

# 最新礼服馆开业活动方案策划(优秀5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 礼服馆开业活动方案策划篇一

20xx年x月x日

1. 西餐、中餐、咖啡、茶、饮品、甜点；
2. 高档次享受，大众化价格；
3. 生日派对，同学聚会，商务聚会

4. 追求时尚，品味及品质的个性年轻人；

1. 举行咖啡品鉴会。由老板发放精美邀请函邀请客人做嘉宾，进店其他顾客可免费品鉴店内的特色饮品(最小的一次性杯子装的咖啡，饮品)。

2. 凡当日进店消费者均打八五折(注：酒不打折)。

3. 凡当日进店消费68元，即可获得本店送出的10元代金券。

4. 顾客消费满88元，赠送顾客一个配餐(蛋糕，甜点，披萨等，顾客自己选择)。

5. 营造氛围：彩球，鞭炮，礼花彩弹，音乐等营造现场气氛。

6. 消费超过168元，发放vip卡和储值卡，并详细记录会员资料存档。

1. 发放宣传折页(内夹代金券：代金券与折扣不能同时享用)限时使用。
- 2、网上宣传：在微博，微信□qq群进行发帖宣传，提出开业期间的优惠政策。
3. 发放vip卡和储值卡(邀请的客人最好由老板发放)。
4. 制作宣传横幅，海报□x展架等。

1. 制作10元、20元、50元代金券。

2. 开业第一个星期内，凡消费满128元，均可送店内特色咖啡、饮品或甜品一份。

3. 消费满168元，赠送会员卡或储值卡。

4. 开业第一个星期内，消费满168元，情侣的送玫瑰，其他看不出关系的送咖啡杯(当然，印有本店标志最好)。

按店内计划估算费用(宣传品，礼品，开业装饰等)。

## 礼服馆开业活动方案策划篇二

目前消费者见惯了商业目的浓厚的打折促销，既无特色，也无新意，并且此类活动越来越不被消费者接受，活动效果也不好，同时一味的降价促销会使生意愈来愈难做。

目前全国的总体形势是救灾，捐款捐物，弘扬感人事迹等情况，大大激发每个民众心底潜在的爱心互助心潮。我们的活动正应以此为切入点，让消费者把爱心互助心潮表现出来并放大，使之对品牌影响深刻，达到商业促销和公益宣传的双重目的，创造个人爱心体现和品牌形象提升的双赢局面。

二、活动主题：“传递爱，传递温暖” 旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送活动中。。。 (制作横幅，挂于店外)

三、活动时间：6月29——7月13日

四、活动内容：旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送

五、具体操作：

1、 活动细则

\*旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送

单件旧衣统一折价100元，换购正价总值300元以上商品

两件旧衣统一折价200元，换购正价总值600元以上商品

以此类推

\*注意事项

折价100元换购，以换购正价总值300元为标准，实际购买低于300元，则补齐300元。高于则按实际金额结算。

折价200元换购，以换购正价总值600元为标准，实际购买低于600元，则补齐600元。高于则按实际金额结算。

以此类推

本店拥有本次活动在法律范围内的解释权

(以上活动细则制作成两个台牌，一个x展架，分别放于捐送台上，收银台上和门口)

2、 一对音响放于门口位置，播放励志、爱心歌曲

生死不离——成龙

从头再来——刘欢

矮的奉献——韦唯

一个篱笆三个桩——刘欢

爱——小虎队

生命过客——童安格

爱的奉献——翁倩玉

让世界充满爱——群星

有你，有我——郭峰

永不放弃——刘欢

人生第一次——刘欢

我想有个家——潘美辰

3、 营业人员统一制服，佩戴工牌及心形卡于左胸

心形卡内容——“传递爱，传递温暖”，红底白字

4、 在门口设立爱心捐送台，设立登记处，建立登记表

登记顾客姓名、电话、捐送物品名称、数量，并发放换购卡。

(一般情况顾客都会留姓名、电话，此也得到大量顾客资料，便于下次信息发布)

## 5、 卖场内布置生动场景来还呼应公益主题

以公司5.12抗震救灾活动中，爱心生命树为背景

## 6、 门口放置三个立牌

\* 活动细则的立牌

\* “传递爱，传递温暖”的宣传画面——以公司5.12抗震救灾活动小女孩画面就可

\* “传递爱，传递温暖”活动公告

公告内容如下：

“传递爱，传递温暖”

——旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送

有爱的地方，就会有温暖。爱也许是默默的祝福；爱也许是静静的思念；爱也许是彼此的牵挂。总之，爱围绕着你、我、他。

有爱的地方，就会有温暖。放大你、我、他的爱就会汇聚为一种温暖的力量。去鼓励、支持、帮助到需要帮助的人。2008有太多需要记住的事情；有太多感动的瞬间；有太多爱心涌动的时刻。

在七匹狼公司第一时间向灾区提供500万援助后，我店继续传递爱心公益，开展“传递爱，传递温暖”——旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送的主题活动，将把您的爱心衣物，以您的名义捐送给需要帮助的人（贫困山区、受洪涝、地震灾害地区）

我们了解您的公益心愿，我们知道您的爱心意愿。让我们共同来“传递爱，传递温暖”，去爱、去温暖那些需要帮助的人们！

活动时间：6月29——7月13日

七匹狼大理专卖店

7、夹报dm单——内容

“传递爱，传递温暖”

——旧衣换购新衣，七匹狼代为捐送

有爱的地方，就会有温暖。放大你、我、他的爱就会汇聚为一种温暖的力量。去鼓励、支持、帮助到需要帮助的人。2008有太多需要记住的事情；有太多感动的瞬间；有太多爱心涌动的时刻。

在七匹狼公司第一时间向灾区提供500万援助后，我店继续传递爱心公益，将把您的爱心衣物，以您的名义捐送给需要帮助的人(贫困山区、受洪涝、地震灾害地区)

单件旧衣统一折价100元，换购正价总值300元以上商品

两件旧衣统一折价200元，换购正价总值600元以上商品

(旧衣衣物不能有破损、污浊)

活动时间：6月29——7月13日

## 礼服馆开业活动方案策划篇三

开业活动方案

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

新一、开

店业

开

活

业

动

活动目

方的案：

1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注，提高知名度。 2、经过开业活动聚集人气，展现月兔家居的全新形象，提升美誉度。

3、经过开业活动，加强月兔家居专卖店在当地的影响，推动销售工

作。

4、经过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。 二、成立筹备小组、发放邀请函、对开业活动人员进行培训 成立筹备小组，确认小组每个人的分工及职责，组建微信群方便及时沟通。

组长： 副组长： 氛围布置组： 接待导购组： 门引组： 财务组： 游戏暖场组： 后勤机动组： 亲友组（气氛的烘托和促进成交）： 发放邀请函，邀请嘉宾和意向客户。开业活动人员的培训和安排：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

# 期 宣 传 方 案

有传小的区

这方

式入

个和户具意体宣

识操传作

□□□

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能够。宣传组的目的是在开业之前两周内，经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。

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

有

档容

次

□□

a□开业信息：时间、地点、标题、预约电话（可提供提前预约□bc□企优业相

关

惠信

息

活，文

动化

内

内涵

为

容 主

体

量

日：

□□

×××期

报万

》份：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

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，也能够采取其它行之有效的方法来进五、行开

业

宣活

动

传套

餐

□□

首先需要有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，甚至能够采取转奖，抽奖等。

2、梦幻巴黎（宝马烤漆）：3米地柜+3米石英石台面+1米吊柜 6666元，超出部分1500元每米，8折 3、爱丽舍宫（北美樱桃）：

3米地柜+3米石英石台面+1米吊柜 9888元，超出部分2800元

活

米动

现

场，氛

围

8的营

造

折：

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

3、零食、饮料、水果的准备工作

4、准备各式演示道具。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。

七、开业游戏节目 1、砸金蛋（下定即砸）

2、抽奖（一定要保证真实性）定金每元一张抽奖券，设一等奖现金券888元一个，二等奖288元三个，三等奖58元6个，直接抵货款。

3、唱歌及与小朋友的互动。 八、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。

山东安徽区域：朱兴亮

1月9日星期二

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

新店开业策划方案

一, 活动原则: 创新、喜庆、经济、热烈 二, 活动整体议程:

1, 成立筹备小组 2, 发放邀请函

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

三, 活动前期筹备及工作安排

1, 成立活动筹备小组, 确认小组每个人的工作分工及责任, 而且颁发通讯录、, 以便及时沟通。

2, 制订并发放现场人员工作证, 以确保工作人员的顺利出入。

3, 确定参加活动人员的名单以便做好相应的重点保安工作。4, 确认现场需用的具体文字及文字的书写体。

5, 准备专业摄像、摄影设备,由专业人士负责录制、照相,工作小组提供摄影、摄像提纲及后期制作内容。

6, 拟订活动议程,讲稿、程序安排。

7, 准备日程安排表格,确认活动内容无误。8, 专人安排接送嘉宾的车辆并放置停车区域。9, 安排电工准备电源,防止电源及备用电源。10, 准备音响及备用音响,并安装调试。

11, 鲜花安排专业园艺师在夜间插花,以确保新鲜。

12, 明确责任现场的区域划分,工作人员的定岗定位并发放对讲机。

文档仅供参考,不当之处,请联系改正。

13, 专人负责礼仪小姐及表演人员的落实。

14, 安排专人负责现场的区域安全,安排专人负责现场重点区域的人员安全。

1, 主门前:根据公司具体环境,故不搭设主席台,以主门前为基地,铺设全新地毯,作为嘉宾讲话及公司领导剪裁之用;前门玻璃主墙上铺盖红绸,作为开业揭竿仪式之用。

2, 拱门:以彩色气球交叉扎结而成的双层拱门,拱门上悬挂开业横幅。

3, 双龙巨幅:在玻璃楼体前悬挂两条楼体巨幅。

文档仅供参考,不当之处,请联系改正。

4, 酒盅花坛:从拱门到主门的空距中左右各放置2个花坛。(共4个)

5, 欧式司仪台:摆放在前门中间位置, 仪式主持、致词之用。6, 签到处:在大厅内设立签到处, 由专业的礼仪小姐在此为来宾做签到服务。

7, 爆喜球:在前门上方悬挂2个爆喜球, 作为剪彩烘托气氛之用。

8, 竖幅:在侧楼主体墙外挂满条幅。9, 花篮:主、侧楼底空位处摆放鲜花篮。

10, 氢、氦气球:在主楼悬挂2个氢气球, 在侧楼悬挂4个氢、氦气球, 球下挂有开业条幅。

11, 音响用品:作为开业仪式致辞之用(话筒、音箱、卡座、调音台、功放)

六, 仪式主要内容:开业揭竿、剪彩仪式;来宾现场观摩;答谢酒会

七, 仪式议程与安排

1, 仪式前一天布置典礼现场(具体安排见五)

文档仅供参考, 不当之处, 请联系改正。

仪式现场所需设备全部到位。(现场布置、典礼所需及现场其它保障)

**(2)8:10am**

做最后的现场工作检查。调试音响、礼仪小姐、摄影师及现

场所有工作人员到位, 工程部电工确保电源稳定。

(3)8:20am 音响调试完毕□(4)8:40am

现场音乐响起, 聚揽人气□(5)8:50am

礼仪小姐及现场接待、工作人员到岗, 准备迎接领导和嘉宾的到来, 并由礼仪小姐为来宾佩戴胸花进行签到服务, 后由接待人员引领至大厅入座。

(6)9:18am

文档仅供参考, 不当之处, 请联系改正。

公司领导、主持人及来宾齐聚典礼现场。领导、来宾致词后, 礼仪小姐将揭竿、剪裁用品备妥, 主持人宣布开业, 公司领导揭竿同时爆喜球爆开; 而后由嘉宾、领导剪彩瞬间礼炮齐响。掌声中“招财进宝”表演开始。

(7)9:50am

在表演后由礼仪小姐引领来宾进行现场观摩, 全程细致讲解, 公司领导随行。

同时在前门外现场工作人员进行简单的现场清理(撤离话筒等)并继续播放音乐, 吸引周边人群。

(8)10:10am

自助餐厅以备好答谢酒宴, 由礼仪小姐引领来宾就座□(9)10:20am

答谢酒会开始, 由公司领导致答谢词。致词后由礼仪小姐和公司员工赠送精美礼品。

(10)10:30am 来宾就餐□(11)11:00am

文档仅供参考，不当之处，请联系改正。

户外音乐停止, 现场工作人员及庆典工作人员进行现场清理(横幅、拱门、花篮保留), 工程部协助音响撤离。保安人员保障嘉宾离场疏散。礼仪小姐撤回大厅等候, 恭送嘉宾离场。

(12)11:40am

## 礼服馆开业活动方案策划篇四

### 一、活动背景

塑颜康医学修复抗衰中心隶属于宁波孚润康泽贸易有限公司。是由资深皮肤、医美产品品牌运营商和公立医院医生团队合力打造的专业皮肤管理机构。遵循医学护肤的理念，严谨务实的态度，以轻医美的定位，运用专业的仪器、产品、技术等方式专注于各种问题皮肤的修复及皮肤年轻化的打造，提供全方位、一站式的护肤需求。

2020年，塑颜康品牌即将入驻宁波，致力于将国际先进皮肤管理技术引入宁波，推动宁波市民皮肤健康水平迈上新高度。在不断向上发展的过程中，塑颜康坚持回馈社会，传播科学的皮肤管理健康观念，提高皮肤管理意识。基于宁波市民皮肤管理意识的不断提高，塑颜康贯彻品牌发展理念，凭借自身丰富的医学资源、先进的仪器以及专业的技术，为更多有皮肤需求的市民提供高层次、全方位的服务。

经过充分的准备，塑颜康医学修复抗衰中心品牌宁波旗舰机构即将开业，祝福宁波市民好颜好肌肤。

二、活动目的1. 制造声势，吸聚眼球，营造庆典氛围



2. 引导公众关注，宣传开业活动优惠，吸引受众实际消费
3. 宣传塑颜康品牌形象，加深宁波市民对塑颜康医学修复抗衰老中心的印象
4. 全方位向宁波市民展示塑颜康品牌的服务、医疗团队、技术设备等

## 二、活动主题

塑颜康医学修复抗衰老中心开业庆典-----暨宁波市第一届科学护肤启动仪式

## 四、活动时间及地点

时间：12月（暂定）

地点：机构门前或旁边不影响车辆通行区域（暂定）

## 五、活动邀约

## 六、活动主要内容

### 开业流程

时间	环节	主要内容	出场人物	负责人	物料及配合
8:30—9:30	开场准备	礼仪通知嘉宾、媒体就位			典礼现场嘉宾席，嘉宾桌牌，塑颜康矿泉水，环节所需物流及人员准备就绪

9:58—10:01	开场 节目	小提琴表演	表演 人员 (外 请)	道具、表演人员、 背景音乐
10:01—10:04	主持 人开 场	主开场词， 介绍持人致 来宾	主持 人	讲台准备（台 花），话筒（话 筒牌）
10:04—10:07	总经 理致 辞	总经理致辞		上台音乐、讲台、 话筒、发言稿
10:07—10:10	厂商 代表 致辞	（待定）	厂家 代表	上台音乐、讲台、 话筒、发言稿
10:10—10:13	店长 致辞 并宣 誓	（待定）		话筒、摄像摄影 对接拍摄、致辞 宣誓稿
10:13—10:16	舞狮 点睛	为两只舞狮 点睛（先点 睛后舞狮）	外请	舞狮背景音乐、 点睛毛笔
10:16—10:19	剪彩 仪式	主持人邀请 领导嘉宾上 台，领导与 嘉宾手持金 剪刀剪彩， 礼炮开响	领导 嘉宾	剪彩背景音乐、 彩带彩球、剪刀、 托盘、礼仪、礼 花、礼炮
	合影	领导嘉宾合 影留念	领导 嘉宾	摄像合影拍摄， 重要嘉宾、领导

1、主持人  
邀请嘉宾参  
观门店  
2、素颜康  
院内 店长及医护  
参观 人员做好介  
绍引领工作  
3、参观完  
毕带领嘉宾  
到休息室

院内各楼层、各  
科室引领参观，  
桌椅摆放、桌花、  
糕点、素颜康矿  
泉水、水果、伴  
手礼

注：保持现场秩序，应急的处理。

## 七、活动宣传

针对素颜康品牌的开业，宣传方面主要针对活动前期宣传造势，后期回顾宣传。

具体的宣传细节，需与媒体进一步确定，并达成合作。

开业活动方案

旅行社开业活动方案

开业销售活动方案

专卖店开业活动方案

开业活动策划方案模板

## 礼服馆开业活动方案策划篇五

名家居开业精英惠，开业盛典惠霸常山！！！！

## 一、vip英雄贴、尊享名家居贵宾钜惠（凭请贴尊享如下）

1、凭请贴享受

2、开业精品家居，现场激情秒杀价！！

3、尊享名家居公司盛大开业晚宴，震撼全城！！！！

## 二、开业抽大奖，好运就找你！

一等奖：喜临门纯天然太空乳胶枕3个

二等奖：豪华美的豆浆机5部

三等奖：纯棉质豪华床笠10

纪念奖：名家居精英大礼包若干

三、进店送惊喜、集齐名家居五大品牌印章，即可到名家居服务总中心免费领取。名家居旗下五大品牌（喜临门、顾家、我爱我家、尊典、格艺玫瑰）

1、地贴：20个

3□t型台背景喷绘一套（三小幅）

4、路线指示牌双面：6个，指向二楼品牌和酒店方向。

5、专卖店门前汽球拱门6幅。二楼电梯上的方形kd拱门一套。

6、酒店用餐背景喷绘一幅。

7、名家居精英惠请贴60份，贵宾礼品券60份。

8、红色字体部分为特急！