

最新中医诊所开业活动策划方案(大全7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。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

中医诊所开业活动策划方案篇一

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。

中医诊所开业活动策划方案篇二

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，但是合作双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。

中医诊所开业活动策划方案篇三

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？）

中医诊所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 $5 \times 10 = 50\text{m}^2$ 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，有请点睛嘉宾为狮子点睛。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)。

中医诊所开业活动策划方案篇五

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检查，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□a□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。

中医诊所开业活动策划方案篇六

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费

群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”。

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：

特等奖：数码单反相机（1名）；

一等奖：超市500元购物卡（3名）；

二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；

三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

- 2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。
- 3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。
- 4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：

- (1) 安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。
- (2) 现场要有一定数的秩序维持人员。
- (3) 现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。
- (4) 应急人员。（一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置）

中医诊所开业活动策划方案篇七

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。