

2023年新店开业活动策划案例(优质9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

新店开业活动策划案例篇一

本活动方案是louisxiii品牌服装专卖店新址开张宣传活动策划的指导性专案策划，各经销商在围绕此纲要的前提下，结合当地店面规模、人文、风俗、季节、竞争环境、消费习惯等特点可适当调整，但策划项目的基本原则不能改变。

作为品牌专卖体系，如何确保“首战必胜”是louisxiii新店开业的首要问题。解决louisxiii专卖店成功开业问题必须采取“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。激发人气主要依靠三个方法：礼宾举措、庆典活动、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”、“娱乐”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，在同一个时空内实施策划，专卖店的开业就会体现出知名度、惊奇度、美誉度效果，同时，也可以大大地提高销售额。

“促销活动”被消费大众普遍认同接受，服装店又是“人”的产业，因此服装店的促销策略必然要做到“以人为本”，这样才符合消费者与企业双赢的原则。但促销核心矛盾焦点在“销售额--毛利--顾客实惠”这一问题。所以louisxiii的新店开业必须采取“舍弃毛利，确保顾客人流、销售额”以确保“人气”为策划之根本。

1、聚集商气：有了较为充足的人潮涌向商圈内商场，随之而来的各种商气就有了产生环境，商气的形成，也就必然为今后本商圈内各种商机的产生提供最大的可能性与机率。商气可以说是为“商机”做了良好的过渡。

2、延伸商机：商机的最终形成从某种程度上说是在雄厚的“人气”基础上产生的结果，商机不会无缘无故的产生，在品牌消费的过程中，“人气”的厚与薄、强与弱，很大程度上影响着商气与商机，商机如果产生，必然对品牌本身有着良好影响，乃为提高专卖店销售、扩大专卖店影响起到最终作用。

3、传播品牌：每个品牌都有不同的特色文化，传递企业及产品文化是消费者对品牌认可的关键一步，卖场的气氛营造、陈列搭配、饰品点缀，产品的独特买点及时尚风格都是消费者对品牌认知的基本要素。

作为louisxiii品牌服装专卖店新店开张的宣传行为，目的是在本地区打响扩张知晓度的第一仗，必须具备上档次、上规模、高格调、高影响的特点，为营造迅速提升知名度的平台打好基础。因此对开业活动的要求一定要彰显特色：(1)鲜明时尚性；(2)易识别性；(3)易传播性；(4)冲击性；(5)欢快性等。

其主要行为是：

(二)、影响性：即利用新店开张的第一次活动，将louisxiii品牌内涵、产品特点、企业文化传播给消费者；借助前述新闻热点，增强潜在消费者对于louisxiii品牌的信任和认可。

(三)、促销性：此次促销商品的买卖关系不一定要明显，主要是利用新通路让消费者感受商品，借此进行适当的促销活动，最大可能的吸引消费者关注，刺激他们的消费欲望，并对louisxiii品牌产生第一次接触后的好感。

(四)、形象性：通过新店开业活动迅速提升知名度，给潜

在的消费者注入购买欲望，能力提升louisxiii品牌形象在消费者心里的定位，为占领市场提供先机。

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

活动周期：开业之日起十天（关键是前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女性消费。

（购物连环喜）

一重喜、进门有喜：

进店即赠送louisxiii精美纪念品（或凭dm宣传单即可赠送礼品）

如1-3元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

凡在活动期间凡买满488元，送价值138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名赠送贵宾卡一张，注册登记后成为louisxiii的永久会员，享受选购louisxiii品牌服装的特别优惠和其他活动。

一重喜、进门有喜：

进店即赠送louisxiii精美纪念品（或凭dm宣传单即可赠送礼品），如1-3元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克、手机链、等。

二重喜、买就送（买满的金额、赠送的礼品各专卖店自行制定，这里仅供参考）：

凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；三重喜、购物免费抽奖活动：（各奖项的奖品由各专卖店自行定制，这里仅供参考）凡在活动期间有发生购买的顾客，就可以参加店内的免费的抽奖活动，奖品具体如下：

特等奖为：名牌家庭影院组合一套，价值8000元

一等奖送□256m的mp3一台，价值528元；

二等奖送：领带一条，价值88元

三等奖送：精美美容套一付，价值48元

纪念奖送：纯棉袜子一对，价值28元

四重喜、获赠贵宾卡：

凡有发生购买的顾客，前100名赠送贵宾卡一张，注册登记后成为louisxiii的永久会员，享受选购louisxiii品牌服装的特别优惠和其他活动。

新店开业活动策划案例篇二

1、确立专卖店的公众形象，赢得大众的关注。

- 2、通过开业活动聚集人气，展现新店的全新形象，提高知名度。
- 3、通过开业活动，加强新店在当地的影响，推动销售工作。
- 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

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、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) 将所在区域进行划分，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) 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

发布日期□20xx年xx月xx日键。

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。

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。

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

尊敬的各位老领导、老同志：四、开业活动现场氛围的营造：

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：“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）

礼品：精美手提纸袋宣传资料

彩色氢气球□logo□小礼品：精美广告笔精美笔记本、单件瓷杯

工作人员统一配置及其它纪念品

1、红绶带□xxxxx奢华之上、荣耀到家）

2、胸牌

3、导购员服装嘉宾：胸花

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：

庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；庆典司仪请出员江西总代理主持剪裁仪式。

xxx领导宣布□xxxx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。

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。

天气的关注; 水电安排; 不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等

新店开业活动策划案例篇三

xx年x月x日—xx年x月x日

886宾馆

开业庆典

“天上人间—碧海云天”

〈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。

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，银河网一免费]。
- 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20xx元以上的{含20xx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]。

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

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。

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。

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。

新店开业活动策划案例篇四

- 1 确立1.5青少年视力恢复体验店的公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2 通过开业活动聚集人气，展现1.5青少年视力恢复体验店的全新形象，提高知名度。
- 3 通过开业活动，加强1.5青少年视力恢复体验店在当地的影响，推动销售工作。
- 4 通过独特的活动形式吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

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，不要前期宣传上马虎，否则没有什么效果。

前期宣传的方式和具体操作：

1 周边社区宣传：

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。在社区内搭设展台，制作易拉宝，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，让客户填写预约单，将准确信息留下，最终将顾客引导进入开业现场即可。

(2)将所在店面的区域进行划分，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。根据每组销量进行提成等措施来调动咨询师的积极性。

(3)社区宣传的内容：1.5概况产品介绍近视危害开业活动内容详细介绍，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，咨询师要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

3 宣传物料：宣传物料设计要一幕了然，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 近视危害, 产品特效;

d 有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息。

4 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。

5 当然结合当地的实际情况, 也可以采取其他行之有效的办法来进行宣传。这个可以请一些鼓乐队来表演, 可以请1-2个卡通形象的人偶来配合发礼品照相留念等等。

1. 结合我们的产品套装来做文章, 由于我们附赠产品标有价格, 所以可以灵活掌握, 例如: 到店购买产品的客户, 可获赠价值218元的1.5视力保护笔一支, 价值198元的1.5蓝莓叶黄素一瓶。

2. 由于我们要扩大品牌影响力, 需要更多的人关注我们, 所以, 到店购买的客户, 只要微信扫描总部的二维码(也可经销商自己的), 分享一条产品信息的广告到朋友圈可立减现金100元; 关注官方微博的客户, 转发一条相关信息, 也可立减现金100元。暂起名为【马上“捡”百元】活动。

3. 开业必然要有抽奖活动, 可设立经销商自己可接受的奖金范围(200元-1000元), 可以是现金, 也可以是物品, 也要弄一些定制的1.5礼品, 作为鼓励奖。针对的就是填写真实客户登记表的. 顾客, 并以领取完1.5视力恢复仪的客户。

4. 试用比赛, 可以将报名试用的孩子统计起来, 15天的时间进行恢复近视的比赛, 按照提升近视表上的行数来决定名次, 最后根据报名数量来分设奖次和礼品, 还有一份证书或奖状。我们客户孩子年龄都比较喜欢竞争, 比比谁提升的快, 家长也好鼓励, 这个年龄不重视奖金, 在乎的是那份荣誉证书。

5. 公益活动，可以再前期宣传时，再了解客户的家庭条件时，关注几个家庭条件比较一般的客户，让他们可以来店体验，恢复的好，产品可以赠送给他们，口碑很重要。让他们留下照片和感动案例，或者同意送面锦旗也可。

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。摆放的时候一定要大气，经销商在开业前，可在群里预定其他经销商送的花篮，总部在开业时也会送花篮祝福。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：

(1) 周边街区：发放开业单页，近视小常识等dm单。

(2) 店外：

门外陈列标示logo的彩旗；

门前设置气球；

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；

店外悬挂开业横幅。

(3) 店内

店内用气球及花束装饰。

店内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”，很多人第一次来店面，一个是看店面形象，一个是感受服务。

2 具体布置：(参考)

小礼品发放处布置好客户登记表：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))

登记台/签到纸笔各一

桌椅

礼品200份

1.5宣传资料500份

海报易拉宝

工作人员统一配置及其它纪念品

红绶带

胸牌

1.5咨询师服装

现场咨询师要安排到位，除了发资料，也负责维护现场秩序。就是前期进社区沟通的咨询师来发物料。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。

前期一定要把参加活动的人员培训到位，对所有关于产品，近视常识的知识都要领会，否则一旦客户提出质疑，在现场回答不上来，即损失了客户，又失去了形象。很多经销商在装修完店面就择期开业了，没有意识到这个流程的重要性。

天气的关注；水电安排；不同产品区域专人负责相关物料的准备和补充等。

新店开业活动策划案例篇五

一、活动主题：

__公司

二、活动口号：

待定

三、主办单位：

__公司

协办单位：待定

四、活动时间：

待定

五、活动地点：

公司店面。

六、活动目的：

通过流畅紧凑的活动安排，隆重喜庆的场地布置，达到本次活动的目的：增进社会大众对万品传媒的关注与了解，提升万品传媒的品牌形象。实现品牌推广打造公司知名度和美誉度。

通过独特的庆典方式提高市场占有率。

通过此次开业庆典的隆重举行可以增加员工对公司的信心，加强公司的凝聚力。

通过此次活动收集客户资料，扩大公司的高端群体，为以后的市场开拓奠定基础。

七、活动内容：

- 1、开幕剪裁仪式。
- 2、以公司文化为主紧密和谐的布场展示隆重喜庆的气氛。
- 3、军乐队演奏。
- 4、舞狮表演。
- 5、播放迎宾曲、礼仪人员迎宾。
- 6、签到入场。

仪式活动方案4

一、活动时间

20__年6月1日—6月23日

二、活动名称

抽奖go购乐

三、活动内容

(一)、靓夏新折扣

场内各楼层夏季商品全面折扣销售;(各楼层折扣见附表)

(二)□go乐透抽

1、活动期间，在本商场购物累计满200元可兑换刮刮卡一张，满400元可兑换刮刮卡两张，依次类推，买多抽多(满1000元以上限换抽取刮刮卡5张)抽奖方式：利用刮刮卡的形式，设置一、二、三、四等奖四种奖项，消费者凭购物小票到五楼兑奖台按要求兑换刮刮卡，现刮现兑。(一等奖最后几天开始设置或者不设置，具体情况待定。)

2、奖项设置：一等奖1名

价值3500元的三洋空调机一台

二等奖2名面值500元的提货券一张三等奖300名防紫外线阳伞一只(印上商场logo)四等奖__名精美礼品一份(印上logo)

(三)、真馨真意甜蜜献礼

活动期间：6月1日至6月12日

凡当日于本馆内购物累积满500以上(含500元)，即可凭发票至赠品兑换处兑换精致6吋儿童节蛋糕兑换券一张，每张发票至多可兑换三张兑换券，于6月20日前可至b2喜悦蛋糕专柜提领，逾期无效□x赠品以现场实物为准。

(四)、与世界杯零时差

活动日期：20__/5/31~20__/6/30

世界杯足球赛精采赛事场场不漏接，在户外广场现场转播，以大屏幕呈现与众不同的临场感，与您共度每个重要时刻。另外，现场贩售世足相关商品，让您收集最有纪念价值的精美纪念品，典藏您__世足的点滴回忆。转播地点：太空广场电视墙，转播场次由将在店堂公告内刊登。

(五)、现场活动

1、大胃王趣味赛

时间：6月1日pm3□00

地点：一楼广场

内容：以最快吃完一盘寿司10粒、一笼汤包10粒、一盘意大利面之前三名即为优胜。(名额限30名)凡参赛均可获得参加奖一份。协办单位：日式海鲜餐厅、上海汤包、义式餐厅。

2、捷足先登加值送

活动时间：5/31~6/16

活动地点□2f贵宾厅

凭当日于纽约纽约消费满200元之发票即可参加加值送活动加19元可购得造型足球闹钟。加29元可购得造型足球迷你凉风扇。加59元可购得时尚牛仔椭圆包。加99元可购得时尚牛仔方包。注意事项：赠品数量有限送完为止。

新店开业活动策划案例篇六

名称为：“情满xxxx周年大庆典”。意在通过系列活动提升

品牌影响力，全新的角度展示名流的形象风采。

通过一系列活动的组合，以‘情’字为切入点，巩固目标顾客群，让顾客切实感受到名流的品质、便利、实惠。

活动时间□20xx年8月21——23号『3天』

活动布置：1一楼店面上方巨幅悬挂

2门口彩虹门悬挂，张挂条幅

3店内气球、拉花装饰『走廊、前台、超市、高空等等』

4店庆期间门口礼仪人员穿礼服宾迎问好。

5店内地面椭圆戏谑菸骸xxktv一岁了”色彩以醒目喜庆为主。

活动店庆内容：“一赠二送三抽奖”

一赠：店庆期间所有来宾均有小纪念品赠送。

二送：店庆期间所有啤酒买六赠一、买十赠二，多买多赠。

三抽奖：所有消费满200元均可参加抽奖。

奖品为一等奖1名二等奖2名三等奖3名四等奖10————20名

奖品与酒商协商：【项链、提包□mp3□mp4□雨伞、老板杯、茶杯、皮带、领带、钱包、毛公仔、纪念品等等。

大致为一等奖白金项链或白金戒指。

二等奖精美时尚男女提包。

三等奖精美雨伞一把或纪念杯一套。

四等奖小毛公仔一个等等等……

岁月如歌歌的`海洋家的温暖

用歌声宣泄快乐与悲伤

用歌声享受生活与梦想

金典娱乐璀璨名流

店庆宣传卡内容

本店拥有最终解释权

xx会所一岁

我店庆我送礼隆庆盛宴疯狂周年店庆激情好礼从天降

店庆时间：8月21至23日之间

1、凡消费的顾客均有精美纪念品赠送，所有消费满200元的顾客均可到前台领取赠酒卡一张、。

2、所有啤酒买六赠一、买十赠二、多买多赠。

所有点洋酒的朋友均免房费送果盘（商务房以下）

3、店庆期间每晚举行大型抽奖活动奖奖有礼

每晚一等奖一名

二等奖两名

三等奖三名

四等奖二十名

意外的惊喜大奖随时可能降砸到你的身上享受抽奖的乐趣p

周年

就辉煌开创美好未来小小的舞台有你更精彩唱出生命最亮点

余霞黄昏夜不得不k歌

放飞你的歌声一起k歌吧！！！！

本店拥有最终解释权

新店开业活动策划案例篇七

1、一是快速聚集人气，有了人气才能保证活动的有效举行，这是开业活动的前提。

2、二是店面和产品的宣传，活动内容一定要围绕店面和产品这两个点进行。

3、三是店面的文化品牌的塑造，每个公司的文化品牌都有自己的特色，所以在活动中让消费者和品牌文化的认可非常关键。

二、对活动内容的要求

1、活动内容要简洁具体：店面地址、产品类别、活动时间和地点、品牌文化等信息要优先传达给消费者，并且能让消费者容易记住。

2、活动内容要有娱乐性和互动性，让大家看到活动宣传后就想来参与活动，也要让一来到活动现场的人能很好的参与进来。

3、活动内容要有促销性：开业活动的目的不是为了赚钱，主要是为了让更多的消费者到店体验和感受，所以一定要真正让利给消费者，不能做文字游戏，这样才真正达到活动的目的，最大可能的吸引消费者关注，刺激他们的消费欲望，从而增加对店面的好感和粘度。

三、活动具体内容

1、活动时间和周期：时间最好选择在周六周日或节假日，周期为9天（2个周六和2个周日）

2、活动主题：主题要新颖、体现出优惠促销的特点。

3、促销活动方案：

活动一：进店有礼，为了吸引消费者的到来，只要到店就可以赠送精美礼品，礼品上最好有店面的宣传内容。

活动二：满额立减或满额就送，可以设几个金额层次，消费金额越多越实惠。

活动三：部分特价，折扣一定要足够大，这样才足够吸引人。

活动四：会员卡，活动期间办会员卡享受更多优惠。

活动五：多元化促销，与电影院□ktv□图书馆等合作。

活动六：抽奖，凡进店消费的都有机会抽奖，一定要设几个大奖来吸引消费者

我们做任何活动一定要在自己能承受的情况下多多让利消费者，这样的开业活动才能起到锦上添花的效果。

四、促销活动评估

在活动期间，一定要有专门的人员监督和记录整个活动过程，活动结束后进行科学地分析或总结，为以后的活动做好经验积累。

整个促销的执行细节落实到位，比如认真做好促销准备，认真布置货品和促销品，悬挂促销宣传品等。促销活动的执行，一定要充分营造促销氛围，保证顾客体验到时尚购物的新奇感，店员、促销人员要善于引导。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

新店开业活动策划案例篇八

一、时间：

xx年x月x日—xx年x月x日

二、地点：

886宾馆

三、方式：

开业庆典

四、主题：

“天上人间一碧海云天”

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20xx元以上的{含20xx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

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。

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。

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。

新店开业活动策划案例篇九

d□前期宣传工作：

- 1) 宣传车进进县（郊）区巡回演艺宣传促销
- 2) 商场pop海报、展板等，营造喜庆热闹的氛围

e□后期宣传工作：

持续x天（天天下午）演艺表演，保持一段时间的庆典气氛。

以上方案由我公司经过多方面的讨论确定，请各位领导给予指导，筹备此次庆典活动仪式，我们以为首先在指导思想上要遵循“热烈”、“节俭”与“缜密”三原则。所谓“热烈”是指要想方想法在庆典仪式的进行过程中营造出一种欢快、喜庆、隆重而令人激动的氛围，而不令其过于烦闷、乏味。

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以xxx县为主体，由于_县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区；酒店项目结构则将以娱乐、商住

为龙头、西餐、影院、康乐为辅助；而酒店的消费群体又将主要以_县及_各镇的中上档次商务客户即附近数镇的企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士；鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对_各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取到客户。

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限；目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

广告标语是直观有效的宣传工具，具有费用低廉的特点，适用于片区性的宣传，试业前期拟印制酒店试业宣告横幅及广告牌，悬挂于各销售镇之天桥及闹市地段；高速公路口，高速公路加油站等位置（注：挂横幅，广告牌，需要提前与路政、城管部门联系）：

三商函传真

鉴于_及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

宣传单张内容结构由三部构成：1、酒店文化，设施介绍；2 酒店形象代表3、酒店试业期间之营销活动内容；通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二：_县_乡_初中有一所留守儿童之家，我们可以携手_论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻媒体来进行宣传报到。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈善形象，同事还以引起各单位及政府的关注。