

2023年新店开业营销方案sop 新店开业 活动营销策划方案(实用5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

新店开业营销方案sop篇一

- 1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！
- 2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户
- 3、海报写清促销活动方案，并实施
- 4、后续跟踪回访

新店开业营销方案sop篇二

- 1、新店门口拱门，飘空气球、条幅及规格适当的竖条幅(从新店店所在楼栋上层悬挂而下)。
- 2、在新店门前沿街铺红地毯，地毯长度为x米。
- 3、在新店大门左右两边摆放开业庆典花篮。
- 4、开业当天确保新店人手，员工着家家知统一标准服装站在新店门口两侧或入口处欢迎来宾，并随客人进店帮客人介绍及夹包等，尽量争取一对一跟踪(开业前x天)。

5、音响、话筒配备并调试好。

新店开业营销方案sop篇三

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，也不要在前期宣传上马虎。前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：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)将市区楼盘进行划分，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开业现场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)入户宣传的内容：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。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、宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显(关键词：低价/环保/品质/服务)。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。

新店开业营销方案sop篇四

组织机构：一部四组：即：指挥部，接待组、现场工作组、安全保卫组、后勤组。

（一）指挥部

总指挥□xxx

副总指挥□xxx

职责：

1. 审定庆典方案；
2. 活动各项工作的审定和调度；
3. 确定邀请领导和嘉宾及剪彩人员名单, 审定邀请函；
4. 领导讲稿拟定并确定好致词的领导及贵宾名单；
5. 各项活动的督导；
6. 程序和实践的编排确定

（二）接待组

负责人□xxx

来宾接待：对口迎送，一贯始终

（1）市领导对口迎送

（2）酒店方迎送商界嘉宾

(3) 瑞昌市立信商业运营管理有限公司迎送媒体记者

(三) 现场工作组

组长□xxx

副组长□xxx

1. 礼仪小姐、龙狮队、威风锣鼓队指挥和调度；
2. 会场的所有庆典效果调控和操作；
3. 庆典仪式组织和执行。

(四) 安全保卫组

组长□xxx

副组长□xxx

1. 来宾车辆的现场指挥及停放安排；
2. 庆典现场安全保卫工作；
3. 现场医疗救护工作；
4. 庆典期间特殊情况处理。

(五) 后勤工作组

组长□xxx

副组长□xxx

1. 活动所用的物品购买和制作（如请帖、纪念品等）；
2. 领导嘉宾食宿安排
3. 做好休息室接待准备工作；
4. 庆典活动物资保障工作

新店开业营销方案sop篇五

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。