2023年鞋服新店开业活动方案 新店开业促销活动方案(汇总6篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。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。

鞋服新店开业活动方案篇一

一、开业活动目的：

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注，新店开业活动方案。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，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。

二、前期宣传方案：

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。宣传组的目的只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)将所在县市楼盘进行划分，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、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、邀约入店。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□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

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《 __报》

发布数量：_万份

发布日期：

3、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。

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。

三、开业活动促销内容的设计：

首先需要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。

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。

庆典活动程序：

开业庆典初定于20_年_月_日上午_点在专卖店举行。(公司如没有合适场地可租其他广场或酒店)

——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白;(店内同时开始签售)

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单;

——庆典司仪宣布：贝亚克__旗舰店开业庆典开始!(金鼓齐鸣10秒钟);

——庆典司仪请军乐队奏乐一首;

——庆典司仪宣布：请__讲话;(公司领导);

——庆典司仪宣布：请__讲话;(贵宾);

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位;

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克__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。

五、开业活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。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。

六、现场控制：

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。

鞋服新店开业活动方案篇二

缤纷庆开业好礼送大家。

5月16日——5月20日。

1、开业篇：开业有礼购物惊喜集小票送抵用券

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□20xx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!

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。

鞋服新店开业活动方案篇三

20xx年1月1日9:38

立信花园酒店

立信花园酒店-开业庆典

酒店内部人员及宴请嘉宾

立信花园酒店

1.制造热点效应，树立公众形象；

2.向广大民众传达酒店正式开业，吸引民众及其他对项目的注重；

3.扩大立信花园酒店在九江地区的声誉和实力，为以后经营做铺垫。

1.舞台背景、展板、物料等设计定稿；

2.制作请帖送请帖；

3.购买胸花、矿泉水及饮料或者茶水；

4.专业礼仪小姐、主持人、专业摄影、摄像等相关单位对接落实；

5.邀请瑞昌电视台电视台、瑞昌报、浔阳晚报及相关媒体进行宣传；

6.舞台搭建、现场物料确定。

a.入口处-入口张贴入口指示牌，两侧挂彩旗、气球等；（酒店南边，路旁）

b.签到处-铺设红地毯，嘉宾出示请帖，礼仪小姐佩戴胸花（酒店正门口）

c庆典舞台（酒店正门处）

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：副总指挥：

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：

1.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：

副组长：

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：

副组长：

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：

副组长：

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。

鞋服新店开业活动方案篇四

玩转时尚，盛启豪礼。

20xx年6月5日-6月7日

试营业全场8.8折、开业活动、购物有折有礼、全场两件7.8折：

试衣有礼：凡进店试衣者矿泉水一瓶；

买就送购物即送价值30元精美项链；

购物299满送价值59元高档眼镜；

购物499满送价值电风扇。

1、活动期间购物即可享受单品9折，先办理vip后买单。

2□vip服务：糖果(薄荷甜圈糖2包)、饮品(可乐、果粒橙4瓶)、

免费享用

1、广宣品：，吊旗10张，展架kt台卡4张。

2、vip专用：可乐2瓶，果粒橙2瓶，矿泉水2箱，糖果2包斤。

3、门口布置：红色地毯30米，花拱门1个，礼品长条桌1个。

4、氛围道具：气球3包，礼炮4个，高花篮6个，音响、话筒。

收银组1人岗位：收银打包整理、迎宾组轮流岗位：礼貌迎宾、引导购物、宣传组2人岗位：营造氛围发放礼品，截流，外场氛围、销售组4人岗位：导购全天班。

店务组1人岗位：端茶倒水、拿货、辅助收营员、会议组1人岗位卖场指挥协调时段会议总结、员工统一工服、高跟鞋，统一妆容，头发需盘起；迎宾语送宾语统一：您好丹妮鹭，新店开业，欢迎选购。

店员：连单2件奖励5元连单4件奖励15元连单6件奖励30元；店铺：开业三天每天完成第一奖励店铺100元，第二指标奖励200第三指标奖励500。

鞋服新店开业活动方案篇五

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，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。宣传组的目的只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）将所在县市楼盘进行划分，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、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、邀约入店。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□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

作用：夹报发行的宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的’效果。

夹带媒体：《 ××报》

发布数量：×万份

发布日期：

3、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。

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。

首先需要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。

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（建材市场内）：“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）

－小礼品发放处布布置 打印好的表格和笔：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）

－签到台/签到纸笔各一

－桌椅

－礼品 贝亚克精美手提纸袋 200

－贝亚克宣传资料 200

－彩色氢气球（贝亚克logo 200

－小礼品：贝亚克精美广告笔 200

－贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯 给设计师

－工作人员统一配置及其它纪念品

1 红绶带 （ 贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）

2 胸牌

3 贝亚克导购员服装

－嘉宾1 胸花 6

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：

开业庆典初定于200×年×月×日上午×点在专卖店举行。（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；（店内同时开始签售）

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克××旗舰店开业庆典开始！（金鼓齐鸣10秒钟）；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（公司领导）；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（贵宾）；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克××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。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。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。

鞋服新店开业活动方案篇六

活动时间：__月__日——__月__日

活动目的：1、新店启动，吸引顾客进店消费。2、提高理发店的知名度，打开当地的消费市场。3、树立良好的理发店形象，打市场好口碑。(同上)

活动内容：开业的活动方案形式多样，下面分享几个，各位老板们可以尝试一下。

其一，在理发店开业七天内，二百元二十次的洗头卡，现在只需要一百元。

其二，在理发店开业七天内，购买价值伍佰元及以上的卡项，可以享受七次免费的护发服务。

其三，在理发店开业的当天，进店的顾客都可以领取一张价值五十元的优惠券。当我们消费满一百元的时候，可以享受此券。

其四，在理发店开业的当天，凭借宣传手册的活动页面，可以享受染发、卷发减免二十元的优惠。

活动的布置要点：

理发店内举办活动的时候，一定要提前三天布置一下。譬如悬挂气球，彩旗，营造喜庆的氛围。另外店内要做好卫生，摆放好物品。在活动的期间，店内可以播放一些振奋人心的歌曲。