

# 足浴店开业前期营销方案(优质10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 足浴店开业前期营销方案篇一

写一份开业相关的致辞稿不难，让我们也来写写。新店开业之际，让我们共同祝愿开业大吉，共祝新店财源广进，事业兴旺，前程似锦。你是否在找正准备撰写“足浴店开业致辞老板”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

各位朋友大家好：

首先很感谢各位朋友千里迢迢赶来参加我们的开业仪式，更感谢大家一直以来对我们的关注、支持与帮助。我们经过几个月的努力，从无到有、从想到做。今天终于开始新的起点。我很感谢尚昆、霍盼涛两位朋友，尚昆辞去工作，放弃高薪。霍也放弃了找工作的机会，他们离开心爱的人，来和我共同做一件疯狂的事情。

创业应该是所有路中做难走的一条路，我们选择这条路得同时，注定我们是过河卒子，无论如何，只能前进，不能倒退，可以成功，可以失败，但是不能放弃。我们前面的道路除了鲜花和掌声之外，更多的是困难和挫折。我相信我们有足够的勇气和信心去战胜困难克服挫折，追寻到我们想要的结果。

我们是为了实现一个共同的梦想和目标，并不存在谁为谁打工，我也希望我们以后的员工也不会也不应该有这种想法和感觉，我们要牢记和一起奋斗的人共享财富的理念，记住厚德载福，以诚待人，稳健经营的企业文化。我们今天是很小，

只是一个小小的店铺，但是小企业要有大胸怀，我们不是做一个生意人，唯利是图的生意人，也不仅仅是一个商人，有所为有所不为，我们要做一个企业家，这才是我们的目标和理想。

各位领导，各位来宾，各界朋友：

今天是某公司一个值得纪念的喜庆日子，我们在这里庆祝某隆重开业，值此开业庆典之际，请允许我代表\_\_对\_\_的开业表示热烈的祝贺；对远道而来专程参加我们庆典活动的各位领导，各位来宾，各界朋友表示热烈欢迎。

这是一个朝气蓬勃，充满活力，富有想象力和创造力的企业，历经数年的商海遨游，培养了我们诚信，稳健的为人之道，坚韧求实的办事作风；20\_\_年\_\_将以\_\_\_\_\_为市场主要发展发祥，我们相信在上级主管部门的领导，在社会各界朋友的帮助，经过自身努力拼搏，\_\_一定会逐渐成长壮大，谨此，我向所有曾经关心支持过我们的各界朋友表示衷心的感谢。

一艘刚刚起航的航船，让我们一起向往建设更美好的明天；最后祝\_\_开业大吉，祝开业庆典圆满成功。

尊敬的各位领导、各位嘉宾：

大家中午好！

金秋时节、硕果飘香，在喜迎“某某”佳节之际，“某某大酒店(饭店)”开业庆典仪式在这里隆重举行。借此机会，我谨代表“\_\_公司(\_\_单位)”向酒店的顺利开业表示热烈的祝贺！同时向酒店全体干部员工致以亲切的问候！并向多年来一直关心、支持酒店、餐饮业发展的各位领导和同志们表示衷心的感谢！

\_\_区拥有了优越的投资环境和、悠久的人文历史、优秀的经

济科技基础。而便利的交通、日趋完善的配套设施，使这里成为了一个集投资、旅游、休闲的热土，是个企业理想的创业基地，也是游客们旅游度假的休闲场所。

“某某大酒店(饭店)”是一个集客房、餐饮、会议、康体、娱乐为一体的综合性酒店，是完全按照国际四星级标准建造的酒店，其别致的风格、新颖的设计，优雅的环境都无不彰显出了“某某大酒店(饭店)”的高档品质。

今天，我们很欣喜的看到，“某某大酒店(饭店)”圆满落成并开业!相信在不久的将来，他必定会推动\_\_区的经济发展，为\_\_区发展注入更多新的活力。最后，我希望“某某大酒店(饭店)”能立足\_\_区、稳步发展，客源倍至、生意兴盛!

祝愿各位嘉宾身体健康，万事顺意，家庭幸福!

谢谢大家!

各位领导、各位来宾，女士们、先生们:

大家好!秋高气爽，时光鎏金。通过这些天紧锣密鼓的筹备，山东\_\_\_\_公司今天正式开业了!

在这喜庆的日子里，我谨代表山东\_\_\_\_公司经理班子和全体员工，向以山东东泽娱乐传媒有限公司总公司董事长为首的决策层表示最崇高的敬意;向关心和支持分公司组建工作的政府各主管部门、产业界同仁及社会各界人士表示衷心的感谢;向参加山东\_\_\_\_公司开业庆典活动的各位领导和贵宾表示最诚挚的祝愿!

朋友们：山东\_\_\_\_公司的成功组建和正式运营，是团队精神与集体智慧的结晶，是跨越发展的重要里程碑。分公司肩负着为周边地区的产业提供优质和优良服务，实现与总公司的同步发展的重大战略使命，作为创业团队，我们感到无比的

光荣和自豪。感谢领导为我们提供了施展才华的广阔平台，我们一定不负众望，充分整合利用市场的优良资源，加强管理，全力呵护和改善品质、交付及服务信誉；努力发挥聪明才智，战胜一切艰难险阻，出色完成各项任务，同心同德，不辱使命，为共同繁荣而奋斗！

我们豪情满怀，我们任重道远。让我们用心血和汗水浇灌新生的山东\_\_\_\_公司，共同创造和享用美好明天！

谢谢大家！

；

## 足浴店开业前期营销方案篇二

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们的工作又将迎来新的进步，一定有不少可以计划的东西吧。说到写工作计划相信很多人都是毫无头绪、内心崩溃的状态吧！以下是小编为大家整理的客服部开业前工作计划，希望对大家有所帮助。

随着客服工作的不断强化，对客服的管理水平也提出了更高的要求，因此我们要进一步的做好日常工作。

1. 加强和规范客服部工作流程，认真审核原始票据，细化与顾客和财务的对接流程，做到实时核算，在办理业务的同时，强化业务的效率性和安全性。
2. 倡导人人提高节约的意识，努力做好开源节流，在控制费用方面，加强艰苦奋斗、勤俭节约的作风，不浪费一张纸、一支笔将办公费用降到最低限度。
3. 加强内控与内审工作，让员工每月进行自查、自检工作，并做自我总结，及时发现问题，及时纠正错误，让基础工作进一步完善。

4. 为加强客服人员的个人素质，着手对客服人员进行培训，培训内容主要针对‘仪容仪表’‘服务的重要性’‘如何服务’‘播音技巧’等几个环节。争取在最短的时间内让客服人员有较大的转变和提升。
5. 去年年底已经对商场vip卡做了积分返利，清除所有积分，从新的一年开始，提高办卡要求，严格控制vip卡的发放，特别是金卡，不能随意发放，严格把关，同时希望今后商场活动加上vip会员活动，能够体现与提升商场vip卡的实用性、重要性，从而真正达到金卡的感觉与享受。
6. 针对商场人气不够旺、知名度不够高的问题需尽快解决，但要提升商场知名度需要大量的广告资金投入，为解决和提升商场vip卡的影响力，减少商场广告支出，准备开始长期着手商场外联工作，联系赣州本地一些知名企业、单位合作，如银行、电信、酒店、旅游、娱乐业等。充分利用当地资源，借力发力，提升商场知名度、影响力，从而达到预期效果。

### 足浴店开业前期营销方案篇三

为了做好酒店开业前的准备工作，根据目前酒店工程进度和各方采购的到位情况。采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为一个项目来运作，也就是加强各工段和各部门的共同努力、全面按计划完成任务，缓解目前新员工在培训中的压力。

一、建议酒店开业时间定在[20xx0308][20xx年03月08号)

二、酒店开业筹备的任务与要求：

时间：3月1号上午10点正

地点：待定（6楼会议室）

主持：周国荣

- (1) 酒店管理当局负责人总结培训工作
- (2) 请消防大队负责人讲话
- (3) 请卫生局负责人讲话
- (4) 请新学员代表对前期培训讲心得、谈体会
- (5) 请新学员对上岗表决心
- (6) 董事会宣布嗨喽酒店第一任总经理任命书
- (7) 新当选的总经理周国荣宣布首批部门经理聘用书
- (8) 新当选的总经理表决心和安排下步工作
- (9) 县旅游局领导讲话
- (10) 董事会发表重要讲话
- (11) 全体学员共进午餐，董事会敬酒表示欢迎加入嗨喽酒店

地点待定：

学员标准：600元/桌

领导餐标：800元/桌

备注：1、6楼会议室可容纳人数及具体参与会议人员名单应尽快落实，以免会议室容纳不下或者人员不能到位。

2、提前与相关部门联系，取得他们的指导和支持。

3、拜访相关部门时，送上一些小礼物。

（二）3月1号下午召开确定酒店各部门的管辖区域及责任范围，地点在嗨喽酒店6楼，周国荣主持，说明分岗情况、对分岗表态并做重要指示。

（1）总经理办公室管理人员及分工：全酒店内外行政工作

1、总经理：周国荣

2、主任：胡文静

（按酒店组织结构工作内容执行）

（2）前厅部管理人员及分工：（酒店一楼及前厅大门周边）  
暂定：

1、领班：

2、接待：

3、收银：

4、门童：

（3）客房部管理人员及分工：（酒店二楼二号楼平层到7楼平层下）

经理：赵燕

主管：钟淑芳

1、领班：

2、pa领班：

3、服务中心：

4、二级库管：

5、楼层服务人员：

（4）餐饮部管理人员及分工：（酒店二楼）

主管：王健

1、领班：

2、传菜领班：

3、咖啡厅：

4、迎宾：

5、二级库管：

（5）财务部管理人员及分工：（所有收银员行政由所在部门管理、业务由财务部管理）

总监：王文英

1、主管会计：胡文静

2、成本会计：

3、总出纳：王文英

4、日、夜审：



# 足浴店开业前期营销方案篇四

## 一、加强理论知识学习提升思想素养

一是学习实践科学发展观活动，进一步了解了科学发展观的真正内涵，切实加强了自身理论素养。二是在“创先争优”的活动中学习践行“敢于负责、敢于碰硬、敢于创新”的“三敢”精神，写出了“三敢”精神的学习体会，并在工作中积极进行“三敢”精神的实践。三是坚持参加每月11日的社区党员学习日活动，学习党的路线、方针、政策及文件精神。四是赴霞云岭堂上村参观了没有共产党就没有新中国纪念馆，再一次受到了革命传统教育；五是在中国^v^成立xx周年到来之际，认真收看并学习了胡.锦.涛^v^在庆祝中国^v^成立94周年大会上的讲话。

## 二、学习践行“三敢”精神，在社区工作中进行创先争优实践

### (一)敢于负责，认真履行岗位职责完成各项社区工作

“上面千条线，下面一根针”，社区工作是连接党和政府与人民群众的纽带，上要做好各级党委和政府交待的任务，下要维护好，实现好人民群众的根本利益。这样的地位和工作性质，决定了社区工作要面对的是最广大的人民群众，处理的是纷繁复杂的事情，解决的是人民群众最关心最急迫的事情，讲求的是助人为乐的奉献精神。在平常的工作中，面对纷繁复杂的工作，不管是谁家漏水断电，还是写信息做月刊等，都要敢于担当，不怕麻烦，不能出现推诿扯皮，敷衍了事的态度和行为。此外，社区工作突发性强，工作任务不确定，在做好平常的工作时，还要认真、及时、高质量的完成社区领导交派的临时任务。在这半年的时间了，通过践行“三敢”精神，我主要做了一下几方面的工作：一是及时清理积雪，方便居民出行；二是清扫落叶，维护社区卫生

生;三是和社区的领导一起进行节后走访,慰问社区的老干部、老党员;四是参加“两会”期间的执勤巡逻,维护了社区的安全稳定;五是组织开展了民进进社区端午节联欢活动,社区居民在一起包粽子品粽子,一片祥和喜庆的气氛;六是参加了房山区迎接建党94周年“永远跟党走”文艺演出,用一首首红色经典歌曲表达了炽热的爱党爱国之情;七是参加拱辰街道“文明交通”演讲比赛喜获第二名,并代表拱辰街道参加良乡地区交通队“文明交通”演讲比赛再次荣获二等奖。八是在建党xx周年到来之际,走访慰问了社区有病在身的老党员,给他们送去了社区党支部的关怀和问候;九是在建党94周年来临之际,组织社区居民为生活困难的老党员捐款,自己也献出了一份绵薄之力。

(二)敢于碰硬,直面和解决社区工作中的难题难事。

(三)敢于创新,敢于运用新思维、新制度解决新问题

社区工作涉及的范围越来越广,面对的新情况、新问题越来越多,这就要求我们要不断地创新,要敢于创新,善于运用新思维、新理论,从实践中探索、总结,以适应新情况新要求。对于创新,我在社区工作中还没有进行实践。随着社区工作队伍的不断扩大,结合社区前段时间工作中出现的一些不足,我向社区的领导提出了社区干部队伍创新管理方面看法和建言。如提出用制度管理队伍、用奖惩激励员工、用交心换取人心等,尤其是社区的各项制度建立和完善方面提出了自己的想法和(20xx最新调度员工作总结)建议,受到了社区领导的表扬及采纳。我想在今后的的工作中,还要继续发扬“三敢”精神,争取为社区建设做出更大的贡献。

三、总结经验加强学习不断提高工作水平

(一)、进一步提高职业素质和能力

一是学习助理社会工作者方面的教材,进一步掌握了社区工

作的主要内容、工作方法，注意事项等；二是参加了在首都体育学院举行的国家社会体育指导员健身操项目培训，顺利通过考核并喜获国家一级证书。

## (二)、不断提升公文写作水平。

在社区领导的耐心帮助指导下，我通过写会议记录、工作总结、消息、通讯、通知等文体，写作能力得到一定程度的提高。在4月14日的《房山报》上，我写的一篇通讯得以发表，给我很大的鼓励。当然还存在许多不足，还需要在今后的工作中继续加强锻炼。

## (三)积极增强做人处事的能力。

在社区领导和同事的言传身教下，通过多看、多听、多学、多做，我逐步建立自己的做人处事观：要办事，先做人。做人要正直、诚信、好学、力行；做事要严格、灵活、及时、高效。

当然这一年的工作中，我还存在着很多不足：一是理论知识和工作实践不能有效结合，二是工作经验不足，主动性有待加强；三是工作效率不高，时效性差。在今后的工作中，我会进一步学习践行科学发展观，积极开展创先争优的实践工作，不断总结工作经验，争取把社区工作做好，为和谐社区建设贡献自己的力量。

## 四、20xx年下半年工作计划

(三)利用业余时间学习与行政管理、社区工作等相关的知识；

(四)注重与领导、同事之间的交流，同大家一起创造融洽、积极向上的工作氛围。

在今后的工作中，我还需要继续努力，不断进行创先争优实

践，不断加强自我修养，不断践行“三敢”精神，在工作中认清自己的位置，在生活中不断提升自己的修养，让自己在工作中更有魄力，让社区居民对自己更加信赖，让领导更加放心，争取为和谐社区建设做出新的更大的贡献。

## 足浴店开业前期营销方案篇五

以科学发展观为指导，以工业化为主导，以大开放为动力，以项目建设为支撑，以工业集中发展区和特色工业小区为载体，进一步加大招商引资工作力度。紧紧围绕“建设四川丘区强县”奋斗目标，进一步完善政府主体、上下联动、共同参与、激励推动的招商促进机制，充分调动全社会招商积极性；进一步加强区域经济合作交流，充分发挥自身比较优势，抢抓承接产业转移等重大机遇，主动吸纳发达地区的人才、资金、技术和先进的发展理念，提升加快发展的空间，保持经济持续增长。坚持把招商引资作为全县经济工作的“生命线”，大力弘扬“不怕困难，敢于胜利”的继光精神，紧紧依托我县农副产品、土地、人力等资源优势，坚持“诚信招商，服务留商”理念，着力打造服务型政府，营造优良招商引资环境，力争在产业招商、招大引强等方面取得新突破。

我县十二五规划在引进企业资金方面，计划每年以20%的速度递增，到十二五规划末，力争引进企业资金总额达到150亿元；力争在引进工业生产性项目、重大项目和世界500强企业方面有重大突破，促进全县工业经济快速发展，财政全面增收。

### 1、加强招商主平台建设。

县城工业集中发展区、仓山、辑庆、兴隆特色工业小区是我县招商引资的主平台，要加大建设力度，完善配套设施，全面提升承载力和竞争力，确保项目能够进得去、建得快、见效早。要努力将县城工业集中发展区和特色工业小区打造成我县发展经济的主载体和招商引资的重要基地，使其成为我县经济发展的带动区和财政收入的增长极。

## （1）形成工业集中发展区“集聚效应”。

一是建立和完善工业集中发展区的体制机制。成立开发区相对独立的财政、规划建设、国土机构，形成经济区域范围内相对独立的审批能力；二是增强开发区“造血”功能。积极探索以开发土地收益筹集园区建设资金的路子，努力完成区内土地的收储工作，实现园区滚动发展。三是创新融资思路，拓展融资渠道，畅通融资渠道，设立开发区投资担保公司，解决园区基础建设和企业融资难问题；四是配套生产要素。要加强开发区交通、金融、治安等周边环境建设，优化生产要素，减少生产成本，为引进企业落地、快速建设、迅速投产创造条件；五是规划好区内商业用地，增强综合服务能力，建立集中安置区，发展标准厂房、住宿租赁业和物流业，全力打造发展环境，尽快形成“集聚效应”。

## （2）加快特色工业小区建设步伐。

充分发挥我县仓山、辑庆、兴隆区域重点镇独特的区位、交通优势，以土地成本和劳动力成本优势为依托，做好产业发展规划，配套生产要素，努力吸引外来企业入驻，逐步形成良好的工业发展氛围。有发展工业条件的轴线乡镇要努力在培植特色优势资源方面狠下功夫，以自身特色资源为依托，努力引进资源加工型企业。

## 2、抓好招商服务平台建设。

一是建立项目引入评审机制。建立由分管县长牵头、招商、发改、工业集中发展区、规划建设、国土、环保、财政、工商、税务等部门参加的招商引资项目联合预审会议制度，对意向项目提出预审意见；对重大招商引资项目在洽谈、签约、建设、开工等方面的问题实行召开专题协调会或现场办公会的方式解决，全力推进重大招商项目的顺利实施。

二是建立和完善项目促进机制。建立重点招商项目联席会议

制度。在县招商引资领导小组的领导下，建立以县委副书记或常务副县长为召集人，县主要领导、分管领导和相关部门主要负责人参加的联席会议制度，联席会议每季度定期召开，重点解决项目引进和实施中存在的具体问题。推行一个项目、一名县级领导、一个牵头部门、一个服务小组的“四个一”工作机制，真正做到“有事急办、急事快办、特事特办、难事帮办”，确保招商引资项目顺利落户建设。

三是建立项目促进工作督促机制。由县委督察室、县府督办对项目促进工作进行督察，对影响项目落地和实施的人和事进行责任追究。督促部门负责人在执行上级政策的前提下，创新工作思路，确保招商项目一路绿灯，顺利落地。

3、推进招商信息平台建设。县招商局要加强对国内外招商动态、信息的搜集、筛选和整理工作，建立招商信息库，对各驻点招商联络处、各乡镇、各单位、各企业提供的招商信息进行认真统计分析，编发招商引资信息情况通报，报送县领导，便于领导掌握信息和加强跟踪调度。同时发送各乡镇、县级相关部门，用于指导其招商引资工作。

1、实施重点区域驻点招商。以“珠三角”、“长三角”、“闽三角”为重点地区，以重庆、成都、德阳、绵阳等为重点城市，拓展产业整体转移和产业配套协作领域。设立县政府驻成都联络处，并挂靠市政府驻广州联络处、上海联络处大力开展驻点招商。

2、大力推进产业招商。重点围绕我县食品医药、轻工纺织、电子机械主导产业招商，加强周边地区东电、东汽、二重、长虹等大中型企业的配件生产招商。充分发挥我县日益凸显的交通区位等优势，加大旅游、物流招商力度，积极发展旅游及其配套产业、现代物流业、现代服务业、市场开发等第三产业。

## 足浴店开业前期营销方案篇六

- 1、酒店经营业绩稳步提升。全年共实现营业收入142万元，比上年同期增长59.3%。其中，人力投入2588万元，技术支持252万元，毛巾6929条。
- 2、服务质量和水平有显著提高。客房部在酒店日常工作及质量控制中，始终以“客人”为工作重点，强化服务意识，提高客房人员的服务质量和水平，满足客人不同的要求，得到了不断的发展。
- 3、客房部在接受了上级主管部门的培训、检查及考核后，在实际工作中不断加以完善，在培训中提高员工的服务技能、服务理念、服务思想和服务技能，使客房员工在工作中找到快乐。
- 4、客房部在接受了上级主管部门的业务培训后，在实际工作中，不断加以完善和改进，在培训中提高服务技能，在培训后又补充了新的知识和理论。
- 5、全年客房完成了客房装修、换衣工作，年底对酒店房间进行了全面的整修改造。
- 6、客房部对二楼客房进行全面清洗。
- 7、客房部为了提高物品的利用率，全年投放了大量的资金对客房进行了整修，改造了客房一台微机，并安装了数码相机一台，保证了客人的上下班需求。
- 9、员工的工作态度、服务技能有待提高。客房部每次都是主管或领班级别找客房，有些员工因为服务态度不好，工作效率不高。
- 10、服务技能有待进一步提高。客房的专业知识不高，服务

技巧处理不当，在一些应急问题上应进一步加强提高。

11、客房部与其他部门之间的配合不够默契，造成了工作的拖拉，客人在布置场景上不能够积极主动，工作效率不高。

12、努力提高服务质量，针对多为新入职员工开展岗前培训、在岗培训，提高员工业务知识、服务技能，并将客房的基本知识、服务技巧和酒店风湿知识结合在一起强化员工的职业服务技能和服务理念。同时，加强服务意识教育，强化员工的主动服务意识，提高员工的服务水平。

13、加强员工的房间清洁卫生的处理工作，对员工进行了清洁卫生的意识教育，提高员工的工作效率。

14、加强房间清洁质量的督导工作，加强员工的工作责任心、工作技能和工作态度。

15、加大安全管理力度，强化内部管理，杜绝员工意识不到位，确保酒店安全。

16、进一步完善客房工作流程及服务规范，加大对员工的培训力度，全面提高房间的服务质量。

17、加强房间卫生质量控制和监督。

18、继续加强对员工的业务培训，强化员工队伍的素质。

19、加大对现有员工的奖励力度，调动员工的工作积极性。

## 足浴店开业前期营销方案篇七

做好酒店开业前的准备工作，对酒店开业及开业后的工作具有非常重要的意义；对从事酒店管理工作的专业人士来说也是一个挑战。我采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为



一个项目来运作，实践证明可操作性极强。

## 一、酒店开业筹备的任务与要求

### (一) 确定酒店各部门的管辖区域及责任范围

各部门经理到岗后，首先要熟悉酒店的平面布局，最好能实地察看。然后根据实际情况，确定酒店的管辖区域及各部门的主要责任范围，以书面的形式将具体的建议和设想呈报总经理。酒店最高管理层将召集有关部门对此进行讨论并做出决定。在进行区域及责任划分时，各部门管理人员应从大局出发，要有良好的服务意识。按专业化的分工要求，酒店的清洁工作最好归口管理。这有利于标准的统一、效率的提高、设备投入的减少、设备的维护和保养及人员的管理。职责的划分要明确，最好以书面的形式加以确定。

### (二) 设计酒店各部门组织机构

要科学、合理地设计组织机构，酒店各部门经理要综合考虑各种相关因素，如：饭店的规模、档次、建筑布局、设施设备、市场定位、经营方针和管理目标等。

### (三) 制定物品采购清单

1. 本酒店的建筑特点。
2. 行业标准。

国家旅游局发布了星级饭店客房用品质量与配备要求的行业标准，它是客房部经理们制定采购清单的主要依据。

3. 本饭店的设计标准及目标市场定位。

酒店管理人员应从本酒店的实际出发，根据设计的星级标准，参照国家行业标准制作清单，同时还应根据本酒店的目标市

场定位情况，考虑目标客源市场对客房用品的需求，对就餐环境的偏爱，以及在消费时的一些行为习惯。

## 足浴店开业前期营销方案篇八

尊敬的陈董、肖董及董事会领导，各位亲爱的同事：

晚上好！

今天我们在这里召开全体员工大会，主要内容是回顾半年来酒店的各项工作和表彰上半年有突出成绩的先进部门和优秀员工。这次会议的主题是树立信心，振奋精神，鼓足干劲，为圆满完成全年各项工作任务而努力。

一、上半年的工作总结：

20xx年是酒店树立品牌、提升经营效益的关键年，也是酒店董事会确定的星评年。在酒店董事会的正确领导下，通过全体员工的共同努力，我们以创星争优为契机，以星评整改促进经营工作，上半年的各项工作都取得了可喜的成绩。

（一）、经营业绩提升较大，尤其是客房收入与去年相比增幅较多。1—6月酒店累计实现经营收入875万元，其中客房收入为435万元，餐饮收入为340万元，娱乐场租收入100万元，比去年下半年月平均收入增加13多万元，客房出租率上升至，餐饮的上座率也达到41%，且今年酒店经营的来势很好呈现逐月上升之态势。在经营收入增加的同时经营成本得到了较好的控制，酒店的整体效益有很好的提升，在上半年即扭亏为盈，实现经营利润60万元，为实现全年经营目标奠定了良好的基础。

## 足浴店开业前期营销方案篇九

新店开业要做好开业的工作计划，以便后续的工作开展。下

面是的为大家整理的“2018服装新店开业工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读!查阅内容请关注!

## 2018服装新店开业工作计划(一)一、活动背景:

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，\*\*正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。\*\*在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘…那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

## 二、活动目的:

- 1、树立\*\*\*专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
- 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
- 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。
- 4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

## 三、目标对象:

- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
- 3、年龄在28—45岁的都市女性。

## 四、活动内容

- 1、凡开业期间全场88折。

- 2、开业期间凡进店购物满888元可获赠\*\*\*\*尊贵vip卡一张。
- 3、购物满400送100元代金券一张，满800送200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得\*\*\*\*送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

## 五、推广策略：

- 1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请\*\*\*\*总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现\*\*\*\*品牌的魅力和品位。
- 2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司\*\*总及\*\*经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。
- 3、品牌文化季刊和形象广告带(vcd碟片)的附带宣传推广：
- 4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函(500份)并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

## 六、操作细节

### dc时装秀

- 1、主题背景(时光交错的旅程)尺寸待定
- 2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等(由模特公司提供)

### 3、走秀的五个小主题

#### (1)时光交错的旅程(大主题)

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

#### (2)grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败为美的年代，就想grunge本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

#### (3)神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

#### (4)都市部落

自然是最大的灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的

宝藏就想砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

### (5) 新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

### (6) 摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现80年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

## 2018服装新店开业工作计划(二)一、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

## 二、活动时间

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

## 三、活动对象

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

#### 四、活动内容(购物连环喜)

1、一重喜、进门有喜：

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1) 凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

(2) 凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

(4) 凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

3、三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

#### 五、物料整合1、店外主题海报：(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或\*展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

## 六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

## 足浴店开业前期营销方案篇十

1、本娱乐公司的营业定位、营业预算、市场分析、客源分析、营销方式。

2、公司行政结构的制定，各部门的人事编制，薪资预算。

3、员工守则的起草、制定、审批。

4、各个部门规章制度的制定、审批。

5、招工简章的制定、审批

开业筹备计划表

筹建日月日-----月日共个工作日