

开业充值活动海报 美容院元旦充值活动方案(汇总7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

开业充值活动海报篇一

元旦节惊喜无限多

提升销售，降低库存，发展vip客群

(针对某某品牌专卖店)

口号元旦同欢，惊喜无限多

幸运大转盘，凡在专卖店购买某某品牌服装的顾客均可参加幸运转盘游戏活动，所买产品按照幸运数字享受折扣优惠(先买单再做游戏根据结果给与结算)，另加128元赠军靴一双，台历一份vip一张。

全场服装参与活动，平均折扣约： $(58\%+68\%+78\%+88\%)73\%$

活动对象：周边潜在消费群体

利润说明：

58%折扣(最低档)

毛利润：360元-268元=92元

88%折扣(中高档)

毛利润：480元-268元=212元

活动口号买一赠1+1+1(买的多送的多)

平均扣折：(70%+78%+85%)77%

活动对象□vip客群及周边潜在消费群体

利润说明：

70%折扣：400元(吊牌均价)3件70%(折扣)

1200元(3件)35%=420元

赠品费用说明：台历成本约：8元洗衣卷成本约：5元

1、公司统一设计提供:kt版、pop□海报、部分礼品

2、场内外广告牌宣传：放置显眼位置

3、店铺布置:促销信息必须要提前安排制作宣传单(内容准确无误、主题突出)和人手在目标群体集中区域发放，传递促销活动信息，为店铺销售造势，条件允许的情况下可在当地使用“短信通知的`方式把促销内容信息传递给军备酷vip群体。

4、卖场布置，节日气氛隆重，如：树等具有节日元素的装饰品

开业充值活动海报篇二

2. 一件心爱的童服，一个甜美童年回忆的开始!

3. 过一个属于我们自己的节日!xx牌儿童套装
4. 欢笑伴童年!xxx的梦牌童装
5. 欢笑伴童年，清凉伴夏天。
6. 留住美好童年时代的亮彩!
7. 妈咪的爱!xx牌儿童套装
8. 梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求!xxx牌童装
9. 让宝宝一出世，就能享受到“向阳“温暖!xx牌童装
10. 让小宝贝在“xx“中幸福成长吧!xx童装
11. 人生之路，童装起步!xx牌儿童套装
12. 舒儿纸尿裤——宝宝穿的开心，妈妈选满意!舒儿纸尿裤
13. 童装要穿“童的梦”!xx牌童装
14. 向阳童装，天使风采，儿童用品,向阳独佳!xx牌童装
15. 星座宝贝，激情绽放，为您的宝贝提供.折的夏装，错过了，您只有等待秋装上市了!
16. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩!xx牌童装
17. 一件心爱的志兴童装一个甜美童年回忆的开始!xx牌儿童套装

开业充值活动海报篇三

1. 一件艳丽的童服，一个自信的童年。
2. 让宝宝一出世，就能享受到“向阳”温暖!向阳牌童装广告
3. 向阳童装，天使风采，儿童用品，向阳独佳!向阳牌童装广告
4. 艳丽毛衣，送给靓丽的女孩!童的梦牌童装广告
5. 欢笑伴童年!童的梦牌童装广告
6. 童装要穿“童的梦”!童的梦牌童装广告
7. 梦蕾娜儿童服装，新一代儿童的追求。梦蕾娜牌童装广告
8. 妈咪的爱!志兴牌儿童套装广告
9. 过一个属于我们自己的节日!志兴牌儿童套装广告
10. 人生之路，童装起步。志兴牌儿童套装广告
11. 舒儿纸尿裤-----宝宝穿的开心，妈妈选满意。舒儿纸尿裤广告
12. 让小宝贝在“凯尼”中幸福成长吧。凯尼童装广告
13. 穿起梦幻，放飞童心。----叮当猫
14. 穿叮当猫，妈妈叮咛在耳边……----叮当猫
15. 一件心爱的志兴童服。一个甜美童年回忆的开始!志兴牌儿童套装广告

开业充值活动海报篇四

在酒店市场强烈的竞争下，为了稳固酒店客户群体，留住新老顾客，提高酒店营业额，拟定酒店充值卡操作方案如下：

一、充值卡客户范围：

1. 酒店门市散客、上门散客；
2. 与酒店签署客户消费协议的单位客户和个人客户
3. 预存费用在酒店消费的客户

二、卡使用的范围：
餐饮、客房（团队住房、团队用餐、婚宴不能使用）

- 1、一次性充值5000元-10000元： * 送10%卡金；
- 2、一次性充值10001元-50000元： * 送12%卡金；
- 3、一次性充值50001元以上； * 送13%卡金；

三、充值规定和使用规定（一）充值规定：

a□顾客可现金及刷卡充值消费卡□ b□顾客可选择充值多张消费卡；

c□顾客充值必须持身份证或有效证件，登记个人信息，以避免丢失挂失□ d□顾客挂失补办时，出示办理充值卡时的身份证或有效证件。（二）使用规定：

a□顾客消费时提前出示消费卡；

b□充值卡里的金额不可以兑现，不可找零；

c□充值金额不设有效期（自助餐券6个月有效）；

d□如充值卡里金额不够当次消费，可补差额（现金或刷卡形式付款）；

四、销售奖励政策

1. 推销出去的充值卡，根据充值金额的予以现金奖励。

2. 客户在持有充值卡后，需续充值时，应请之前推销此卡的人员续充，或转交至市场部。3. 充值卡充值后，不得换取现金。

4. 由于此卡可享受特殊折扣，任何未使用的金额都是不可以退款的。5. 财务部门用于抵扣货款，不予奖励。

部 门：市场销售部 审核部门：财务部 批准人： 准备人：
审核人：

日 期： 日 期： 日 期：

开业充值活动海报篇五

一、活动背景：

1. 新店开业，没有品牌基础

2. 复合式店面，烘焙、裱花、简餐、茶座

3. 地址处在地级市二类商圈内

4. 店铺面积较大，门头宽，预期销售额5000元----7000元/天

二、市场背景：

1. 消费者消费能力一般
2. 商圈内没有类似的复合店
3. 其它烘焙连锁店情况不明

三、活动目的：

- 1、建立###在消费者心中的品牌形象；
- 2、帮助消费者快速接受复合式店面，让消费者快速了解所有的服务内容；
- 3、拉升业绩到一定水平，检验整体产能、管理、服务水平和漏洞
- 4、了解消费者偏好和消费习惯，便于开店后的调整

四、活动对象：

- 1、中高层次收入家庭的家庭主妇、儿童、学生；
- 2、年轻类似白领、职员、商务人士

五、活动主题

超级美食、开业有礼

蛋糕——送给最重要的人(蛋糕和月饼的宣传广告语，可以用在包装盒上)

六、活动方式

1. 宣传——品牌形象建立过程中不可替代的做法

3. 会员卡或优惠券——抓住高端客户

七、活动时间和地点

20__年__月__日

截止到__月__日(持续3天)

地点：###店

八、宣传

a□横幅5——10条

一、“超级美食、开业有礼——###休闲饼店登陆新余” 5条

二、“###蛋糕——送给最重要的人” 3条

三、“用舌尖去阅读###的时尚魅力” 2条

以上条幅提前一天悬挂，共悬挂3天，开业后1天去掉。

b□促销宣传单张20__份

目的2：促销手段，让顾客接触到我们的服务和产品。

c□提前1天，在新店的橱窗上张贴主推产品海报。

e□路演：请电声乐队或军乐队，在店铺门口上下午各两个小时的演出。

g□包下当地电视台点歌台频道每天1小时持续三天，在下午3—4点(时间选择也可以根据本频道的收视黄金时段确认)，给生日人点歌，文字信息事先准备好，歌曲目录要认真选择。

h□制做200张会员卡，折扣定为88折为宜。

以上活动需要当地政府职能部门支持，所以要预先准备。

九、现场促销

1. 找一款现烤产品：蛋挞或者肉松沙律包最合适，作较大力度促销，作pop推广海报，牺牲这个产品的较大部分利润，吸引顾客进店，提升人气。

2. 促销宣传单张的使用和回收

3. 答题卷的发放和使用回收

4. 茶水饮料部分的折扣促销

5. 会员卡发放

前期准备：

1) 路演人员寻找签合同3天前预约好，横幅、路演职能部门审批提前2周操作。

2) 印刷品提前10天准备，开业前3天全部到位

3) 提前4天确定产品出样，3天开始小批量试制产品，测试设备、准备物料模具；提前2天开始制作产品，囤积中长线产品量要是正常每天销售量的3倍。现场制作产品要囤积5天的原料。

4) 提前两天或三天对促销活动和服服务常识、服务流程、礼仪、收银培训；

5) 提前3天采购部采购大量的拉花、气球、小饰物等小物件装

饰店面；

6)店面的收银员、工人、裱花师提前3天培训，店长要做好突发事件的准备；

8)提前1天卫生全面清理，有店长负责；

9)裱花工与生产工人必须熟悉现场操作，技术熟练。并且严格遵守现场卫生管理制度；

10)开业时间定在星期五

十、中期操作

开业前准备：

(一)、开业前2天，

- 1、营业员散发宣传促销单张
- 2、开始卫生扫除工作，物品准备清点完毕
- 3、内部装饰件悬挂摆放完毕
- 4、裱花、现烤、收银、服务员培训

(二)、开业前1天

- 1、卫生扫除
- 2、继续发宣传单张
- 3、张贴海报、悬挂横幅
- 4、布置展柜内样品

- 5、开始上货：冻点、吐司、酥点、中点、盒装礼品等
- 6、确认路演人员到位情况、确认电台点歌
- 7、确认物料准备情况
- 8、准备制作现场品尝用大蛋糕

(三)、开业当天

1. 人员安排好定点定岗
2. 店长内外协调
3. 发放会员卡

开业充值活动海报篇六

关于怎样做好开业活动方案这件事

做开业宣传的目的是什么？

一是为了吸引顾客光临，二是能够借此机会宣传餐厅，三是最好不要第一天就亏损严重，四是给顾客留个好印象等。

一：确定方案制作的前提在制作方案之前，餐厅经营者必须了解餐厅的整个装修是否全部完成？餐厅运营人员和服务人员是否全部到位并能各司其职？能否保证餐厅开业的正常运行？餐厅本地消防、工商、城管、环卫等单位关系是否已经协调一致？餐厅经营者在制定方案的时候要确保这些都已经完成然后就可以进行下一步工作。

二：确定具体的开业活动时间和主题该餐厅的具体活动时间是多少？格式为□xx年 月 xx日——xx年 xx月 日，共计x天。

本餐厅方案主题是什么?举一个例子。“天上掉馅饼，火锅免费整”“开店钜惠，全场8折，饮料免费喝”等，根据自己的餐厅内容来制定，最好用一些有噱头的词语来引起大众的注意力。

三：确定本次活动的预算此次活动所需要的物资和资金预算(最好的话用表格的形式展现，方便统计)

四：活动的前期策划准备工作

1. 菜品的质量必须得到保证一个餐厅经营的基础就是菜品。所以在开业前，餐厅经营者必须对菜品严格把关，保证口味和特色，让客户在开业当天来吃的开心并觉得餐厅非常有特色。

2. 保证餐厅服务质量餐厅服务是一个非常重要的问题，餐厅的服务态度是一家餐厅经营的门面。怎么在开业当天保证服务质量不打折扣，餐厅服务井然有序，减少顾客的抱怨等等，这些在前期准备的时候都要做好对餐厅服务人员的培训工作。

3. 前厅与后厨的配合一定要默契上菜速度也是一家餐厅对于客户体验好坏的重要组成部分。前厅与后厨配合得好，就会加快餐厅的出菜速度，保证食客的用餐体验，确保上菜不出错。这些都是有助于新开餐厅给与顾客的第一印象。

4. 开业前期店内气氛营造与烘托。餐厅整体活动风格的确立包括餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券、dm单、pop海报、活动气球、等等，在开业前期就要全部准备充分。而在堂内布置方面，也要尽量的突出一种活动氛围，包括张贴活动海报，横幅等等。特别是涉及活动的具体折扣，要用醒目的颜色和字体展现出来，员工方面可以的话尽量统一着装。其实不管餐厅的大小，统一着装都会给人一种整齐感和专业感，在餐厅开业的时候给顾客的第一印象会比较好。

5. 店外的氛围营造和烘托店外的话可以摆一些花篮、气球pop海报，这样可以吸引顾客驻足观看。还可以放一个气拱门，拱门大小视餐厅大小来定。拱门内容可以写“餐厅，隆重开幕”。拱门的旁边各放一个气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝餐厅开业；全场一致8折，饮料免费畅饮。（一正一反）。

6. 广告宣传投放根据自身餐厅具体情况，选择适合自身的广告投放平台。大的餐厅可以到当地的电视台，微博，微信公众号，报纸刊登广告。小点的可以在当地的大v平台去付点钱让他们帮你宣传，也可以去发点传单之类的。传单的话每天根据周边的人流量印刷份数。餐厅开业的重要性小编就不再过多赘述了，经营者开业前一定做一个完整的活动方案，才能保证活动当天的正常进行。活动完毕之后一定要信息反馈记录，不断总结自己的不足，这样才能更好的经营好餐厅。

开业充值活动海报篇七

策划背景：

×年×月，丰田4s店——《贵店名称》即将开业，其代理品牌为丰田系列产品。作为中高级轿车中的佼佼者，其品牌影响力可以为所有销售商打开市场提供强有力的帮助。

本开业方案即是借助丰田产品影响力，凝聚其品牌文化力量，抬升《贵店名称》4s店的品牌高度。

策划目的：

蕴育品牌文化气息——凝聚丰田文化内涵，借此塑造《贵店名称》4s店品牌形象；

汇聚人气，积累客户资源——携手媒体，整合双方客户资源，提升活动人气，

加强活动的针对性、有效性，从而激发现场客户的购买欲望，促进终端销售。

活动亮点：

喜庆、隆重——醒狮舞开场表演

实力、信心、保证——重点突出技术、设计的不断创新突破，演绎数十年来丰田科技的沿革，见证丰田品牌雄厚实力的历史性延续。（展览品包括：丰田经典老车、老式发动机等重要配件、老车设计图纸、热销新车、汽车图片、影像等。）

产品体验——新皇冠等多款车型试乘、试驾

产品解析——车技表演，新皇冠的魅力透视

通过车技表演展示丰田、操控、乘坐等多方面的优越性能、配置。客户们可以欣赏皇冠运动中的矫健身姿，聆听发动机强劲稳定的转动声，坐进车内学习操控的手法、观察各项配置的功能、体验各种状态下乘车的感受。

品牌信赖——服务咨询、免费车检

活动流程：

前期执行

时间 项目 操作 负责人

场地布置 1、所有场地装饰布置的检查

2、新车安放、音响布置调试

物料及前期工作准备 座椅摆放、点心区、签到台布置，嘉宾胸花、礼品等物料查验

节目流程

时间 项目 操作 工作人员 道具

9:00-9:50 迎宾 1、嘉宾领导、媒体朋友签到

2、安排车辆停放

3、引导嘉宾入座享用点心，欣赏丰田广告宣传片及丰田魅力科技展

本店人员 签到本和签到笔、醒狮助兴(店外、店内小提琴演奏)

9:50-9:52 画外音 宣布新店开业仪式开始 主持人 麦克风

2、礼仪小姐上前邀请领导上台 礼仪小姐 背景音乐

2、礼仪小姐上前邀请领导上台 礼仪小姐 背景音乐

2、欢庆的音乐响起 音响师 欢庆音乐

3、电动礼炮同时发射 本店员工 电动礼炮

2、醒狮表演 舞狮乐队 自带乐器