

最新开业活动营销策划方案(优秀10篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

开业活动营销策划方案篇一

我们酒店开业庆典的酒店布置主要体现两个主题：一个是“喜庆xx酒店正式开业”，一个是“喜迎人大会议在xx酒店召开”。

1、店内pop(吊旗+x展架)

让设计印刷公司制作酒店的开业宣传pop(吊旗+x展架)，在店内主要区域悬挂和首要位置展示(依据酒店的标识色和特色菜品来设计宣传pop)主要突出酒店店开业的喜庆氛围。

吊旗的悬挂位置主要集中在前厅部及就餐大厅和贵宾楼层的走廊上。(具体位置需要现场定酌)

x展架的展示位置主要集中在一楼大厅入口和电梯出入口处。

2、许愿树：

由我公司设计提供一棵精美的“许愿树”，所有消费者在本店消费后，每人都可以免费得到一张精美许愿卡片，在上面可以写下自己的美好愿望、祝福或对贵酒店的期望、意见、建议，用一条精美的小丝带悬挂在许愿树上。

运作方式有二：

凡消费xx元的客户，把自己在新的一年的最想实现的目标和愿望填写在上面并且留下自己的联系方式和身份证号码。到指定时间(开业周月时期)由酒店来抽取幸运奖，并且发放礼品;凡消费xx元的客户，在许愿树上由酒店悬挂精心准备好的小礼品，当消费者自己挂许愿卡的同时有一份意外的礼品。

(许愿树放在一楼大厅内，一方面为我们酒店店的开业增添较浓的喜庆氛围;另一方面为答谢消费者赠送小礼品，使我们与顾客的距离真的不再遥远。建议酒店把此活动的周期延伸。)

3、签名幅：

为了使我们的酒店和广大消费者的鱼水关系更进一步的加深。我公司设计一条90x588cm的签名幅。签名主题为“祝贺金茂大酒店开业大吉。”凡当天来店消费或参加庆典的朋友都可以签名。使酒店和支持酒店的所有群体的距离拉得更近，再次掀起开业的另一个高潮。

开业活动营销策划方案篇二

校园本就有几家专门经营面包的商店，并且学校内的各个超市也都出售各种品牌的面包，因此学校内的竞争是十分激烈的。同时，随着物质生活的丰富，学生们对食品口味的要求也越来越高，一旦产品不能适应学生的要求，就会很快被淘汰。

在面包市场上来讲，美食乐面包价位并不低廉，所以想要走低端路线，靠走量来进行盈利是不太可行的。幸好，对于学生消费群体来说，更注重的是食品本身的品质，而不是价位的高低，这就给我们的产品带来了商机。我们要在食品的多种多样化以及高品质上进行重点宣传，试图在质量上获胜。

开业活动营销策划方案篇三

缤纷庆开业，好礼送大家，开业活动期间，购穿着类、百货

类商品累计集满小票100元送30元抵用券，休闲运动类、名表集满100送15元的抵用券。凭有效收银小票到一楼总服务台领取。

(明示商品不参加，赠券xx主力店通用，活动期间使用有效，过期作废)

2、超市篇：开业惠顾客，超值换购礼

5月16日—30日

xx人民商场店开业啦!开业活动期间，顾客在超市购物单票满38元即送换购券一张，满76元送2张，凭券换购以下超值商品，买的越多，送的越多!绝对是物超所值、让你心动。

鸡蛋2.49元/斤，每券限5斤。

大米0.99元/斤，每券限5斤。

味达美酱油0.99元/瓶，每券限1瓶。

每天超市还推出飘柔洗发水5.80元/瓶，枪手杀虫剂8.80元/瓶等100余款超低价、震撼超低价抢购商品低价狂飙，火爆抢购!

3、家电交通快餐篇：家电开业抽大奖，幸运好礼滚滚送

五楼4000平方米的家电城、3000平米餐饮城、2000平米的电玩城开业隆重推出，家电城汇聚世界名牌、国产名牌系列产品，美食城汇聚全国各地特色名吃，电玩城各种电玩，想玩就玩，让你尽情享受都市生活。

活动期间，顾客在xx人民商场店购买家电类、交通类商品，凭有效收银小票即可参加抽奖活动，累计购物满500元抽一张，

满1000元抽两张，依此类推，单票最多抽5张。

超市购物单票满48元即可凭票抽奖一张，满96元抽两张，单票最多抽3张。

(抽奖活动和换购活动只限参加一项)

奖品设置：

一等奖：32寸液晶彩电一台，活动推出50台；

二等奖：洗衣机一台，活动推出100台；

三等奖：电压力锅一台，活动推出500台；

四等奖：夏凉被一床，活动推出1000台；

五等奖：可口可乐一瓶，活动推出50000台；

六等奖：雪糕一支，活动推出100000台；

4、文艺故事篇：缤纷庆开业，精彩不错过

开业期间，特邀全国著名军乐团、舞狮团、锣鼓团前来助阵，激情奉上精彩的演艺，让你感受精彩的文化盛宴，好机会不要错过！

开业活动营销策划方案篇四

“同样的享受，不同的是回味，倾情xx大酒店。”

xx大酒店在试营业期间的运作，已经在很大程度上引领了洛阳地区酒店业的发展趋势。而酒店的开业不仅使全县的消费者更方便、更快捷享受到金茂酒店提供的优质服务，并且更

进一步综合提升酒店在洛阳地区酒店业的社会知名度和影响力。

酒店的开业，使消费者可以更方便的享受到和金茂大酒店酒店一样优质的售前，售中和售后的贴心服务。也就是我们所说的“同样的享受”。

酒店店的开业，在幽雅的客房环境上、香醇可口的饭菜上、贴心的优质服务上，一定和xx大酒店有所特色上的区别。通过我们全方位的综合提升，想必在此消费的宾客们一定对我们的提升有这样的倾心感受，也就是我们所说的“不同的是回味”。

开业活动营销策划方案篇五

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，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。

开业活动营销策划方案篇六

一、宣传造势，五店联合店庆，气势宏大，让消费者产生强烈的记忆感，引起良好的口碑宣传，提高公司的知名度和美誉度。

二、店内外造型富有人情味，服务周到，能提升目标消费者的本企业忠诚度。

三、通过服务比赛、征文比赛、成本节约比赛，能极大的增强本公司员工的企业归属感和向心力，提高工作积极性。

四、通过促销，提升公司营业额。

五、本次活动规模大、而费用相对低廉，能取得事半功倍的效果，形成大的轰动效应。

开业活动营销策划方案篇七

基于背景分析的特点，本商场可看引领区域消费的龙头，因此首先要逐渐进步着名度和美誉度，在消费者心中形成良好的消费者口碑并利于拓展商户。所有这些需要前期宣传活动来培养消费者的认知度。当然开业当天才是重中之重。

“开业”要确保“首战必胜”是所有新生项目的首要题目，尤其贸易日趋激烈的今天，因此要做到：既有热烈的现场气氛，又有实实在在的前期活动宣传，就需要各种庆典活动具有惊爆性和着名度，作到先声夺人，站稳脚跟。

开业活动营销策划方案篇八

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。

开业活动营销策划方案篇九

1. 印制3万张刮刮卡(家电用)或用现有的成品卡。

海报30000份(邮局发行10000份, 齐鲁金页发行10000份, 商场发行10000份)

3. 电视台广告(飞字广告)

4. 气象局广告

5. 手机短信50000条

6. 卖场气球氛围装饰

7. 卖场地贴、门贴、吊挂看板

8. 开业吊旗

开业活动营销策划方案篇十

最大限度的提高品牌在校园内的知名度, 打开学生市场, 通过一系列系统性的卖场内外布置宣传, 给顾客耳目一新的感觉, 充分营造良好购物环境, 提升公司对外整体社会形象。通过一系列宣传活动, 吸引客流, 增加人气, 直接提升知名度, 为今后的销售奠定坚实的基础。