# 开业活动策划汇编7篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-03

*开业活动策划汇编7篇开业活动策划 篇11、以时令水果为主推产品，使本店快速打入电子商务市场，从中分一杯羹;2、利用天猫这一平台，提升本公司的市场占有率，并扩大影响力;3、最终目的即提高销售额，使公司可持续发展。因是网店刚开业，所以前期任务艰...*

开业活动策划汇编7篇

开业活动策划 篇1

1、以时令水果为主推产品，使本店快速打入电子商务市场，从中分一杯羹;

2、利用天猫这一平台，提升本公司的市场占有率，并扩大影响力;

3、最终目的即提高销售额，使公司可持续发展。

因是网店刚开业，所以前期任务艰巨，具体安排如下：

1、 天猫店铺运营流程：

申请支付宝 →申请商家认证 →商城考试 →资质审核→商品上架→商城推广→售前客服→商品定位→达成订单→仓储发货→财务收款售后客服 →付款签约 →商城装修

2、发展规划

商品定位——熟悉平台——掌握规则——装修店铺 ——开始销售

免费推广和付费推广相结合

c店、代理、批发、渠道。

3、注意事项

库存保证、物流保证、图片制作、价格讨论、活动报名、资料收集等前期安排

优势：1、自有品牌，在华东地区已有影响力，品牌优势

2、公司物流方便，供货稳定，仓储优势

3、公司在长三角地区，人群密集，受众较广，地理优势

4、线下销售，已有固定销售模式，便于管理劣势：1、水果这一类目在电商平台里面不占优势，主要表现为：存储不便、运输不便，消费者并不习惯在网上购买等 2、店铺新开，无流量无信誉

应对方法：

1、 虽然水果不占优势，但是仍有市场，而且电商发展迅速，未来一定有更广阔的空间等待我们。所以前期应以零售为主，后期以批发零售相结合，开拓更多的渠道和市场。

2、店铺新开，可以多办一些吸引流量的促销活动，降低利润，用以吸引顾客，提高排名所有的劣势终将转化成优势，我们唯有用真诚去服务顾客，用承诺去保证质量， 用行动去证明自己。

开业活动策划 篇2

春节是我国传统节日中最盛大的，从腊月二十三至正月十五，这段时间称为过年。除夕前，所有人都在为过年忙碌;初一到初五大家忙着走亲戚，和朋友聚会。在家过团圆年是因为传统观念，所以很少在外住宿。这就是酒店的客户入住率不高的主要原因。那么，怎么才能把酒店的客房卖给他们呢?

我们建议组织一个家庭式的娱乐活动——“家庭对对碰”。大家忙碌了一年，好不容易有几天空闲的时间，都会想与朋友们在一起聚聚。而组织家庭对对碰的活动，向其家庭发出邀请，以休闲娱乐的方式刺激消费。

为了让人们过一个特别的年，组织一场家庭式娱乐活动，邀请社会各界人士及家庭参加，从而提高酒店客房的入住率，和其他项目的营业收入。

1、活动媒体介绍：

这次活动寄发的邀请函是以邮政有奖贺年卡的形式发放。建议使用普通型贺卡，主卡设计为酒店的形象，以及年夜饭的征订宣传;附卡为“家庭对对碰”的邀请函及门票。

2、活动内容介绍：

活动主题：家庭对对碰

活动时间：20xx年2月1日-20xx年2月9日 活动开幕时间：20xx年2月1日 开始时间：19：30 结束时间：9：30

活动内容：以答题、猜谜以及一些挑战性的活动，根据孩子的年龄设置不同的难度以及分组。

活动要求：

(1)必须是以家庭的方式参加，3个一组。

(2)按孩子的年龄大小分组

(3)孩子年龄不超过15岁

活动规则：

(1)过关多少升级。过关多的胜出，进行一下个项目。少的淘汰。

(2)活动期间住宿就餐者，消费超过800元，均有豪华大红包赠送。

3、活动意义：

(1)邀请高消费群体齐聚XX参加“家庭对对碰”，以娱乐的方式邀请其家庭共同参与，可以

(2)聚集人气，活动举行的档期是春节期间，这次活动的参与对象都是高消费群体，他们的参与不仅能增加酒店春节期间的人员流量，还能增加其他项目的营业收入。

(3)借助这次活动，提高酒店客房的入住率。

(4)通过“家庭对对碰”的活动，让更多的人了解XX的服务，从而在社会上树立美誉度。

主办：XX国际商务酒店

承办：高阳县邮政局

1、活动形式：为提高酒店春节期间客房的入住率，举办“家庭对对碰”的活动，向社会各界人士发出邀请，邀其届时光临。

2、活动对象：

(1) 私企老板：注册资金在100万以上的私企业老板

(2) 机动车主：机动车在30万以上的机动车主

(3) 住房公积金用户：在13987条住房公积金用户中精选出5000条月薪在20xx以上的人员。

(4) 所有行政单位的科局干部

(5) 180个行政村的村委会主任、村支书

3、活动时间：20xx年2月1日——20xx年2月9日

4、活动开幕时间：20xx年2月1日19：30开始

5、发行量：6000份

费用：XX酒店自费，共XX000元，2.0元/枚。 邮政局提供：

1、6000条高消费名址的挑选及免费提供使用

2、邀请函的设计

3、免费打印、邮寄。

1、“X王大赛”在XX举行，就是对酒店自身的宣传，提高社会知名度。

2、邀请函式的贺卡，视觉冲击力强，效果明显。贺卡本身有兑奖号码，可以兑奖，无论谁都愿意收到，而且拿着附卡就可以参加“X王大赛”，也是一种趣致。

3、精准数据库营销

高效、高端个人数据库免费提供使用，针对性强，可以直接促进人们的消费欲望，形成消费。

4、高消费群体的参与还能增加其他项目的收入。

开业活动策划 篇3

一、整体构思

1、以剪彩揭幕、奠基典礼为主线，通过售楼部剪彩揭幕、工地奠基典礼、馈赠礼品庆祝酒会来完成活动目的。

2、通过活动传播开始内部认购的信息，使潜在消费者获得信息。

3、通过活动的间接影响，使更多的潜在消费者对楼盘的开发建设和销售有一个基本的了解，进而吸引既定的目标人群。

4、通过活动的各种新闻传播，让既定目标人群确认自己了解的楼盘信息，较其他方式更为客观。

二、整体气氛布置

整个会场将配合售楼部剪彩揭幕和奠基典礼的主题，以剪彩揭幕、奠基典礼的热烈喜庆和庄重气氛为基调，工地二十个空飘气球悬挂空中作呼应，并输出海信地产开始认购的信息。售楼部内以红、黄、蓝相间的气球链造型装点一新。主干道及售楼部、工地入口布置有标志的彩旗，售楼部内墙布置展板，保证做到气氛庄重热烈。

1、售楼部布置

（1）在主干道两侧插上路旗及指示牌。

（2）悬挂奠基典礼暨售楼部开业庆典横幅。

（3）充气拱形门一个

（4）门口铺红色地毯，摆花蓝和鲜花盆景。

（5）售楼部内四壁挂满红、黄、蓝相间的气球。

（6）售楼部门匾罩红绸布。

2、奠基现场（工地）布置奠基现场二十个空飘气球悬挂空中，文字“热烈祝贺奠基典礼暨售楼部开业庆典顺利举行”或“欢迎您参加奠基典礼暨售楼部开业庆典”。在奠基现场放置一块青石碑，若干把扎有红绸带的铁铲。

3、主会场区

（1）在主会场区的入口处设置一签到处，摆放一铺红布的长木桌，引导佳宾签到和控制入场秩序。

（2）会场周围设置两只大音箱和有架话筒，便于主持和有关人员发言讲话。

（3）乐队和舞狮队位于主会场主持区一侧。

三、活动程序设置

作为一个庆典活动，欢庆的气氛应浓烈，我们计划用一部分欢庆活动来起到调动会场情绪的作用。由舞狮活动来制造喜庆气氛，也是为以后的项目打气助兴作准备。由于它费用低、收益大、最容易制造气氛和场面。故而，以舞狮活动作为开业仪式上的一个组成部分最为合理。另外，应当由司仪主持庆典活动全过程，由司仪来穿针引线，才能使会场井然有序。

具体活动程序设置：

09:00 售楼部迎宾（礼仪小姐引导嘉宾签名和派发资料）

09:20 礼仪小姐请嘉宾、记者到主会场

09:30 乐队奏曲和司仪亮相，宣布奠基典礼暨售楼部开业庆典开始并向嘉宾介绍庆典活动简况，逐一介绍到场领导及嘉宾

09:50 公司胡总致词（致词内容主要是感谢各级领导在百忙之中抽空前来参加的开业仪式。并对公司及本项目进行简短介绍

10:00 市领导讲话（内容主要为祝贺词及项目开发的意义）

10:30 揭幕仪式。

10:50 司仪请嘉宾随舞狮队的引领进入奠基现场。

11:00 燃放鞭炮，乐队乐曲再次响起。（礼仪小姐为嘉宾派发铁铲）

11:10 嘉宾手持铁铲参加奠基活动。

12:00 ××酒店，庆祝酒会开始（酒会可以以西式自助餐形式，气氛融洽又高雅）。

四、活动配合1、活动总负责――总务组：负责活动总体进展，确定嘉宾名单人员配置：暂定1人。

2、现场总协调――会场组：协调现场各工序间工作。人员配置：暂定1人。

3、道具准备――后勤组：负责购买活动所需材料及用品，活动结束的清理会场。人员配置：暂定2人。

4、对外联络――公关组：负责派送请柬，联系乐队、舞狮队、司仪、新闻媒体、酒店等。人员配置：暂定4人。

5、宾客接待――接待组：负责嘉宾签到处，发放资料，为嘉宾佩戴贵宾花，引导车辆停放，活动结束后，负责送客。人员配置：暂定4人。

五、媒体配合如果12月18日的开业仪式是楼盘的首次亮相。这次关键性的亮相将影响到今后整个楼盘的销售。所以本阶段广告宣传以塑造企业形象和建立品牌知名度为目标，从而尽快奠定人们心目中的档次和形象。本阶段我们将主要采用报纸、电视、宣传单页和条幅等传播媒体和传播方式，以大量的硬性广告来宣传项目。

地址：某三路电话：xx

2、在某电视台一、二套节目八点黄金段广告中播放文字广告也可选择多台播放的游字广告。

（2）12月18日今日开始内部认购。

（3）12月18日将是您一生的、幸福的。

4、制作宣传单页，派销售员到各繁华地段及居民区散发。

文案： A页：（参照报纸广告）B页：（项目概况）。

开业活动策划 篇4

一炮六“享”开门红，不赚利润赚口碑

影楼竞争已经进入白热化状态，而在今年这个特殊的年份开影楼更可谓如履薄冰，消费者对一个品牌的认知与对这一品牌的第一印象至关重要，故开业庆典是影楼树立给消费者最重要的印象，也可以说是决定影楼日后在本地区消费者心中，乃至同行心中地位的决定性一步。

任何一家影楼刚开业，其知名度在消费者心中及同行竞争者心中都需要得到一步步认可，如您所说，本地影楼广告宣传力度不大，秀场活动也不多，结合您刚开业及自己希望今后能在广告宣传方面及秀场活动方面先于同行一步而行，故经过再三考虑，建议将您的庆典活动定位为：开门就红。红，一方面是指在消费者心中以及同行心中明确树立起自己的品牌效应，另一方面指借开业庆典之际，通过营销活动直接增加公司业绩，提高公司知名度及公司员工日后工作的积极性。

：

任何一家影楼刚开业，其市场占有率客观讲几乎为零，原因是多方面的，其中最重要的原因有两方面：一方面影楼自身的品牌没有得到消费者的认可，另一方面影楼自身的品牌没有得到同行的认可。针对这两方面，就绝大多数影楼开业庆典活动均是优惠、打折等比较陈旧的价格战竞争而言，这既是一种对同行不利又对己不利（尤其是刚开业的影楼，没有实力玩这种金钱游戏）的行为，纵观各地同类行为效果不佳的，帮一反常态，本企划方案不玩虚假游戏规则，只讲货真价实，让消费者开心咨询，放心消费。鉴于本地已经存在部分影楼，其影响力及实力也非本影楼刚开业时所能及的，帮不能在价格战上与其比拼，结合影楼新开业，软硬件设施方面优于其它影楼的实际状况，故企划案突破点就在新店新形象、特色服务上。合理的价格战略既是短期活动保证促销成功的重要因素，也是长期影楼自身定位的重要依据，价位过高不利于近期内消费者认可，价格过低又对公司日后发展是致命的瓶颈，帮建议开业之际就将公司消费特色定位于工薪消费平价店，日后可以随着消费者的认知度的提升而不断提升自身的品牌价值。本方案严格按照方案流程执行，可保证在短期内达到扩大公司知名度及迅速占领20%—30%的中低价位的.消费群体。

不玩虚头，货真价实，其实坦白讲现在的新人消费者越来越理智，影楼的暴利时代已经不复存在，故如网上流传的大部分企划方案过于依赖玩各种游戏，把消费者置于股掌之中玩弄，消费者都不是白痴，上一次当绝对不可能会上第二次当，这也是为什么许多影楼总觉得活动业绩不好的原因，很大程度上是因为不够重视消费者的理智消费心理及自我辨别是非的能力。所以，现在开影楼只有货真价实，诚信经营才能保证逐渐成长壮大。本企划案中承诺消费者产品、服务、质量、价位等方面都必须做到本地区同行业中性价比最高，只有这样消费者才愿意试探性认可刚开业的影楼，才可能愿意在本影楼消费；开心咨询，放心消费是指影楼通过企划活动在消费者心中及同行中明确树立本影楼的特色，在知名度、认可度不及同行其它影楼的现实中，在服务上必须给客人进店开心，消费放心，出店舒心的共同认知感。具体到影楼开业庆典的活动现场，更是要求必须做到位，才能保证本企划案的成功。

开业活动策划 篇5

20xx年正值恒洁卫浴进驻临沂两周年之际，经历了20xx年底建材寒冬的冲击，终于迎来暖冬。值此之际，临沂恒洁500平米旗舰大店盛装开业，三大好礼、四重特惠迎谢广大新老朋友一直以来对恒洁的关注。

1、借此旗舰店开业的平台进一步提升恒洁卫浴的知名度及认知度，在传播受众心目中留下“买卫浴，选恒洁”的心理定势。

2、通过宣传卫浴产品特点，继续推广和带动新品进一步销售。同时结合厂家及经销商自身的库存现状，挖掘市场潜力，促进销售。

3、提高恒洁品牌市场占有率；

4、提高恒洁品牌市场影响力；

5、通过活动积累客户资源，为接下来的五一和千店联动做好准备。

恒洁卫浴临沂旗舰店

盛大开业

----品质恒洁 惠动全城

还有什么比开业更优惠呢???

20xx年3月30日一4月22日

B开业送实惠

活动期间，xx月x日顾客可在恒洁专卖店购买售价100元的500元预售券一张，凡购买座便器可抵用100，购买浴缸可抵用100，购买淋浴房可抵用100，购买浴室柜可抵用100，购买大花洒可抵用50，购买挂件可抵用50元，不计数量，500元用完为止

注：1、此券不兑换现金，不设找零，遗失不补

2、每人凭交款凭证仅限使用一张签售券

3、此券仅限此次活动期间内使用，过期无效

4、在活动结束当天前，消费者用于购买500元预售券的100元现金可退还，过期无效。

三重豪礼

1、开业答谢来就送

迎新朋 ——进店有礼，送恒洁地垫一只

2、开业同欢喜 满就送

购物满3000元，

加138元即可获赠价值799元恒洁卫浴5件套；

购物满5000元，

加98元即可获赠价值799元恒洁卫浴5件套；

购物满8000元，

加0元即可获赠价值799元恒洁卫浴5件套

(注：吸引顾客购买，促进大单销售）

3、开业乐换购（以旧换新=节水+省钱+环保健康）

可针对所有品牌，旧马桶可以在成交价基础上，客户已使用三年内（含三年）非节水产品当120元现金使用，三年以上当80元现金使用，新购产品安装完毕可凭安装人员签名退款。

注：不论什么品牌的马桶在店面都免费保养

（注：此项适用于老小区推广销售，需有一定的老客户资源和当地准备新装修老小区住户资源，较为合适）

四大特惠

1、厂家特批 惊爆单品

HGM5120+HL2116 1399元

坐便器H0129 199元（注：不含角阀下水，送货安装加50元）

凡在本店购物满1000元加199元即赠送H0129坐便器一套。（每户限购一套） （在主页面上重点表现）

2、震撼特价 开业专享

坐便器H0127799元（不限量销售）

淋浴房HY-721A 1466元

水件缸HY-623A 1999元

浴室柜HGM5183+龙头2500-12900元

浴室柜HGM5231A/B+龙头2500-11988元

（在内页重点体现）

3、特惠套餐一省到家

套餐：

HGM5101+HL2915A+H0122原价：13123元套餐价:5222元 H5141+HL2500-35+H0118+HL20xx-34 原价：11580元套餐价：4666元HGM5091+HL2500-30+HL20xx-34+H0126原价：12732元套餐价：4999元HGM5311+HL0215A+HL20xx-33+H0127 原价：9266元套餐价：3999元HL8301单杆毛巾架+HL8303双杆毛巾架+HL8306马桶刷+HL8311双杯架+HL8912纸架 599元原价1099元

(内页表现）

4、开业巨献 惊喜不断

执行方式：抽奖安排在活动的最后的户外路演环节。一般为下午3点后，在大舞台进行，由专员负责；抽奖保证公证、公开、公平；大奖设置（名额由客户自己定）

◆ 家电大奖

一等奖1名，海信冰箱

二等奖2名，海信电视机

三等奖3名，格兰仕微波炉

特别奖30名，送名牌电器一台

开业活动策划 篇6

一、活动名称

XX年庆典暨开业活动

二、活动目的

通过“试营业活动”的举办，在上海域市场上树立品牌的形象感召力，确定，正式发布开业的时间与信息，从此将以四星级高标准重新定位市场，同时将“个性生活酒店”这样的概念推出市场。

1、让新老客户知晓xx重新装修开业的信息，同时能让客户更了解xx品牌与服务；

2、通过活动的举办赢得市场的认可与良好口碑，促进客房再销售；

3、展示和提升xx品牌知名度和美誉度，加强新客户的关注；

4、营造‘xxx’的企业实力。

三、广告语

xx全面升级，五一大放“价”

xx二期隆重开业，八周年庆典， 众多惊喜回馈广大消费 四、活动时间

拟定20xx年x月x （周四） 至20xx年x月1x（周日）

五、活动地点

地址：xx市xx区xx路xx号（xx路、xx路段 ）

六、活动期间优惠政策

1、凡在xx日天当店入住的客户均赠送xx精美礼品1份； 2、活动期间入住的客户均赠送饮料1支

3、活动期间内首次订房者，定房在4间以上视为“团购”，每间客房直降50元； 4、凡活动期间内凭xx促销短信入住者，每房直降20元； 5、VIP客户当天入住，可以享受会员价的8.8折；

6、活动当天生日的客户，凭身份证到预订台领取生日礼品1份，领取前出示身份证，

可免费办理xxVIP卡；

7、免费赠送钟点房券1张，可住3小时，需提前预定，不兑换、不返现。

七、活动前期宣传

1、短信群发（手机、微信、QQ区域性群发）

利用短信平台将开业信息及优惠发布：

短信内容：XX宾馆全面升级为XX个性酒店。酒店以“低碳环保、简质朴、宁静舒适”的生活理

念设计建造，崇尚越简单越真实，越纯真越感动， “返璞归真”的生活态度，倡导“回归自然，活出本色”的生活状态，订房热线：XXXX。

XX月XX日XX宾馆开业X周年，为回馈新老顾客，现新推出高级商务套房、高级商务大床房和商务标双，凡活动期间入住凭此信息立减五十元，入住即送礼，大奖等你拿，订房热线：XXXX。

2、微博更新

将开业活动在网络上发布，同时结合上线活动进行：

A官方型：XX月XX日宾馆八周年纪，特别推出限量四星标注客房，凡当天入住的

顾客可享受前所为有的大幅度优惠，数量有限，先到先得。详情请咨询： XX或，转发本凡在5.15日转发本条微博成功 前2名者，将获得XXX周年纪念限量版移动电源1个。

B分享型：转了，赢移动电源！

之前有在XXX宾馆住过，新装修的房间环境很好，价格不算贵，办理VIP可以享受会员价很不错！

3、团购网站（大众点评、美团、京东、携程）

大众点评在上海运作十年，餐饮行业客户粘性很强，以点评口碑为主，客户很挑 剔，只适合做新装修客房，后期可以结合餐饮推广。美团是一家成长性企业，在团购 销售上有优势。携程是一家旅游酒店相关平台，目标客户群教多。 A团购券：新装修户型限量团购，每天10套，详细见团购说明； 秒杀活动.

B优惠券：凡凭此券在XXX日天当店入住的客户均赠送XXX精美礼品1份；

凭此券在活动期间入住的客户可免费办理XXXVIP卡。 凭此券在活动期间入住的客户均赠送早餐（每房限2份）； VIP客户凭此券在活动当天入住，可以享受会员价的8.8折。 此券将结合二维码进行推广。

4、车体广告

商务车：将XX开业时间及预订电话打在车后玻璃内侧； 将宾馆主题定位打在车身两侧。

注：车体广告不易太花俏、一定要简洁，同时要结合交通部门规定来实施。

八、现场气氛营造

营销必先造势，小节做市场大节做影响。周年庆典结合开业活动，就要给人势在必得的感觉，一定要给顾客感觉到品牌的提升，同时感觉很大的优惠开业享受。如何营销气氛是我们首先要考虑的就是环境的布置与美化。 1、内部环境：

餐厅：每个餐桌上需要点缀些小花，以提高情趣； 餐单上最好介绍绿色无公害蔬菜； 摆放消毒碗柜、消毒液，让顾客才的放心；

客房：新装修的客房气味较重，开窗通风，准备空气清新剂；

如果要走环保路线，可以再桌子上摆放一些常绿植物；（注植物是否造二氧化碳，

是否对人体有害或者是易诱发潜在疾病）

由于客房使用灯带，客房显得冷清不温馨，建议使用尾巾；（如要体现简单的生活 态度，建议使用统一VI尾巾，或增加暖色调）

前台：做个背景墙，最好是让一些植物攀爬，在吊顶上装一些节省灯源；

休息区：休息区与服务台的分割，通道较窄，给人压抑小气的感觉，建议最好不要安装

门。（考虑到休息区是否具备吸烟区和洽谈的功能装门较方便） 摆放一些藤椅，小盆栽，给人回归自然、生态的清新感；

2、外部环境：

墙体：在XX宾馆原大门2-3层墙体、XX路墙体、拉横幅，提高注目率；（如果考虑美

观和长久性建议使用发光字）

大门：大门旁空地摆放鲜艳的花盆与假山，门头到位、门头上方安装醒目光源； 由于宾馆门口不够醒目，可以对门口四周进行色差，亮化或者是做挑视。 景观：宾馆门外水池整理布置，在水池中放置仿真金莲进行点缀，摆放假山； 提示：电子显示牌更新活动名称，XX路、停车场安装导视；

为了体现环保节能的主题，最好使用木质指示牌，晚上看不清的话可以在指示牌上点缀小灯串，这样费用低也美观；

广场：空飘上写热烈庆祝XXX成立XX周年（建议不使用彩旗）；

环保回收：建议设置电池和矿泉水瓶等物料回收箱，以突出绿色环保，在利用回收的物

料制作创意的摆件，拍照发微，进行环保主题的网络炒作。

门外墙体：可以种植常绿攀爬型植物，最好是可以将休息区变为落地窗；

二楼露台：建议使用小灯串做装饰，墙上种植攀爬绿叶植物，在布置些太阳伞，藤椅，

可以进一步改造为水吧或者休闲小区。

九、活动预算

十、开业前筹备

附、活动重要事项说明

1、在活动前3天前密切关注当日天气状况；

2、接待人员着穿与妆容要得体；

3、务必于XX月XX日，横幅、花卉、室内布局等开始陆续进行；

4、休息区域提供茶水、零食；

5、整体方案灵活掌控，预算根据当时实际情况进行。

开业活动策划 篇7

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)

——9：30会场音乐嘹亮，彩旗飘飘，迎宾、军乐队、醒狮队伍、礼仪小姐到位，工作人员准备工作就绪;

——9：40公司领导、嘉宾陆续进场，礼仪小姐为来宾办理签到、佩带鲜花、引领入坐，导位礼仪小姐在入口处等候，做好引领准备工作;

——9：55 庆典司仪(邀请主持人担任)宣布庆典即将开始，请领导、嘉宾就坐，请参与庆典所有人员就位;

——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。

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