

2023年购物中心开业前的活动方案及策划 (汇总9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

购物中心开业前的活动方案及策划篇一

二、活动时间□20xx年6月5日-6月7日

三、活动内容：试营业全场8.8折、开业活动、购物有折有礼、全场两件7.8折：

试衣有礼：凡进店试衣者矿泉水一瓶；

买就送购物即送价值30元精美项链；

购物299满送价值59元高档眼镜；

购物499满送价值电风扇。

四、vip特惠：

1、活动期间购物即可享受单品9折，先办理vip后买单。

2□vip服务：糖果(薄荷甜圈糖2包)、饮品(可乐、果粒橙4瓶)、免费享用

五、活动物料：

1、广宣品：，吊旗10张，展架kt台卡4张

2□vip专用：可乐2瓶，果粒橙2瓶，矿泉水2箱，糖果2包斤

3、门口布置：红色地毯30米，花拱门1个，礼品长条桌1个

4、氛围道具：气球3包，礼炮4个，，高花篮6个，音响、话筒

六、员工安排：

迎宾语送宾语统一：您好丹妮鹭，新店开业，欢迎选购；

七、激励方案：店员：连单2件奖励5元连单4件奖励15元连单6件奖励30元；店铺：开业三天每天完成第一奖励店铺100元，第二指标奖励200第三指标奖励500。

购物中心开业前的活动方案及策划篇二

20xx年9月15日上午点

1、全体员工

2、各分公司代表

3、厂家代表

4、租赁户代表

1、主持人

2、后勤组工作人员

3、总指挥

以开业为契机，扩大影响力，让伊宁市范围内都知道物源家电卖场开业，从而促进销售和聚集人气。

1、拟订邀请的领导及嘉宾（厂家）名单，提前三天告知，并在活动开始前一天再次通知。

2、全程拍摄活动照片做未来宣传存档资料

3、预约好相关媒体记者，对活动进行宣传报道

09：10领导、特邀嘉宾陆续到场，工作人员引领入场

09：30庆典主持人宣布庆典即将开始，请参与庆典所有工作人员到位；

09：35庆典正式开始，主持人开场白：

（1）庆典主持宣读出席庆典到场嘉宾名单

（2）庆典主持人宣布：开业庆典开始

（3）主持人宣布：物源家电董事长讲话：

（4）主持人宣布：邀请总公司领导讲话

（5）主持人结束语，庆典结束，卖场正式开始营业

1、在现场设典礼拱门1个，铺设大红地毯，拱门两边放置音响

2、祝贺花篮放拱门两侧。

3、工作人员穿着物源制服在卖场门口发放传单。

4、选出几款高档精美的电器用大红花点缀，摆放在入口处吸

引观赏者购买欲望。

购物中心开业前的活动方案及策划篇三

如何确保“首战必胜”是所有新生项目的首要问题，对零售店来讲，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，对于在五马街先声夺人并立稳脚跟有着至关重要的影响。既要有轰动的场面，又要有实实在在的营业额，两者兼具，这是本次活动的宗旨。

因此我们可采取“人气-商气-商机”层递法，即在理念上采取三个操作步骤：激发人气、营造商气、沉淀商机。激发人气主要依*三个方法：礼宾举措、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”、“爱情”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售额。

(1) 必须在开业气势上务必要“一炮打响”

(2) 通过本次开业，务必要在消费者心中留下深刻的印象

(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“银河”美誉度

(7) 本次企划促销案能够便于操作实施

(8) 其它

7月20日--7月27日。选择客流量大的星期天作为开业当天，持续一个星期的促销活动。

多家银河珠宝同时促销，带动开业店

a类消费群：20-27岁的未婚青年，他们崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。但她将是影响**b类消费群**的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

b类消费群：27-35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广。

c类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于生活质量的不断提高，对于新事物的关注也越来越多，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

a现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手织品：中国结。其深深的红色、多样的变化代表着富贵、吉祥、喜气，而且适合长久保存，并广泛的在年轻人中流行，应是我们寻找的理想载体。我们可以联系厂家开发出多种系列的“情人结”礼品，根据不同的系列可分别赋予“缘字结”、“福字结”、“同心结”、“牵手结”等概念，并且为每种“情人结”都配备时尚、高档材质的包装盒，一该以

往中国结的低档、简单的形象。

针对每类目标消费群，推出了三大篇章：

1、浪漫情人?我爱你篇：针对20---27岁的a类消费群。产品组合：3支玫瑰+1个“缘字结”+烫金贺卡。

2、真情永恒?爱妻篇：针对27---35岁的b类消费群，产品组合：27支玫瑰+1个“爱字结”+烫金贺卡。

3、浓情夕阳?天长地久篇：针对50岁以上的c类消费群，产品组合：9支玫瑰+1个“牵手结”+烫金贺卡。

a□媒体方面

1)温州都市报：二分之一的通栏

2)温州晚报：软新闻一篇

b□店铺美工

运用各种手段把卖场内装饰起来，营造开业喜庆氛围(包括看板、展示板□pop海报等)。夏天应该以蓝色、绿色为主要色调，让人有清凉的感觉。

c□印刷品

a□人员招聘：招聘方案另附

b□人员培训：由于宣传方式、宣传时间的局限，活动的全部内容消费者未必全能接受到，因此终端人员既要经营，又要起到宣传的作用，对他们的要求也就要高一些，而且，沟通的技巧、个人形象、促销活动内容、宣传品的布置陈列、产品的数目组合、核心卖点、核心概念等都需要对营业员进行

细致而全面的培训。因此，活动能否成功，培训至关重要。为了防止个别网点工作落实不到位，我们每个店逐一进行了指导，并每天都进行监督、检查，确保活动执行到位，顺利开展。

购物中心开业前的活动方案及策划篇四

通过半日家长开放日活动，让家长了解幼儿在园的学习生活情况，增进家园互动，达到家园共育。

20xxx年12月31日上午(8:00—11:00)

教学活动(教室)、亲子游戏(操场)

- 1、通过活动让家长了解幼儿在园的一日学习生活情况。
- 2、加强家园联系，增进家长与老师的沟通，更好地了解幼儿的情况。
- 3、通过亲子游戏活动，提供一个增进幼儿与家长之间感情的机会。

1、7:30—8:20各班早接、晨间活动、早操

2、8:20—8:45各班盥洗、早餐活动

3、8:45—9:00各班盥洗、餐后活动《快乐字宝宝》

4、9:00—9:30教学活动:

中一: 数学活动《我会钓鱼》执教: 李力

5、9:40—10:00音乐表演活动

中一：音乐活动《快乐学习》执教：刘翠玲

6、10:00—11:00中级亲子游戏活动(主持：李力老师)

游戏一：别踩湿脚

规则：每组10对亲子，共四组，幼儿在家长的指引下走过每一块垫子，不踩到外面，如果没有走到垫子上，家长有意识的引导遵循游戏规则，重新再走，来回走一次，最快一组为赢。

游戏二：吹气球

规则：每组10对亲子，共四组，母(父)子合作吹气球，在规定时间内比一比，哪一组吹得多。

游戏三：赶小猪

游戏准备：4个绑有绳子呼啦圈，4个皮球

游戏玩法：把球放在呼啦圈里，绳子绑着呼啦圈，家长抱着幼儿，拉着呼啦圈走。

游戏规则：家长和孩子不得用手接触球，赶小猪过程中，球跑出来，重新放回去再继续。

游戏四：小动物爬爬接力赛

游戏准备：体操垫4块，平横木4条，木棒四条

游戏过程：游戏分四组进行，每组10对，每幼儿拿着木棒从起点爬过体操垫走过平衡木，爸爸或妈妈在终点等待幼儿，然后背着小孩跑回来，先到者为胜，把木棒交到下一组幼儿手中，接着爬接力，最快轮流完成的一组为胜。

结束游戏：律动《感恩的心》所有幼儿手拉手围成一个大圈，家长站在后面，一起唱，一起跳。

购物中心开业前的活动方案及策划篇五

20xx年x月x日

1. 西餐、中餐、咖啡、茶、饮品、甜点；

2. 高档次享受，大众化价格；

3. 生日派对，同学聚会，商务聚会

4. 追求时尚，品味及品质的个性年轻人；

1. 举行咖啡品鉴会。由老板发放精美邀请函邀请客人做嘉宾，进店其他顾客可免费品鉴店内的特色饮品(最小的一次性杯子装的咖啡，饮品)。

2. 凡当日进店消费者均打八五折(注：酒不打折)。

3. 凡当日进店消费68元，即可获得本店送出的10元代金券。

4. 顾客消费满88元，赠送顾客一个配餐(蛋糕，甜点，披萨等，顾客自己选择)。

5. 营造氛围：彩球，鞭炮，礼花彩弹，音乐等营造现场气氛。

6. 消费超过168元，发放vip卡和储值卡，并详细记录会员资料存档。

1. 发放宣传折页(内夹代金券：代金券与折扣不能同时享用)限时使用。

2、网上宣传：在微博，微信□qq群进行发帖宣传，提出开业期间的优惠政策。

3. 发放vip卡和储值卡(邀请的客人最好由老板发放)。

4. 制作宣传横幅，海报□x展架等。

1. 制作10元、20元、50元代金券。

2. 开业第一个星期内，凡消费满128元，均可送店内特色咖啡、饮品或甜品一份。

3. 消费满168元，赠送会员卡或储值卡。

4. 开业第一个星期内，消费满168元，情侣的送玫瑰，其他看不出关系的送咖啡杯(当然，印有本店标志最好)。

按店内计划估算费用(宣传品，礼品，开业装饰等)。

购物中心开业前的活动方案及策划篇六

二、地点：886宾馆

三、方式：开业庆典

四、主题：“天上人间-----碧海云天”

五、价格：〈人民币〉118.00元/位。

包含服务项目：免费洗浴门票、免费餐饮〈内容见店内公告〉、免费观看大型演出、免费书吧、免费健身、免费饮料一瓶。

六、宣传：

a□外部:

- 1、活动的前期预热[新闻、软文、广告的宣传,dm□pop等的发放到位]。
- 2、报纸媒体的选择[燕赵都市报, 燕赵晚报]。
- 3、电视媒体的选择[河北卫视1台, 旅游频道]。
- 4、网络媒体的选择[中国企业网, 银河网-----免费]。
- 5、户外媒体的选择[车体、路牌〈暂不考虑〉]
- 6、广播电台的选择[暂时不考虑]。
- 7□dm的发放[针对司机及有车一族重点发放, 并发放开业优惠承诺书]。
- 8、店外的宣传[开业用的氢气球, 灯笼, 条幅□pop等。烘托节日气氛]。
- 9、开业庆典期间每天前五名顾客还有更多惊喜送出。
- 10、每天还举办幸运大抽奖活动。〈详情见店堂海报〉

b□内部:

- 1、凡是一次性消费满300元的赠餐券50元、门票一张, 及其它礼品。
- 2、凡是一次性消费满600元的赠餐券100元、门票两张, 及其它礼品。
- 3、凡是一次性消费满1000元的赠餐券150元、门票四张、及

其它礼品。

4、凡是一次性消费满1500元的赠餐券200元、门票六张、及其它礼品。

5、凡是一次性消费满20__元以上的{含20__元}赠餐券300元、门票八张、健身月卡一张及其它礼品。

6、就餐的同时还可以免费观看大型的文艺演出活动。

7、门票买一送一优惠截止农历正月十六日。

8、店内的宣传[灯笼、彩色气球□pop的布置及人员的培训到位]。

七、促销礼品：

1、打火机类。

2、雕塑小型浮雕类，

电视：1万元

dm□2万元

pop□5000元

气球：5000元

灯笼：5000元

其它：1~~~2万元

总计：11万元左右

十八、目的：

旨在拉动二次消费，争取更多的回头客，提高客户满意度、美誉度和忠诚度。使其最终成为公司的老客户及会员，最终提升了公司的知名度。

十九、此次活动预计产生的效果：

- 1、提升企业的知名度
- 2、使石家庄人的半数人士都知道
- 3、司机师傅都知道本企业
- 4、及来此的路线。在消费时会选择本企业。
- 5、提升企业的知名度
- 6、使河北的企业及石家庄的企业领导都知道本企业。在消费时会选择本企业。

二十、说明：此次活动旨在提高企业的知名度，客户的美誉度、满意度、忠诚度。这样就需要我们整合好一切可以利用的资源，打好这一仗。其中包括各项物品的准备到位，终端产品的陈列到位，赠品的赠送到位，及人员培训到位。针对用外币结算的客户按照当日外币牌价及浴所财务规定结算，针对用信用卡、汇票、现金支票、转帐支票、旅行支票等其它结算的客户，按照本浴所财务规定结算。概不赊欠。浴所拥有此次活动的最终解释权。

购物中心开业前的活动方案及策划篇七

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速成长，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁

为长期使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市长期扩张自己的实力外，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的 시민。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：20__年9月28日

地点：惠州市__路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一) 嘉宾和媒体签到：(20__年9月8日上午8：00---8：30)

(二)、开幕剪彩仪式：(20__年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集团总经理及各请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

1、请当地政府官员上台致辞。

2、请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

- 3、请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演
- 5、请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客本站版权所有

四、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”时尚发布时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

五、庆典开幕式活动筹备和进程：

- 2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

六、活动总结

购物中心开业前的活动方案及策划篇八

名家居开业精英惠，开业盛典惠霸常山！！！！

一、vip英雄贴、尊享名家居贵宾钜惠（凭请贴尊享如下）

1、凭请贴享受

2、开业精品家居，现场激情秒杀价！！

3、尊享名家居公司盛大开业晚宴，震撼全城！！！！

二、开业抽大奖，好运就找你！

一等奖：喜临门纯天然太空乳胶枕3个

二等奖：豪华美的豆浆机5部

三等奖：纯棉质豪华床笠10

纪念奖：名家居精英大礼包若干

三、进店送惊喜、集齐名家居五大品牌印章，即可到名家居服务总中心免费领取。名家居旗下五大品牌（喜临门、顾家、我爱我家、尊典、格艺玫瑰）

1、地贴：20个

3□t型台背景喷绘一套（三小幅）

4、路线指示牌双面：6个，指向二楼品牌和酒店方向。

5、专卖店门前汽球拱门6幅。二楼电梯上的方形kd拱门一套。

6、酒店用餐背景喷绘一幅。

7、名家居精英惠请贴60份，贵宾礼品券60份。

8、红色字体部分为特急！

购物中心开业前的活动方案及策划篇九

20xx年xx月xx日

普罗旺斯西餐厅开业暨“普罗旺斯浪漫时光之旅”启动仪式

推广促销方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广促销力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动促销力度：保证主题文化活动的铺展力度，以得到市场客户情感上的认可，价格包装手段仍是关键。

客源抢夺：用优质的服务，普罗旺斯文化以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：

一是，抢夺市场消费群；

二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三日，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别有代金券50元，某甜点一份，某酒水一份，或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元，立减50元，消费越多，折扣越多，同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一

份，“普罗旺斯浪漫时光之旅”主题活动说明一份，代金券58(我发)元2张。

a□台历以普罗旺斯西餐厅为立点，介绍普罗旺斯风情为主题，图文并茂介绍自然风光，艺术，餐点，美酒等独特法国小镇风貌。

b□餐厅宣传册以普罗旺斯的浪漫为基调，介绍本餐厅的基本设施，特色餐饮，服务范围及餐厅文化。

c□主题活动说明只要介绍本餐厅的系列推广活动，在开业当天发布出去，吸引人气参与，带动消费，同时营造普罗旺斯浪漫惬意的生活体验。

d□代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用(1月10日-1月20日)。这样，便于吸引消费者回头再次消费，更进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造普罗旺斯文化，除邀请市区领导，当地商贾名绅，旅法名人，中法文化交流协会，法国领事馆文化部，中法文化社会团体等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂空“餐厅logo+普罗旺斯浪漫时光之旅”字样，预留多个红酒注入口，启动时，嘉宾以红酒注满字体。融入普罗旺斯的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历，开业宣传dm单，代金券等各类印刷品，户外pop吊旗，普罗旺斯专用气球，活动主题背板，嘉宾签到仪式准备，礼品袋分装，礼仪接待安排，餐厅员工系统培训，开业鲜花预订布置，红地毯，开业横幅，致庆竖幅，舞狮演艺安排等。