# 2024年开业促销活动策划方案(十篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-11

*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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。开业促销活动策划方案篇一20xx年12月1...*

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。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**开业促销活动策划方案篇一**

20xx年12月10日

xx西餐厅

xx西餐厅开业暨“xx浪漫时光“启动仪式

用餐形式：冷餐会（厨房制定冷餐会菜单）

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多（待定），同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠（厨房制作套餐菜单）。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，两张面值为100元的代金券等（待定）。

备注：

a、餐厅台历、宣传册以xx的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的.基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b、代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用（12月10日-1月20日）。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造xx品牌，应邀请省市区领导，当地商贾名绅等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂刻“餐厅logo+xx浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入xx的红酒文化，浪漫而喜庆。

4、统一主题物料准备：台历、宣传册、宣传单、代金券等各类印刷品；户外pop旗幅、气球、活动主题背板；嘉宾签到仪式准备、礼品袋分装、礼仪接待安排、餐厅员工系统培训、开业鲜花预订布置、红地毯、开业横幅、致庆竖幅、舞狮演艺安排等（礼仪公司配合）。

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯led视频、传单等。

2、报纸（广告）或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间门口。

发放要求：

（1）发放时段：11：00-12：30；17：00-18：00，这时多是上班族上下班时间。

（2）发放人群：年龄20-50岁之间的人，且穿着看起来较有经济实力者。

（3）注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息（待定）。

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。（流程礼仪公司配合）

礼仪小姐―签到台（签到本、笔）―佩戴胸花―引领到正门―主持人公布剪彩嘉宾名单―剪彩――引领回餐厅―董事长致词―破冰仪式―冷餐会开始―演出开始（节目待定）。

**开业促销活动策划方案篇二**

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。

2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的.消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间：20xx年3月1日――20xx年3月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”

1、活动期间，每3天前100名到超市的顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支;满78元可免费获得精巧套杯;满98元可获得高档鼠标一个;满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机(1名);一等奖：超市500元购物卡(3名);二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元(5名);三等奖：高档毛巾一条(20名)。

2、价格促销，活动期间生活必须品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：(1)安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

(2)现场要有一定数的秩序维持人员。

(3)现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

(4)应急人员(一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置)。

**开业促销活动策划方案篇三**

开业活动

活动时间：门店开业前三天

活动目的：扩大宣传告知新老顾客超市新店开业，让顾客在参与公司活动的过程中了解、熟知超市进而使周边小区的居民到我们超市固定消费，通过对老会员的回馈吸引新顾客办理会员卡。

活动方案：

1：贵宾卡回娘家

目的：通过对老会员的反馈活动，吸引新顾客主动了解我们公司的会员卡办理，为公司带来更多的会员。

操作流程：凡持有公司会员卡来本超市消费任意金额均可凭电脑小票在指定位置(可在超市门口空地处)领取小礼品一份，活动期间每张会员卡限领一份。

活动礼品可设置为金额较小的刚需物品例如：香皂。

活动费用：香皂(进价3元左右)×300份(每天)×3天=2700元

2：开业光顾“来就赠”

目的：提高周边市民对超市的认知度，提升公司的品牌形象，增加活动人气、营造热闹的购物氛围。

操作流程：超市开业前三天进行dm单页的宣传，为超市开业预热。超市开业活动期间50岁以上的顾客凭借dm宣传单来门店减角领取5个鸡蛋每天限额200份先到先得;50岁以下顾客转发固定宣传语和图片到朋友圈即可获得瓶装饮料一瓶，每天限额200份先到先得。

活动费用：鸡蛋(三元)×200×3=1800元;瓶装饮料(2.5元)×200×3=1500元。

3.开心红包大派送

目的：引导顾客进行消费，提高客单价，诱导顾客二次消费，产生营业额。

操作流程：凡到店顾客消费满38元即可参加抽奖活动。活动期间每天2元奖卷500个，10元奖卷10个，30元奖卷3个，50元奖卷1个。奖卷在第二次消费时可抵现金使用，奖卷不兑现不找零，一次性消费完。每位顾客活动期间只可参加一次。

活动费用：1240(每天)×3=3720元

4.储值卡充值活动

目的：留住固定的消费群，产生持续的消费，在短时间内获得较大的流动资金。

操作流程：在顾客消费结账时向顾客进行储值卡推销，让顾客来接办理储值卡的`好处，并向顾客讲解活动力度大，机会难得，鼓励顾客办理储值卡。储值卡档位暂定为储值200送20、储值500送50、储值1000送100，即时到账。

5.换购活动(此活动可长期做)

目的：通过购物之后的换购活动，让顾客二次消费，消减较大库存的商品，满足顾客占便宜的心理，让顾客产生经常光顾的心理。

操作流程：顾客进店购物满38元，即可在收银台出××元换购指定的商品(为刚需商品)，换购额金额可为该商品的进价，活动时间可为每周五、周六、周日每周活动商品不同，每间隔一到两周可推出低于进价1到2元的日化商品，让顾客有不同的新鲜感和惊喜感，诱导顾客经常光顾，养成到本店购买的习惯。

**开业促销活动策划方案篇四**

xx西餐咖啡店位于南宁市碧湖路莅临南宁最出名的人工湖南湖。目前主要的经营项目有各种咖啡、茶、果汁、红酒、鸡尾酒和小吃（中西餐结合）等。xx西餐咖啡店具有的特色：

1.凡在早上11：00到下午18：00时段15元一位，无限续杯。（咖啡，茶，果汁，奶茶，冰淇淋等，除红酒和鸡尾酒类）；下午18：00到凌晨2：00时段18元一位，无限续杯。（咖啡，茶，果汁，奶茶，冰淇淋等，除红酒和鸡尾酒类）其他产品辅助。

西餐咖啡店的装修以松木为主，能给客人带来回归大自然的感觉，并且让客人感受到xx西餐咖啡店里的温馨。

西餐咖啡店里有各式各样的小吃，可以满足顾客的需求。

西餐咖啡店的地理位置优越，周围有大型公共设施共同构成南宁东部的商业旺圈，有利于顾客在逛街之余可以到xx西餐咖啡店小憩。

咖啡飘然，留在栖木

由于目前咖啡店在南宁市的市场竞争激烈的现状，与竞争者（ktv，奶茶店，同类型的咖啡店等）进行市场区隔，提高产品竞争力，独树一帜，特推出xx西餐咖啡店开业期间的促销手段来增加客源、增加产品的知名度以及提升消费者的需求量。

开业期间自20xx年xx月1日起至20xx年xx月30日止，为期两个月。

广西南宁市区内

广西南宁市市民

1.留在【栖木】免费品尝咖啡活动方案

xx西餐咖啡正式开业，通过免费品尝咖啡，体现咖啡厅近距离走进消费者中，以极具亲和力的表现手法，提升品牌的诚信度及社会效应，就能把消费者带入咖啡厅深层次的境界，大量的形象展示为活动的`顺利召开起了很好的推动作用。

2.咖啡店赠送礼物活动（开业一个月后的优惠活动）

为培养文化的人气指数，我们为在咖啡厅消费的宾客赠送印有xx西餐咖啡标志的礼物。我们会通过3-4个小游戏来进行派送礼物。同时，在礼物上标有咖啡厅的主题标语（咖啡飘然留在栖木）。将本店品牌与消费者零距离接触，能够留下过目不忘的印象，起到推动咖啡厅品牌广告效应。

3.办理vip卡活动优惠

办理vip卡可以让顾客有更多的优惠感，并且可以享受vip的待遇，还可以打电话预留座位，在本店消费可获得双倍积分，积分可在年底的时候兑换优惠券。可以得要买300送50的优惠，相当于你拿着vip卡就是在xx西餐咖啡里的消费卡，并赠送两张免费品尝饮品的优惠卡。。

1.咖啡免费品尝

xx月1日至7日，在xx西餐咖啡店门前广场空地摆一操作台，操作台整体紧随于咖啡厅形象主题，标语（咖啡飘然，留在栖木）。广场上人头攒动，许多消费者争相在操作台品尝醇香浓郁的xx西餐咖啡，派4名礼仪小姐（含服装，身披绶带，文字内容：（正面）咖啡飘然（反面）留在栖木，始于xx西餐咖啡负责，有2人为消费者现场烹制咖啡，向消费者讲述咖啡店的文化历史，另2个向消费者派发宣传单页（单页主要内容告知消费者在xx西餐咖啡开业期间，咖啡厅产品优惠措施和精美礼品相赠），敬请消费者光临。

时间：20xx年xx月1日xx月7日（正是国庆放假期间，人流量比平时肯定多很多，可自行选择人流高峰期时间）

地点：咖啡店门前广场

2.咖啡店赠送礼物活动

赠送礼物游戏有：

1）.箩卜蹲

a．将参与者分成四对，每对人在五人以内手牵着手围成一圈，给每对人以颜色或数字命名，任意指定一对萝卜开始统一下蹲，同时还要念词，再指定别的萝卜对做同样动作，目标要一致，依此类推但不能马上回指。

b．以一实例加以说明。有红、白、黄、紫四对萝卜，白萝卜先蹲，蹲的时候念“白萝卜蹲，白萝卜蹲，白萝卜蹲完红萝卜蹲。”念完后所有白萝卜手指一致指向红萝卜对。红萝卜们马上要开始蹲且口中一样要念念有词，之后他们可以再指定下一个但不能是白萝卜。

最终游戏的获胜者只有一队，获胜队的每个人都可以获得印有xx西餐咖啡字样的咖啡杯。

2）.抛绣球比赛规则:

a.两人一队,两队一组比赛.可以有4队人参与

b.一人背筐，一人投球.投手在排球网一侧把手中的球抛过排球网,背筐者在排球网另一侧努力接住来自投手的球.

c.筐中球数最多的队伍获胜.

最终游戏的获胜者只有一对，获胜队每个人可以获得一盒xx西餐咖啡里特质的咖啡豆。

3）.心有灵犀游戏规则：

a.每个队依次上场，每队两人。一个人比划一个人猜。

b.猜词过程中，不许说出词条中包含的任何字，否则该词条作废，根据词条难度，有三次选择放弃的机会。

c.以猜中词条的多少，取前四个队获奖

游戏的获胜队可以获得xx西餐咖啡的情侣咖啡杯。

时间：20xx年xx月1日xx月7日每天晚上8：00-9：30

主持人：xx西餐咖啡店店长

地点：咖啡店二楼

3.办理vip卡活动优惠

活动日期：xx月1日-xx月31日

a.凡在本店消费的客人均可办理vip卡（存300才能办理）并使用vip卡支付，即可或者双倍积分。

b.每次消费的积分可以累积到年底兑换优惠券，积分只针对vip客户。

c.本次vip卡办理活动由本店最终解释。

1．宣传海报：在开业前5至6天，在人流量比较大的广场、街道、社区旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

2、礼品制作：将咖啡店开业期间活动优惠措施体现出来，赠送xx西餐咖啡杯、栖木情侣咖啡杯及盒装的xx西餐咖啡豆，免费品尝咖啡使用的纸杯，都要印制xx西餐咖啡的标志，让消费者感受到咖啡店的精典。

3、吊旗：活动主题标语，“咖啡飘然留在栖木”悬挂于二楼餐厅楼顶部，广告信息量密集，受众面广泛，受众记忆时间较长，是室内举办大型活动最佳选择。

4.制定好vip卡及宣传单：

主要是针对学校和周边大型高档写字楼发放一些宣传单，将周边的客源宣传到位。促销开业优惠产品等。待客人在消费后，通过调查问卷，来了解我们的优缺点，好的继续保持，缺点改正，及时调整服务和出品质量。

5.媒介宣传：

主要宣传将围绕定位进行，主要目标锁定在各种人群，通过客户介绍客户，可通过媒体，包括电台、杂志、免费网站等其他方面进行周密宣传，主要还是以周边客户群为主。我们都会进行大量的宣传推广。

a.在一些销量较高的高档杂志上刊登广告，一周内隔天发布3－4次。

b.与同档次的消费场所（不冲突），相互做宣传。

c.通过网站进行宣传，主要是考虑到有车一族、咖啡爱好者群体。

d．广播宣传：通过选择当地较出名的广播站，在上下班高峰期播放活动的广告。

（一）活动部分

咖啡原料：500元

纸杯：50元

披带印制：50元

活动标语制作：100元

活动宣传单印制：1000元

赠送礼品费用：3500元

vip卡片制作：800元

吊旗制作：300元

合计：4300

（二）广告媒体费用

1．报纸20xx元

2．杂志1500元

3．电台5000元

4. 网络3000元

合计：11500元

总合计：15800元

广告媒体之选择分析：

1．报纸部分

在南宁晚报时尚版及南国早报生活版上做广告，来宣传本咖啡店的开业期间优惠活动，此次报纸媒体和地方性报纸显见增加，并就此次活动，多发消息，以助其宣传。

2.网络部分的宣传在南宁时空网上的美食天地，因为大多数人都是通过上网搜寻南宁有哪些美食。这样可以招来更多顾客群体。

3．电台部分

突破历年来的保守方式，大量播放于地方台，并拟采用粤语、中文配合播出。使南宁市民听到咖啡店的广告有种归属感。

**开业促销活动策划方案篇五**

1、迅速提高品牌知名度,吸引消费者来参加开业活动。

2、开业就有好的销售业绩。

1、策划吸引消费者的活动，在开业时，店铺就充满人气。

2、提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

3、设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞争力，提高销售额。

方案1：开业演出及开业仪式

――利用演出来吸引消费者

――全天演出

方案2：开业有礼，红包多多

――以5元的代金券设计成红包的形式

――开业期间，见人发一张

方案3：开业折扣

――店铺选出部分商品8折销售

――吸引消费者进店消费

方案4：每天推出特价产品1款

――可以长期推行

――要推销售额大的，影响才会大

方案5：累计消费达×××元，赠礼

――赠送实用的生活用品或者产品

――开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

1、dm宣传单：品牌介绍，促销活动，电话地址

2、微信微博线上宣传推广

3、店内海报：品牌介绍，促销活动

4、x展架：品牌介绍，促销活动

5、开业横幅：xx开业 进店有礼惊喜不断

6、开业气球：xx开业 进店有礼惊喜不断

一个吸引人气的小活动：

把店铺名称的每个字写在一张单独的\'卡片上，然后放在一个封闭的箱子里，凡是进店顾客，都可免费参加抽奖活动。每次只能抽取四张（根据店铺实际情况设计活动）。

一等奖：价值xxx元的 xxx（抓到店铺名的4个字）

二等奖：价值xxx的代金券1张（抓到店铺名的3个字）

三等奖：价值28元的护手霜1只（抓到店铺名的2个字）

四等奖：纪念品1份（贺卡、气球等）（无字）

**开业促销活动策划方案篇六**

1、必须在开业庆典活动的气势上营造规模，追求热烈气氛和吸引力；

2、通过开业庆典，吸引更多的消费者进店，并争取给首次光顾的消费者留下深刻的印象；

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感；

4、促销活动要能让顾客感到“实惠”，最终增加本专卖店的美誉度；

5、本项目策划方案应该便于操作实施，并具有风险可控性。

1、通过开业活动聚集人气、吸引行人观望，形成口碑宣传、达到传播的效果，进一步扩大品牌在一定范围内的知名度、美誉度；

2、通过活动吸引消费者进店，争取促成首次光顾门店的\'消费者购买 。

1、在主要街道悬挂大型户外广告或灯杆灯箱广告，一般是短期广告，靠近新店附近，主要是开业专用，发布开业时间及惊喜活动内容，在开业前后10天左右较合适。

2、开业前一周：

①向商业集中区、重点街区或居民小区入户发放dm传单，主要是传达开业信息及开业的惊喜活动内容，刺激消费者参与和购买的欲望；

②条件允许，可以找当地强势报媒合作，进行宣传单夹带宣传；

③经费允许，也可通过报媒、电视进行宣传。

3、开业前三天：加强推广力度，利用短信平台发布开业信息，在商圈周围放置飘空气球，下悬开业庆典条幅及新店邻近街和主干道悬挂横幅、营造开业气氛，加强刺激过往的行人，为正式开业庆典做预热工作。

4、开业当天，可在附近主要街道进行游行宣传，引起行人关注，发布开业信息及活动内容。

5、开业后一周：持续开业时的热度，根据当地的消费习惯出台新的促销方案，确保客流量和销售量。

1、开业庆典剪彩仪式

2、促销活动

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20米；

3、在新店大门左右两边摆放开业庆典花蓝；

4、开业当天确保新店人手，员工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等，尽量争取一对一跟踪（开业前三天）；

5、音响、话筒配备并调试好。

9:30之前：现在布置完毕及音响调试

9:30之前：所有活动工作人员到齐

9:30-10:00：公司部门主管等所有与会人员到齐，对现场进行协调工作并为开业现场增进人气。

10:00-10:30：大鼓敲起来、军乐队吹起来，以吸引过往行人，营造现场人气指数。

10:30-11:00：庆典仪式正式开始

11:10：活动结束,新店照常营业,现场售卖产品、营业员宣传促销活动（口中不时喊出促销活动内容），介绍会员卡优惠等活动继续进行。

1、联系拱门、汽球、条幅制作公司，沟通发布内容、发布时间及价格洽谈并签定合同；

2、dm传单、海报等宣传品设计制作；

3、如需发布广告，联系当地的户外媒体或电视、报刊媒体公司，沟通发布内容及价格洽谈并签定合同；

4、拟开业促销方案、开业礼品准备、促销礼品准备；

5、剪彩的道具准备（红色段带、托盘、剪刀、白手套）；

6、红地毯准备（租用或购买），新店开业花篮采购并确保开业当天正常到达门店；

7、主持人、领导发言稿、媒体通稿准备；

8、客户资料卡准备，做好客户资料建档（针对开业期间新开会员卡用户）；

1、开业中主题活动：

“时尚美食先锋”大比拼

活动时间：

活动地点：

活动目的：利用顾客博弈心理，刺激高端消费群体进行攀比购买，增加营业额；引入客户diy概念，传递“新鲜 健康 美味”的产品诉求，借助新店开业进行品牌推广。

奖项设置：订购一款生日蛋糕。

游戏规则：活动期间，每天店内购物金额最高者，即为当天的“时尚美食品先锋”，凭购物凭证及身份证明至店内兑奖。

中奖公布：

奖券规范：50元现金券 ，有效期3个月

2、开业中促销活动

主题活动：

活动时间：

活动地点：

活动目的：利用新店开业的契机进行一次整体销售拉动，兼顾追求时尚又注重实惠的潜在消费群体，促进客户购买欲，扩大消费群。

活动规则：活动期间，同样产品（或同等价位产品，原价购买，特价及饮料除外）一次性购买3件即可加1元再购一件（同价位或低于同价位产品）。

3、 会员优惠宣传：（扩大家家知会员影响，为新店积聚会员消费）

抢先做会员，精彩不断！

会员优惠五重奏，实惠赢到家！

――会员购物永享9折优惠

另：会员可享受会员生日当天来可享受8、5折优惠！

会员办理流程：

会员优惠二：

会员优惠三：

会员优惠四：

会员优惠五：

4、开业当天人气聚集活动：

为确保新店开业当天现场人气，活动当天准备一大磅数生日蛋糕进行现场试吃，用于积聚现场人气及门店入驻进行推广。

1、气球门配横幅：热烈祝贺xx店璀璨开幕 好礼巨献

2、开业巨幅：盛大开业 热烈祝贺xx店璀璨开幕 好礼巨献

a、 “时尚美食先锋”大比拼（活动期间，每天店内购物金额最高者，，凭购物凭证及身份证明至店内兑奖）；

b、 “非常3+1庆新店开业”酬宾（活动期间，同样产品一次性购买3件即可加1元再购一件）；

c、 抢先做会员，精彩不断！（开业期间免工本费另：1、开卡后一次性充值100元即送10元现金券；2、 新开卡会员一次性充值100元即送15元现金券），永享会员优惠！

d、进店尊享更多优惠……、、

3、dm单页：（巨幅内容，配产品图片，优惠更详细）；

4、台卡：a、宣传会员内容；b、开业活动宣传 “时尚美食先锋”大比拼+“非常3+1庆新店开业”酬宾；

5、促销产品标识牌：各促销产品促销信息

**开业促销活动策划方案篇七**

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：

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。

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：

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。

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。

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。

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。

**开业促销活动策划方案篇八**

欢庆中秋、国庆，庆贺开业一周年，树新形象，提高社会知名度；利用这三个契机来做一个规模比较大的`促销活动――欢庆中秋国庆，一方面庆贺中秋国庆以及周年店庆，提升社会知名度，达到市场宣传、推广的目的；另一方面借机促销商品、回馈顾客。

热烈庆祝中秋国庆暨营业一周年

10月1日-10月3日

1、从9月25日开始进行单页宣传为活动预热，宣传内容简化并引人期待。

2、场内商家分段逐步实行优惠促销，促销过程引导“国庆系列活动更优惠”。

“欢庆”活动整体分为五个主题单元：

第一单元为：绝对现金(10月1日)

购物摇色子，100%赢取现金 。购物满xx元即可参加此活动，共1个色子，一个点5元，最高赢取30元。3天共30人，10人/天。

活动预算：30人\* 20元/天\*3天(平均摇4个点)=1800元

第二单元为：飞镖比赛(100%有奖)

凡当日购物满200元的顾客,即可凭购物收据报名参加飞镖比赛, 奖项为mp3、u盘、雨散毛绒玩具、水杯、圆珠笔、像框等，每天限前10名。学生另有礼品赠送。

活动预算：1100元

第三单元为：优惠不断 惊喜不断

活动期间，众多知名品牌将以各种实实在在的优惠来真情回馈消费者，实惠多多，机会不容错过。

以“四重大礼 送您惊喜”为主题，以多重利益吸引消费者购买：

1、曾经买过，一定送！(第一重礼)如果您曾经到万发数码广场买过商品，凭300元以上单张购物收据到市场管理处换取赠品一件(一张只换取一件)。每天限10名。

2、现在来买，立刻送！(第二重礼)国庆三天，指定商品均享受国庆欢乐价！新品\*\*折，详见店内吊牌国庆价；购电脑数码200元以上送\*\*\*，购家电500元以上送\*\*\*！

3、特款特价，特别送！(第三重礼)特价商品详单及销售价见各店海报，限量供应。

4、即使不买，还能送！(第四重礼)10月1日进场前100名消费者可领取一张10元代金券(全场通用)。

1、9月23日―主入口前设置拱门一个，横幅一条：万发数码广场祝零陵人民中秋国庆节日快乐。

2、9月30日―主入口广告架上捆绑彩色气球。

3、9月30日―布置背景喷绘/海报

4、10月01日―广场内清理车辆停放，设置8个促销展位，包括家电，电脑，数码。

促销品/奖品堆头摆放，促销讲词，音乐播放。

征集所有厂商/商家祝贺，条幅要求统一规格。20条。

**开业促销活动策划方案篇九**

目 录

一、开业活动营销方案及公关方案

二、开业活动布展方案

三、开业活动具体工作实施流程方案

四、开业庆典布展及营销活动费用预算方案

活动时间：20xx年 月 日上午10:00-12:00 活动地点：西昌风情园内

活动主题：感动舌尖味蕾 尽在巴蜀风情

巴蜀风情样板店盛装开幕

1、邀请餐饮协会、酒店(餐厅)协会等领导 参加剪彩开业仪式;

2、发放邀请函，落实顾客;

3、邀请亲朋好友参加开业典礼，聚集人气;

4、同时营销部人员可以在当天推卡。

5、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的优惠活动项目，特价菜和豪华配套设施及优质服务。

6、可租用2个行走气模，身披绶带，在门口迎接宾朋(备用)。

7、由营销策划部组织，到各个路口，向过往行人散发传单，并在开业期间推出优惠券。

8、凡在巴蜀风情开业期间：(5日以内)

(1)凡在巴蜀风情开业期间,来店消费前100名的顾客,均可品尝到巴蜀风情指定的打折特色菜一款，赠完为止。

让参加巴蜀风情开业庆典的`每一位顾客,都能感受到我们特色的菜品幽雅的环境优质的服务,从而让消费者更深入了解我们餐厅，提升其印象和认知度.

a) 鼓号队一支、主持人1人 、舞狮1-2匹、变脸1-2人、礼仪小姐6人

餐厅大门口搭建舞台，舞台尺寸为xx米与xx米,红色地毯铺地，舞台上面，提前摆放好贵宾席的桌椅板凳，舞台主背景为“巴蜀风情店盛装开业”可用喷绘制作，大门口横跨xx米的充气彩虹门一座，音响功放设备一套(400w),广场礼炮x门(含彩弹x发)，广场行走气模租用两个，身披绶带，人员可以用我们自己的员工。

b) 物品配置

a贵宾胸花若干

b签到台x个签到笔5支(黑色)签到本4个

c托盘x个

d红绣球x个绸布x米

e剪刀x把

以上属庆典公司自备物品

所有布展设备于开业活动庆典,前天晚上10:00之前全部安装到位,并调试完毕,由筹备负责人检验.

8:30-8:50 餐厅负责对活动现场全面清洁，仪式范围内不得任何杂物。(负责人：xx)

8:50-9:00 安排接待处及签到事宜由礼仪小姐配合。(负责人：xx) 9:00-9:20 舞台、音响等设备最后一次调试。(负责人：xx)

9:20-9:30 参加庆典仪式工作人员全部到位，放会场背景音乐。(负责人：xx)

9:30-10:00停播背景音乐，鼓乐队(后台音乐)奏乐30分钟;礼仪小姐为贵宾佩带胸花,并协助签到。 (负责人：xx)

10:00-10:10 音乐停止,主持人宣布庆典开始, x门礼炮同响,鼓乐队奏迎宾曲与喜庆开门红. (备用：后台音响播放)(负责人：xx) 10:10-10:30 两匹喜狮进行表演。 (负责人：xx)

10:30-10:40 主持人宣布巴蜀风情开业庆典仪式正式开始，并介绍到位的主要领导和贵宾。 (负责人：xx)

10：40-10：45 主持人邀请第一位嘉宾致辞。结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。 (负责人：xx)

10：45-10:50主持人邀请第二位嘉宾致辞。结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。 (负责人：xx)

10：50-10:55主持人邀请第三位嘉宾致辞。结束时奏《鼓掌曲》5秒钟。 (负责人：xx)

10：55-11:00主持人宣布邀请董事长和x位指定贵宾一起剪彩;

在嘉宾讲话过程中，负责剪彩的礼仪小姐持剪彩花致预定位置，准备剪彩;剪彩仪式进行中，鼓乐队演奏(后台音乐播放)欢快激越的乐曲，同时施放礼炮、、彩弹、冷焰火等。(负责人：xx)

11:00-11:10变脸人上台表演;

11:10-11：25 游戏活动

(猜歌游戏)邀请台下x名选手，由后台播放音乐、选手抢先举手猜歌，10首歌为限，最多者为胜;(情侣、家庭默契游戏) 绑气球两人三足赛跑，最快者且气球数完好数最多者为胜;(菜品盲猜) 邀请选手在规定时间内蒙眼尝特色菜并成功说出最多名字者获胜，3-5道菜 ;

备注：获得胜利的选手可以获得巴蜀风情店在开业期间x元的代金券x张;

11:25-11:35 社区舞蹈文艺表演 (可与西昌本地老年学校联系) 11:35-11:45主持人宣布x门礼炮齐响,打出x发彩弹,鼓乐队(后台音乐)、两匹喜狮同时奏曲和舞动至庆典结束。

11:45-11:55 巴蜀风情员工,带领众宾客入席,由董事长及总经理主持酒水答谢宴.

现场活动摄像全程跟踪，记录整个活动的精彩片段，并刻光盘;开业庆典仪式圆满结束。

(一)、设备类：

a) 彩虹门一座 费用：

b) 音响一套、话筒4个、支架x个 费用： c) 舞台x米与x米含地毯费用:

d) 后背景喷绘一块 尺寸：x米与x米 费用： e) 礼炮x门(含彩弹x发)费用：

f) 气球彩色 数量：x包费用：

g)红绣球绸布一块 剪刀x把

h) 花篮x个 费用：

(二)、人员演义类：

1、鼓乐队x人 x元/人

2、舞蹈队x人 x元/人

3、主持人1人

4、舞狮 x匹 x元/人

5、变脸人x人 x元/人

(三)、宣传费用：

1、宣传单 x张

2、人偶宣传 x人 x元/人 费用：

**开业促销活动策划方案篇十**

1、开业宣传dm单（1000张）

发布内容：

a、有关xx餐厅开张信息

b、有关xx餐厅开业酬宾优惠活动

c、有关xx餐厅场地及产品的图片展示

摆放在现场由顾客自由取阅；员工在周边（商业街及居民区）发放

发放日期：开业前10天

2、现场广告横幅

发布内容：xx餐厅、盛大试业！特惠酬宾！

3、宣传海报（墙体喷绘）

发布内容：xx餐厅开张信息；特色产品图片展示；

4、门头广告

展示品牌logo、指引客源进入；

5、互联网及微端广告（预计每周一期）

发布内容：xx餐厅开张信息；特色产品图片展示；xx餐厅品牌文化信息；

品牌文化及特色菜品介绍

发布内容：

a、品牌文字、图片介绍

b、特色菜图片展示及文字说明

c、特色菜的原材料、烹饪方法、营养成份介绍

d、优惠及后续升级介绍

a、开业酬宾期间，凡用餐客人，每桌赠送餐前开胃小菜2份；免费啤酒畅饮；

b、开业酬宾期间，凡用餐满200元；免费赠送特色菜品一份；

c、开业酬宾期间，凡微信转发广告并集赞满30，免费赠送特色菜品一份；

d、上述优惠可并用也可分阶段单独使用。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找