

最新自助店开业活动方案 开业活动方案(实用8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

自助店开业活动方案篇一

1. 新店开业，没有品牌基础
 2. 复合式店面，烘焙、裱花、简餐、茶座
 3. 地址处在地级市二类商圈内
 4. 店铺面积较大，门头宽，预期销售额5000元----7000元/天
1. 消费者消费能力一般
 2. 商圈内没有类似的复合店
 3. 其它烘焙连锁店情况不明
- 1、建立###在消费者心中的品牌形象；
 - 2、帮助消费者快速接受复合式店面，让消费者快速了解所有的服务内容；
 - 3、拉升业绩到一定水平，检验整体产能、管理、服务水平和漏洞

4、了解消费者偏好和消费习惯，便于开店后的调整

1、中高层次收入家庭的家庭主妇、儿童、学生；

2、年轻类似白领、职员、商务人士

超级美食、开业有礼

蛋糕——送给最重要的人(蛋糕和月饼的宣传广告语，可以用在包装盒上)

1. 宣传——品牌形象建立过程中不可替代的做法

3. 会员卡或优惠券——抓住高端客户

20xx年x月x日

截止到x月x日(持续3天)

地点：###店

a□横幅5——10条

一、“超级美食、开业有礼——###休闲饼店登陆新余” 5条

二、“###蛋糕——送给最重要的人” 3条

三、“用舌尖去阅读###的时尚魅力” 2条

以上条幅提前一天悬挂，共悬挂3天，开业后1天去掉。

b□促销宣传单张20xx份

目的2：促销手段，让顾客接触到我们的服务和产品。

c□提前1天，在新店的橱窗上张贴主推产品海报。

e□路演：请电声乐队或军乐队，在店铺门口上下午各两个小时的演出。

g□包下当地电视台点歌台频道每天1小时持续三天，在下午3—4点(时间选择也可以根据本频道的收视黄金时段确认)，给生日人点歌，文字信息事先准备好，歌曲目录要认真选择。

h□制做200张会员卡，折扣定为88折为宜。

以上活动需要当地政府职能部门支持，所以要预先准备。

1. 找一款现烤产品：蛋挞或者肉松沙律包最合适，作较大力度促销，作pop推广海报，牺牲这个产品的'较大部分利润，吸引顾客进店，提升人气。

2. 促销宣传单张的使用和回收

3. 答题卷的发放和使用回收

4. 茶水饮料部分的折扣促销

5. 会员卡发放

1) 路演人员寻找签合同3天前预约好，横幅、路演职能部门审批提前2周操作。

2) 印刷品提前10天准备，开业前3天全部到位

3) 提前4天确定产品出样，3天开始小批量试制产品，测试设备、准备物料模具；提前2天开始制作产品，囤积中长线产品量要是正常每天销售量的3倍。现场制作产品要囤积5天的原料。

- 4) 提前两天或三天对促销活动和服​​务常识、服​​务流程、礼仪、收​​银培​​训;
- 5) 提前3天采​​购部采​​购大量的拉花、气​​球、小饰物等小物件装​​饰店​​面;
- 6) 店​​面的收​​银员、工​​人、裱花师提前3天培​​训，店​​长要​​做好突​​发事​​件的准​​备;
- 8) 提前1天卫​​生全​​面清​​理，有店​​长负​​责;
- 10) 开​​业时​​间定在星​​期五

开​​业前准​​备:

(一)、开​​业前2天，

- 1、营​​业员散​​发宣​​传促​​销单张
- 2、开​​始卫​​生扫​​除工​​作，物​​品准​​备清​​点完​​毕
- 3、内​​部装​​饰件悬​​挂摆​​放完​​毕
- 4、裱花、现烤、收​​银、服​​务员培​​训

(二)、开​​业前1天

- 1、卫​​生扫​​除
- 2、继​​续发​​宣​​传单张
- 3、张​​贴海​​报、悬​​挂横​​幅
- 4、布​​置展​​柜内样​​品

- 5、开始上货：冻点、吐司、酥点、中点、盒装礼品等
- 6、确认路演人员到位情况、确认电台点歌
- 7、确认物料准备情况
- 8、准备制作现场品尝用大蛋糕

(三)、开业当天

1. 人员安排好定点定岗
2. 店长内外协调
3. 发放会员卡

自助店开业活动方案篇二

**年，“健康、回归、多元”成为众多餐饮企业经营的关键词。预计随着国外资本、管理和品牌的大举进入，中国餐饮业市场的饱和度将越来越高，餐饮的多元化、细分化和个性化的趋势将逐步增强。餐饮企业在品牌特色化、运营产业化、业态多样化、连锁规模化和店面小型化等方面的特点将更加明显。与此同时，餐饮企业又将面临经营模式扩展、管理要素增加、业务环节扩充、管理空间延伸和管理时间延长等相关经营问题。

欧美发达国家与港澳台等地区的餐饮发展事实证明，当民众的生活水平达到一定程度时，人们的生活方式特别是餐饮习惯就会发生一定的改变，食素的比例会明显增加。素食将成为21世纪人类饮食的新潮流，现代素食将以其“天然（绿色）、美味、营养、健康、环境、文化”的综合优势逐步赢得市场和消费者的认可。现代素食是“阳光产业”和“朝阳产业”，只要打出特色和品牌，其市场前景不可估量。

拟建企业厨房素食出品的定位参考出品将秉承美味素食、健康人生理念，集中、西素食精华，融健康、营养、美味、仁爱于一体。以全素为主，以素仿荤素食为辅，结合各种天然植物为主要原料，大力提倡纯净、健康、自然素食。推出的菜式不但具有色、香、味、形、质、器等俱佳的特色，而且具有滋、润、爽、化、鲜之特点，特别具有养生、保健之功效。菜点以时尚精品素食为主干，适度结合中国寺院素食、民间素食和官府、宫廷素食，再有机融入西菜、日本料理等元素，把异域的素食概念和传统的素食有机结合，形成雅致、清新、闲逸、营养且高品质的素食食风。

二、开业方案：

（一）店名：素新阁

（二）素新阁 关于 素食餐饮市场 的 研究

1、目标市场

一般素食餐饮项目目标市场调研的内容，主要包括目标市场的地理环境和行业特点。在考虑目标市场的地理环境时，应明确现阶段我国素食餐饮必定不是大众化餐饮，区域经济的发展会直接影响其市场前景，发达城市与一级城市应首选，二级城市应主要选择主流社区与核心商圈。此外，还要考虑目标市场的气候、风土人情与饮食习惯的特点。在进行项目的目标市场调研时，要注意拟选择商圈的界定，切实做好在商圈内的调查（特别是商圈中相关餐饮业态、业种、交通人群与交通条件的调查），进行有效的商圈经济、文化分析与评估。其中市场潜力分析、竞争态势评估与营业面积和规模建议很重要。

2、目标消费者定位

（1）对素食感兴趣的中高端商务和公务客人

- (2) 对素食感兴趣的富裕型和小康型家庭客人
- (3) 素食美食主义者与素食主义者
- (4) 女性减肥健美及懂得体内美容群体
- (5) 追求休闲闹中取静的减压群体
- (6) 宗教人员、素食研究人员

3、 经营宗旨

为了使本企业素食餐饮成为差异性品牌，本企业必须做到：

- (1) 永不进入非素食的餐饮企业；
- (2) 永不顾客销售非健康的素食产品；
- (3) 永不单纯追求利润最大化（按照可持续成长的要求，设立每个时期的合理利润率和利润目标）；
- (4) 永远坚持零起点、高起步；永远坚持做好主业、主辅分离；
- (6) 永远坚持先做强、做大；
- (7) 永远坚持企业扩张的整体输出、同质经营、体管理；
- (8) 永远坚持产业报国、造福民生的社会责。

4、 企业的经营模式

做强标准化样板店，打造差异化品牌，适度发展范化直营连锁，逐步获取整合资源和成长机遇的超额润，在巩固扩大市场地位的同时，不断提升本企业的牌文化价值。拟建企业的经营模式可从企业经营管理营销管理或服务管理等多角度考虑。从品牌知名度考虑，就要将其培育成为全国素食餐饮名店，全国食餐饮业畅销品牌企业。

（三）品牌个性与品牌形象

每个人都具有自己独特的性格，品牌也正如人一样具有性格，我们把品牌的这种性格称为品牌个性。所谓品牌个性，是指

产品或品牌特性的传播以及在次基础上消费者对这些特性的感知。品牌个性可从品牌投入与产出两方面进行解析。从品牌执行者角度来看，品牌个性是品牌执行者期望通过沟通所要达到的目标，是传播者所期望的品牌形象。这是把设计好的品牌个性植入消费者大脑的过程。而站在消费者角度，品牌个性是消费者实际对设计好的品牌个性的感知、认可能力的再现，是消费者对该品牌的真实感受与想法，这是品牌个性输出的过程。针对此情况，如何塑造独特的品牌个性就尤其重要。

如何才能塑造自己独特的品牌个性？品牌个性的塑造应“投其所好”，即以满足目标顾客的需求为重点。研究表明，人们总喜欢符合自己观念的品牌。每个人对自己都有一定的看法，评价别人有一定的标准。人们往往喜欢那些与自己特点相似或与自己的崇拜者相似的个性。因此，对某一消费群体而言，创建具有与其相似的个性品牌将是一种有效战略。品牌个性若与消费者的个性越接近，或者是跟他们所崇尚的或是追求的个性越接近，他们就越容易接受该品牌，产生购买行为，品牌忠诚度就越高。由此可见，塑造成功的品牌个性，即是尽可能地使品牌个性与目标消费者的个性相一致，或与他们所追求的个性相一致。

现代人类的生活讲求效率和完美，现代科学的素食力求美味，力求营养

越来越庞大的素食队伍里，不同动因走到一起的人们，身上渐渐就会形成相近的秉性：

尊重生命。历经多少尘世之后，人们才与孟子共识，“君子远庖厨”说的可不是男子主义，而是尊重生命。

崇尚环保。环保入心易，入“行”难，食素之人无一不是环保卫士。这确是修养的体现。

关注健康。不管是因为减肥还是因为去血脂，吃素的人更关注健康，关爱自己。

回归自然。他们住在木制家具的屋里，穿纯棉的休闲衣帽，吃天然的瓜果蔬菜，爱山，恋水，也许，他们更认为自己就是大自然里的一棵草一棵树，这样与之相谐。

所以根据上诉理论我们素新阁素食餐饮店将秉承美味素食、健康人生理念，及中、西餐素食精华，融健康、营养、美味、仁爱于一体。以全素为主，以素仿荤素食为辅，结合各种天然植物为主要原料，大力提倡纯净、健康、自然素食。推出的菜式不但具有色、香、味、形、质、器等俱佳的特色，而且具有滋、润、爽、化、鲜等特点，特别具有养生、保健之功效。菜点以时尚精品素食味主干，适度结合中国寺院素食、民间素食和官府、宫廷素食，再有机融入西菜、日本料理等元素。异域的素食概念和传统的素食有机结合，形成雅致、清新、闲逸、营养、环保、绿色、时尚、高品质的素食食风。

品牌形象不同于品牌个性。品牌形象包含了品牌个性。品牌个性更具抽象性，是品牌形象的关键和灵魂所在。所谓皮那批形象是消费者对传播过程中所接收到的所有关于品牌的信息进行个人选择与加工之后 存留与头脑中的关于该品牌的印象和联想的总合。这个定义有两个要点：（1）、品牌形象是从传播过程的接收者角度出发的概念，是有关人们如何看待这个品牌的概念，（2）、品牌形象塑造的主要手段是传播。

良好的品牌形象是企业市场竞争中的有力武器，深深的吸引着消费者。有没有好而鲜明的品牌形象，是衡量一个品牌成功与否的重要评价指标。企业品牌管理的最终目标，就是在目标消费者群体心目中建立起企业所希望的品牌形象。

所以我们素新阁要打造我们的品牌形象。以期在消费者心目中树立我们良好的品牌形象。我们营造一个良好的环境和氛围，做到进食过程中环境、心情、器具等相统一，素食菜品

色、香、味、形、器、质、养、净相统一，注重顾客心理需求和享乐需求的满足，体现自然美与艺术美、形态美与质地美、实体美与意境美的结合素食菜品在烹饪过程中形质、表里一致，使顾客在享受美食的过程中获得身心上的享受和满足。塑造我们独特的服务，具有亲和力，卓越的品质，对生命的关爱，勇于创新的品牌形象。

（四） 素食 品牌 文化

素新阁是一家新开的以素食为主的阁楼，题中的“新”体现了新的时代韵味和传统的创新，符合现代人的时尚和追求。

远远望去，新开业的 素新阁 沿袭了现代和古典的特点，庄重而不古板，现代却不张扬，处处透出一种含而不露内秀其中的味道。窗沿的手绘回廊装饰，隐约透出一股锦绣之美；外墙通体的古寺庙灰砖，更是突出了净素、静心的味道。将博大精深的中国饮食文化与素食文化的和谐融合，体现了本店的一大现代与古典特点的素食文化，同时又具有新的文化，不失韵味。

自助店开业活动方案篇三

×年×月，丰田4s店——《贵店名称》即将开业，其代理品牌为丰田系列产品。作为中高级轿车中的佼佼者，其品牌影响力可以为所有销售商打开市场提供强有力的帮助。

本开业方案即是借助丰田产品影响力，凝聚其品牌文化力量，抬升《贵店名称》4s店的品牌高度。

汇聚人气，积累客户资源——携手媒体，整合双方客户资源，提升活动人气，

加强活动的针对性、有效性，从而激发现场客户的购买欲望，促进终端销售。

喜庆、隆重——醒狮舞开场表演

实力、信心、保证——重点突出技术、设计的不断创新突破，演绎数十年来丰田科技的沿革，见证丰田品牌雄厚实力的历史性延续。（展览品包括：丰田经典老车、老式发动机等重要配件、老车设计图纸、热销新车、汽车图片、影像等。）

产品体验——新皇冠等多款车型试乘、试驾

产品解析——车技表演，新皇冠的魅力透视

通过车技表演展示丰田、操控、乘坐等多方面的优越性能、配置。客户们可以欣赏皇冠运动中的矫健身姿，聆听发动机强劲稳定的转动声，坐进车内学习操控的手法、观察各项配置的功能、体验各种状态下乘车的感受。

品牌信赖——服务咨询、免费车检

前期执行

时间项目操作负责人

场地布置1、所有场地装饰布置的检查

2、新车安放、音响布置调试

物料及前期工作准备座椅摆放、点心区、签到台布置，嘉宾胸花、礼品等物料查验

时间项目操作工作人员道具

9:00-9:50迎宾1、嘉宾领导、媒体朋友签到

2、安排车辆停放

3、引导嘉宾入座享用点心，欣赏丰田广告宣传片及丰田魅力科技展

本店人员签到本和签到笔、醒狮助兴(店外、店内小提琴演奏)

9: 50-9: 52画外音宣布新店开业仪式开始主持人麦克风

2、礼仪小姐上前邀请领导上台礼仪小姐背景音乐

2、礼仪小姐上前邀请领导上台礼仪小姐背景音乐

2、欢庆的音乐响起音响师欢庆音乐

3、电动礼炮同时发射本店员工电动礼炮

2、醒狮表演舞狮乐队自带乐器

自助店开业活动方案篇四

二、开业活动方案

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, 邀请贵宾和意向客户。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。

三、确定主持人、致辞嘉宾和剪彩嘉宾 四、前期宣传方案：

开业活动的成功与否与前期宣传是否到位有很大的关系。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。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、邀约进店。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

1 / 7

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办法来进行宣传。

五、开业活动套餐:

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, 甚至可以采取转奖, 抽奖等。

1、挪威森林（高压绚丽板）：3米地柜+3米石英石台面+1米吊柜

5666元, 超出部分1000元每米, 8折

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元每米, 8折

六、开业活动现场氛围的营造：

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2000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。

2 / 7

山东安徽区域：朱兴亮

2018年1月9日星期二

3 / 7

新店开业策划方案

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，并且颁发通讯录、，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。

4 / 7

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。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。15, 专人监督宣传条幅印刷及文字、图案校对。16, 专人监督气球升放及现场布置。17, 专人负责活动现场的督导疏通工作。18, 专人负责礼品的制作。19, 现场彩排演练。

四, 分工流程解析图 五, 活动现场布置

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。

5 / 7

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。

1, 仪式前一天布置典礼现场(具体安排见五) 2, 仪式前一天全体工程人员进行典礼设施的准备与检测。3, 仪式当日:(1)7:30am 仪式现场所需设备全部到位。(现场布置、典礼所需及现场其他保障)(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。

6 / 7

(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带胸花进行签到服务,后由接待人员引领至大厅入座。

(6)9:18am 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 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。

7 / 7

自助店开业活动方案篇五

活动主题：装修升级，服务升级，优惠升级

活动时间：开业后1至2周

活动目的：

1. 提升人气，打造出优质专业、品种齐全、价格实惠的区域优势药房
2. 推广本药房的增值服务，促进消费者对本店新的经营方式的认知
3. 吸收大量新会员，为后期增值服务收集资料
4. 总结活动方式，为后续开店积累经验

XXXX

1、进店有礼。

活动期间每天前100人手持开业促销dm单进店可以免费领取一份精美礼物。（先到先得，额满为止）

第一日送鸡蛋限量100份。

第二日送牙膏限量100份。

第三日送高钙片限量100份。

发奖时间：早9：00整。即早排队，先到先得，额满为止。
活动期间每日前20名购药的消费者可再赠送5元代金券一张。

（代金券凭收银小票领取）

2、多买多赠

根据店内奖品的价格制定买赠金额及买赠奖品。注：当日购物累计达额换礼品（凭小票）。

设置五种以上的赠品，以68为基准，按消费达额5%的比例为奖品价值。奖品以日常用品为主，突出其实用价值。

3、低价风暴

选择20种商品，超低价出售，提升人气

所选品种要具有代表性，能够吸引众多消费者眼球，价格更要具有竞争力，在前期市场调查时应该重点关注周边价格。

4、医药无界限，健康和快乐同在

只要持有外来药店处方或销售小票的顾客进店购药即可获得代金券一张，享受会员待遇并免费办理会员卡。

此项活动内容从活动第一天到月底结束，全力争取更多客户。

5、幸运大抽奖，越抽越多奖

兑奖地点：店内兑奖台

注：若顾客抽奖后没有抽到任何奖品，可以根据情况赠送顾客一份纪念奖，同时收银小票做好已抽奖标识。

6、春天大药房开业送健康

特邀中医药专家现场免费为市民就诊，开业活动三日免费诊脉，免费测血压、免费测血糖、免费检测微量元素等义务性

的服务，顾客可以凭处方在本店领取一份精美礼品（养生炖料一包）。

7、广告宣传

宣传语：盛大开业送惊喜，开业大筹宾。进店就有礼，消费达额再送礼。活动期间特邀中医药专家现场为市民免费测血压、免费测血糖、千种药品低价购，消费有惊喜，幸运抽大奖，3000份奖品等您拿。 充气门条幅：开业大筹宾，商品低价抢先购，好礼天天送。

8、集小票换礼品，开心购物礼上礼。

（此项活动内容在开业活动结束后的第二天执行。目的是吸引已购买药品顾客的再次光顾）

保管好活动首日到月底在本店消费的购药小票，累计金额月底可以兑换成相应礼品。

集满88 元，送

集满168 元，送

集满268 元，送

集满368 元，送

集满888 元，送（具体根据奖品情况）

人员培训

1、活动流程：熟知活动的整体内容，各环节的关键点，促销药品品种价格及限购条件

2、易出现的问题：

- a□ 礼品不满意；
- b□ 礼品发完了；
- c□ 促销产品以外的产品能否优惠；
- d□ 引导顾客填写完全会员信息；
- e□ 顾客太多，没人接待。
- f□ 提示顾客保管好自己的'个人物品。

3、突发事件处理：

- a□ 解决顾客各种不满情绪；
- b□ 顾客之间发生纠纷；
- c□ 顾客财务丢失，收银出错

4□dm单：

- a□ dm发放时间：开业前3天至开业当天上午。
- b□ dm单发放范围：商业区，住宅区，闹市区等有效客体存在的区域。
- c□ 发放要求：发于顾客每次每人发放一张，禁止每人多次多张发放。
- d□ dm发放宣传语：开业，药品打折优惠。

5、奖品兑换

- a 凭购物小票及处方或其它药店的销售小票领取礼品，
- b 保存好收回的处方和小票（其上有周边药房价格）
- c 在购药小票上做好标记避免重复领取。

设立会员办理处：专人负责，资料详细真实

设立促销品展区（店长根据店内环境自己安排）：

设立兑奖台：将几项奖品摆放成礼品堆头。派专人负责给顾客兑换奖品并给顾客解答疑问，并给顾客兑奖。

pop粘贴：

1、书写活动内容。

2、粘贴位置：收银台。店内柱子上。店门口的玻璃窗。礼品发放处。

1、 委派3-4人引导顾客。

2、 会员卡办理处两名工作人员（测血糖血压）

3、 会员独享区一名工作人员（介绍宣传活动内容和会员优势）

4、 礼品发放区一名工作人员（发放礼品、介绍宣传活动内容和会员优势）

自助店开业活动方案篇六

xx公司

待定

xx公司

协办单位：待定

待定

公司店面。

通过流畅紧凑的活动安排，隆重喜庆的场地布置，达到本次活动的目的：增进社会大众对万品传媒的关注与了解，提升万品传媒的品牌形象。实现品牌推广打造公司知名度和美誉度。

通过独特的庆典方式提高市场占有率。

通过此次开业庆典的隆重举行可以增加员工对公司的信心，加强公司的凝聚力。

通过此次活动收集客户资料，扩大公司的高端群体，为以后的市场开拓奠定基础。

- 1、开幕剪裁仪式。
- 2、以公司文化为主紧密和谐的布场展示隆重喜庆的气氛。
- 3、军乐队演奏。
- 4、舞狮表演。
- 5、播放迎宾曲、礼仪人员迎宾。
- 6、签到入场。

自助店开业活动方案篇七

如何确保“首战必胜”是所有新生项目的首要问题，对零售店来讲，它的开业活动是否别致新颖即“首战是否能大获全胜”，给人以耳目一新并最终一炮打响，对于在五马街先声夺人并立稳脚跟有着至关重要的影响。既要有轰动的场面，又要有实实在在的营业额，两者兼具，这是本次活动的宗旨。

因此我们可采取“人气-商气-商机”层递法，即在理念上采取三个操作步骤：激发人气、营造商气、沉淀商机。激发人气主要依*三个方法：礼宾举措、活动、新闻造势；营造商气就要紧紧围绕着“销售额=交易笔数×客单数”公式，在“礼宾”、“会员”、“幸运”、“爱情”等节日性概念上大做文章；沉淀商机可以通过“低买高送，交易延伸”的方式实现。把上述三个理念性步骤整合起来策划，在同一个时空内实施策划，商场的开业就会体现出惊爆度、知名度、惊奇度、美誉度效果，同时，也可以大大地提高销售额。

(1) 必须在开业气势上务必要“一炮打响”

(2) 通过本次开业，务必要在消费者心中留下深刻的印象

(3) 在同行业态中留下较好的知誉度

(4) 促销活动务必与众不同，使顾客有“新鲜感”，且易传播(惊奇度)

(5) 本促销活动务必能够提高销售额

(6) 本促销活动的确能让顾客感到“实惠”，最终增加“银河”美誉度

(7) 本次企划促销案能够便于操作实施

(8) 其它

7月20日--7月27日。选择客流量大的星期天作为开业当天，持续一个星期的促销活动。

多家银河珠宝同时促销，带动开业店

a类消费群：20-27岁的未婚青年，他们崇尚浪漫、时尚，喜欢幻想，能快速接受新事物，是一个为了求新、求变永远也不会厌倦的时尚阶层。但她将是影响**b类消费群**的一支“伏兵”，也不能放弃，但不作为重点。

b类消费群：27-35岁的消费群，此类群体有的是处于事业的起步期、上升期，而有的却已事业有成，由于性格、年龄、偏好、收入、环境、习惯、价值观等原因，使得此类群体显得最为复杂，最不利于细分，也不利于有针对性的进行市场推广。

c类消费群：50岁以上的消费群，此类人群虽然对新事物的接受程度不如年轻人，但由于生活质量的不断提高，对于新事物的关注也越来越多，是一支易被“教化”的群体，如果其儿女能够推波助澜，媒体广告刺激到位，则此类消费群可能成为一只“绩优股”，升值潜力很大，而且也是一个值得关注的社会现象。

a现在正流行一种代表着中华民族深刻文化内涵且历史久远的手织品：中国结。其深深的红色、多样的变化代表着富贵、吉祥、喜气，而且适合长久保存，并广泛的在年轻人中流行，应是我们寻找的理想载体。我们可以联系厂家开发出多种系列的“情人结”礼品，根据不同的系列可分别赋予“缘字结”、“福字结”、“同心结”、“牵手结”等概念，并且为每种“情人结”都配备时尚、高档材质的包装盒，一改以往中国结的低档、简单的形象。

针对每类目标消费群，推出了三大篇章：

1、浪漫情人?我爱你篇：针对20---27岁的a类消费群。产品组合：3支玫瑰+1个“缘字结”+烫金贺卡。

2、真情永恒?爱妻篇：针对27---35岁的b类消费群，产品组合：27支玫瑰+1个“爱字结”+烫金贺卡。

3、浓情夕阳?天长地久篇：针对50岁以上的c类消费群，产品组合：9支玫瑰+1个“牵手结”+烫金贺卡。

a□媒体方面

1)温州都市报：二分之一的通栏

2)温州晚报：软新闻一篇

b□店铺美工

运用各种手段把卖场内装饰起来，营造开业喜庆氛围(包括看板、展示板□pop海报等)。夏天应该以蓝色、绿色为主要色调，让人有清凉的感觉。

c□印刷品

a□人员招聘：招聘方案另附

b□人员培训：由于宣传方式、宣传时间的局限，活动的全部内容消费者未必全能接受到，因此终端人员既要经营，又要起到宣传的作用，对他们的要求也就要高一些，而且，沟通的技巧、个人形象、促销活动内容、宣传品的布置陈列、产品的数目组合、核心卖点、核心概念等都需要对营业员进行细致而全面的培训。因此，活动能否成功，培训至关重要。为了防止个别网点工作落实不到位，我们每个店逐一进行了

指导，并每天都进行监督、检查，确保活动执行到位，顺利开展。

自助店开业活动方案篇八

引领酒吧新时尚

xxxx年xx月xx日

v-club酒吧

“引领酒吧新时尚”主打时尚休闲酒吧品牌文化，提升酒吧的知名度，创一流的服务理念，树立酒吧良好的社会形象。

高校一族：周边各个大学的学生。

艺术一族：不为放松，不为休闲，只为追求艺术、理想，与志同道合者聚；时尚一族：追求放松，释放工作压力，或许每周变换地方，但只要有特色的酒吧，肯定在考虑之中，他们是泡吧中狂热的一份子！

商务一族：追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪吧去折磨耳朵，他们要的是恰当的灯光，适合氛围的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声耳语，他们绝不允许别人的打扰。

广告的目的：

- (1) 树立良好的酒吧形象；
- (2) 提高知名度和美誉度；
- (3) 扩展销路，巩固客源。

a□宣传单、海报(告之开业时间地点及系列活动)各2万份，由

公司组织全体员工对一些繁华街道，商业街，高档住宅区，针对性的人群和车辆进行发放宣传。

b□横副宣传。针对市郊区的一些街道进行横挂宣传。

c□贵宾邀请函(附加可享受优惠的促销活动)。主要是以邮寄的方式针对一些大型企业公司的白领阶层和政界的一些人员。

d□邀请大牌明星到场演出。(待定)

e□电台或电视传播或媒体宣传。(待定)

f□繁华街道的招商广告位。图片主要以酒吧的效果图或是邀请来的大牌明星的形象照片综合在一起的大型pop放入广告位中。再加入公司的一些精简的' 宣传广告语。

g□酒吧光碟的宣传。可刻录一些酒吧cd片带包装上面印制利客满标志(主要发放给一些高档轿车，或有音响设备的一些高档服装店等等)后期可赠送来酒吧的`消费客人。

a□酒吧联合酒商做出一些促销，赠送活动。赠送酒水必须是酒吧以后营业中的主打酒水。

b□酒吧自身也可做一些带酒吧标记的小礼品对消费的客人进行赠送。

物品如：时尚打火机，钱包或一些有纪念意义的水晶制品等。

c□设立一定的抽奖活动。

开场、摇滚歌手、领舞花式、调酒表演等

1、灯光：很多场子找个灯光花几千块，结果一个晚上灯都是一个模式在那转!灯光是跟着音乐走的，不是乱打的!有的舞

曲的节奏不一样，有快有慢。拍子不一样，有时候过了一个4/8拍出来的音乐没有鼓点(空拍)呢?灯光还是一个劲在转?一个能把场子真正推向高潮的不是靠一个dj!音乐固然重要，但是没有mc□灯光的很好配合dj是不能控制好气氛的。在全场的灯光亮度上通透的视觉带来的消费心理是刺激攀比，如果灯光亮，谁桌上喝芝化士，谁喝啤酒、谁喝皇家礼炮一目了然，桌上没酒了，生怕没面子，要继续玩还得买酒。

2、室温：当空调冷的时候人是不愿意动起来的，一个晚上保持一个舒适的温度也是不行的，温度也需要给客人进行体温冲击。当人最多的时候，通知工程部把温度适当升高一点，让人出出汗，让人感觉有点热了。这时客人的潜意识中会感觉到人实在太多了，太挤人了，然后再把气温调回来。等客人酒再喝多点的时候再把空调温度升上去出汗，这样酒又能多喝点!

3、在现场地安排一些美女，把香水打得浓，往返于人群中，散发出的香味足以让很多人兴奋!促发更高的消费。

4、上客率：大部分场子在9点30以前上客量都不佳，那么在这段上客量不佳的情况下可以利用现有的资源强行充场!前场促销、演艺等等!上客分布：上客分布完全可以采取主动权!本身在你前场的时候上客量就不佳的情况下，首先要把进来的客人拉的场所最显眼的位置上以填补场所中心显得很空的地方!

1、事先统筹全晚演艺，规范选曲，进行标准化运作;dj打碟和歌手选的歌都事先进行排好，不允许dj□歌手自行调整，违反重罚!

2、从客户角度出发，要求歌手注重新歌的选择，强化音乐的律动性与节奏感。

4、歌手注重对气氛的调动与引导;

5、律动性。从客人感受出发，音响节奏非常适合客人的容易动的感觉，前场就要求dj顾及到客人说话与轻微律动的要求。

1、筹划组若干人员：负责酒吧开业全部工作的安排，由酒吧的员工组成；

3、工程组若干人员：负责会场布置，舞台、灯光、音响等的设备；

4、服务员若干人员：负责酒吧开业当天的服务工作；