

2023年酒业开业活动营销策划方案(汇总5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

酒业开业活动营销策划方案篇一

xxx奶茶店开业活动活动时间：

20xx年5月10日、11日、12日（暂定）

八一路和广八路交汇处活动对象：

吸引人流量，增加客单量，提高营业额，积攒大量人气，一炮而红。

开业促销是所有促销活动中最重要的，因为它只有一次，而且它是与潜在顾客的第一次接触，顾客对商店的商品、价格和服务等的印象，将会影响其日后是否会再度光临。利用反复的区域密集的促销活动，使其深入到经营方针、商品和优质的服务中，一定要使顾客知道新店的存在。

门店开业促销

造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，内容是即将开业的大姆指奶茶店形象宣传。或者拉一个条幅，上面写着□xxx奶茶店开业还有多少天，造成来往顾客期待与好奇感，为即将开业造势。

满足顾客的从众心理，周五与周六是开业的最佳时间，一周

当中这二天是人们最有消费需求的两天，也是人流量最多的时候，顾客有从众心理，喜欢热闹人多的地方。

以优惠的促销方案引客进店□xxx奶茶的活动宣传单张的内容就包含：开业酬宾措施，进店有礼，点赞积分卡，店址，联系电话。两名派单员身着工装、披幅，披幅上印制店名，在附近人流量大的街道或校园门口发放宣传单，话术：新店开业有好礼相送，请来店里品尝。

2、开业当天凡是进店购买奶茶的客户拍摄店名、店内装修、宣传单页并分享到朋友圈即可获得小礼品一份。（一人仅限一份，留下姓名与手机号）

3、开业当天凡是进店购买奶茶10元以上客户可免费送点赞积分卡一张，往后消费一次点一个赞，集齐十个赞可以免费送奶茶一杯。

4、开业当天凡是进店购买奶茶客户可免费刮刮乐一次，刮刮乐内容有：抵用消费0.5元，抵用消费1元。（最高抵用消费1元，一次仅限使用一个）

1、店内张挂pop□张贴海报、产品图片，门前或店内安排试饮用的桌子和用具，门前派单员派发宣传单。

2、开业当天播放动感音乐，主持人宣传开业当天的优惠活动，并选定吉时进行剪彩；

3、店门口用白紫气球拱门装饰、店门口两边摆放开业花篮。

在开业当天，给消费者一个开业好礼及扩大影响力，营业额能够直接突破20xx元。以后凭借着开业促销活动带来的品牌影响力，业绩能稳定在一个相当可观的数额。

活动当天所需物料：气球、拱门、开业花篮、红绸缎、音响、

话筒、主持人、礼品、点赞积分卡、披幅。

酒业开业活动营销策划方案篇二

“__酒庄”是金六福酒业推出的白酒新品牌，__月__日在__地区上市。上市之后销售量提升缓慢，主要问题是缺乏品牌知名度，消费者首次购买率不高，对产品缺乏认知。前期在漯河部分中高档酒店搞了免费品尝活动，但由于影响范围有限，效果平平。

为了能在短期内尽快提高“__酒庄”知名度，增进消费者对“__酒庄”的印象和记忆，以品牌带动销售，现制订本活动方案。主要是借助5月10日“母亲节”这一事件，以“__酒庄”名义传播“母亲节”概念，提醒__目标消费者对“母亲节”的关注，引发其对“母亲节”的庆祝活动，使“__酒庄”深入目标消费者情感深处，从而起到提高品牌知名度，增加指名购买率的营销目标。

二、活动目标

(一)提高“__酒庄”在__地区的品牌知名度。

(二)提高“__酒庄”在目标消费者当中的指名购买率。

三、活动亮点

1、争取首位效应，制造社会热门话题。

在大中城市庆祝“母亲节”已经普及，但在__地区了解这个节日的人还不多。

“__酒庄”通过开展有关“母亲节”的活动，可以造成一定的轰动效应，使活动成为公众焦点话题。并且在首次了解“母亲节”的消费者心目中，可以留下“__酒庄让我知道

母亲节”的印象和记忆，产生良好的社会效应和品牌传播价值。

2、迎合目标消费群心理，满足情感需求。

“__酒庄”目标人群是25岁~45岁之间，在政府机关、企业担任中高层职务的成功人士。由于公务繁忙，与家人在一起的时间一般较少，特别是与父母亲在一起的时间更少，所以一般都存在“回报养育之恩”的心结。“邵阳酒庄”对“母亲节”的提醒和推广，可以引发其潜在情感需求。

3、选择媒体空白时区，制造传播效果。

本次活动避开了五一前的营销高峰期，当其他品牌媒体投放、促销活动都暂时疲软期间，在5月10日当天形成高潮，活动效果倍增。“母亲节”活动包含的情感因素，以及在漯河消费者当中的新鲜感觉，完全可以抵消消费者五一期间积累的信息接受疲劳，达到的传播效应。

四、活动流程内容

(一)、活动预热期

漯河大多数人没有过“母亲节”的习惯，“__酒庄”本身知名度也不高，直接对整体活动“冷启动”就存在风险。为了保证活动产生更大的效果，必须进行相关的预热引导活动，为“母亲节”活动的正式展开做好铺垫工作。告知漯河公众“今年5月10日是母亲节”，以及“__酒庄”在“母亲节”当天要做的活动内容和，引起消费者参与活动的欲望。

时间：5月1日——5月9日

内容：

1、特约500名品质监督员

为了精确锁定目标消费者，提高本次活动实效性，特在漯河选择500名政企中高层管理人员，在5月1日邮寄贺卡、母亲节宣传折页、“邵阳酒庄”vip品酒卡(可在指定酒店免费领取“__酒庄”两瓶)，告知他们“母亲节”活动内容，邀请他们5月8日到各活动酒店参加“母亲节”庆祝活动。通过聘请他们作为“邵阳酒庄品质监督员”进行关系营销，促进他们的主观能动性，扩大“__酒庄”在中高端消费者中的口碑效应。

2、__有线电视台卫视台插转广告

5月1日~9日，在__有线电视台投放广告，告知漯河消费者“__酒庄”5月10日举行的活动内容，以及开展活动的主要地点。广告片时间30秒，播出形式为各卫视台插转广告。