌手演唱，六位舞蹈艺员伴舞)。

11: 40主持人宣布：开业庆典文艺演出结束。

农贸市场开业后期宣传方式及推广活动

一、周边社区传单或夹报

根据周边居民阅读喜好及订报习惯，定期活动前定量分区域投放活动传单及夹报业务，传递最新市场信息。

二、张贴社区宣传栏海报

社区宣传栏是社区集中发布信息，居民了解社区信息的重要窗口，联系社区居委会或所辖物业负责人，配合定期张贴活动海报，宣传市场最新动态及新闻轶事，增加市场在社区的影响力。

三、周边社区110专线公益广告牌

110专线公益广告牌是社区公益宣传及便民服务热线的独立窗口，可根据自身宣传需要，联系广告公司在指定社区进出口及人流密集处定点或流动设点，长期宣传效果明显。

四、定期开展周边社区扶贫帮困公益活动

联系社区居委会或所辖物业负责人，配合组织类似：送温暖、

送年货、资助贫困家庭等公益活动，现场张贴横幅布标，并邀请媒体参与制造声势，树立良好公益形象及社会舆论。

五、传统农历节日如春节、元宵、端午、中秋等定期组织小庙会大赶集等农副特色产品博览活动，或举办水果节、海鲜节等各色主题节日、抢鲜会等，打造属于自己的市场文化(略)。

培训机构开业活动策划方案篇五

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。