

# 影城开业促销活动方案 门业开业促销活动方案(模板8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 影城开业促销活动方案篇一

### 1、百元买钻饰现金大返利

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

活动期间买钻饰满1000元的顾客凭小票可参加“百元买首饰现金大返利”大抽奖活动，抽奖次数以满千元计算，如消费5188元买一钻饰，可以抽奖5次，如5次都中一等奖，返现金5000元，即188元买一价5188元的钻饰。抽奖现场进行，即抽即兑，100%中奖。奖项设置如下：

一等奖返现金1000元

二等奖返现金300元

参与奖送面值50元德克士炸鸡店或迪欧咖啡连锁店免费餐券一张

### 2、旧首饰换新颜黄铂金换靓钻

活动时间：8月3日——9月3日

活动内容：旧足金、千足金，旧铂金pt900□pt950□pt990换钻石饰品，

免收加工费+德克士炸鸡店或

迪欧咖啡连锁店——面值50元免费餐卷一张

### 3、大礼送会员好事与您享

活动时间：8月3日——8月13日

活动内容：

凡哲里木金店依兰会员，累计积分超5000元者，皆可到金叶广场哲里木金店专柜领取迪欧咖啡连锁店面值为100元的手机充值卡一张。

### 4、688钻石走进寻常百姓家

拥有钻石，不是梦想，只需688元，就可购买钻饰一枚，每人限购一枚，数量有限，仅售30枚，售完为止。

### 5、量身定制‘真我个性’克拉钻

真我个性度身订做选自己喜欢的款式、自己喜欢的钻石，自己的手寸、自己的品味、自己的特殊日子……一切都是自己的。十天交货（能否做到？）。

真我个性，完美体现，优雅品味，尽在钻石中

## 二、活动宣传推广策略

1、开业前三天在金叶广场楼体做条幅宣传，共十条，内容如下：

1. 1亚飞汽车连锁店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
1. 2德克士炸鸡店恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
1. 3通辽美林公司恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
1. 4深圳百泰集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
1. 5浙江日月集团恭贺哲里木金店金叶广场专柜隆重开业
1. 6深圳爱迪尔珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
1. 7北京吉玳珠宝通辽哲里木金店专柜金叶广场落户
1. 8688钻石走进寻常百姓家
1. 9百元买钻饰现金大返利抽奖活动即抽即兑100%中奖
1. 10旧黄金、旧铂金+免加工费=新钻饰+50元免费餐卷一张
1. 11累计超5000元依兰会员=100元的免费充值卡一张
- 2、开业前三天在金叶广场内放置x展架20个  
内容：
  2. 1哲里木金店隆重进驻金叶广场
  2. 2促销内容
  3. 3爱迪尔、吉玳珠宝金叶广场落户
- 3、开业前五天，金叶广场前灯箱广告布置，内容同上2

4、开业前的周日在通辽日报、电视报做1/2或整版开业宣传，主题是“百元买钻饰现金大返利”，内容是开业贺词（条幅内容）和以上所有促销内容。

### 三需准备与沟通工作

- 1、联系充值卡
- 2、买一台电脑，联系会员资料联网
- 3、与金叶联系放鞭炮事宜
- 4、与民政局联系结婚喜卡事宜
- 5、与爱迪尔、吉玳联系宣传册事宜
- 6、哲里木金店之夜
- 7、与影楼联系互动互惠
- 8、开业场地布置和店面布置专人负责

## 影城开业促销活动方案篇二

### 一、活动策划

#### (一)活动主题：

新店、新礼、新时尚

新店添时尚

时尚新店、好礼相见

#### (二)活动时间：国庆期间

活动周期：开业之日起十天(关键是前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性消费。

## 二、前期准备工作

- 1、专卖店全体员工深入熟悉本次活动的主题、形式等；
- 2、活动期间，导购、促销员工、执行担负人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位；
- 3、每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备；
- 4、dm或其他宣传单置于店内供顾客自取(企业内刊)；
- 5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责；
- 6、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品；
- 7、每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面；
- 8、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

公司总部提供：

a.担负本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等；

d.督导担负促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、

画册、企业报纸等的确定；

e.片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情况，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

### 三、终端现场气氛营造

#### (一)营造气氛的原则

1、紧密结合主题，形成主题表现；

2、突出隆重感及视觉效果；

3、所有宣传物出现品牌logo突出表现“时尚”的以及“企业”文化；

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

#### (二)、造势规划

##### 1、周边街区

a专卖店邻近街和市区主干道布标宣传；

b专卖店邻近街口指示牌宣传；

c商业集中区、重点街区dm发放；

##### 2、专卖店外

a门前设置升空气球；

b楼体悬挂巨型彩色竖标；

c门口用气球及花束装饰；

d专卖店前设立大型主题海报(开业专用)一块，发布开业惊喜活动。

### 3、店内

a店内设立迎宾和导购小姐。

b专设开业促销活动区域，摆设活动宣传品、礼品及纪念品。

c顶端悬挂pop挂旗。

d店内主题海报(新品专用)宣传。

e现场宣传单的发放。

## 四、促销活动

### (一)进门有礼

进门后随机发放笔、打火机、笔记本、钥匙扣等小礼品。

### (二)试穿有礼

试穿店内的服装的顾客可送一双价值29元的棉袜

### (三)会员制度

轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

#### (四) 积分兑换礼品

另一类是“贵宾卡”，其积分方式为顾客每消费1元时，贵宾卡内积1分。积分年内累计，将于月根据各贵宾卡内积分的额度进行相应比例金额的购物卡回馈。

回馈方式：年底我店会员消费积分达5000分以上时，我店根据其具体消费金额计分进行回馈。积分回馈最低门槛为5000分起，每1000分兑换10元赠券，换领的“赠券”可于我店全场购买商品(本回馈赠券限我店一层使用/特例专柜及商品除外)。同时会员积分达到相应标准也可赠券与护肤化妆品指定商品二选一。具体回馈方法为会员积分达6000分可回馈60元赠券或与护肤化妆品二选一；达8000分可回馈80元赠券或精品腰带/护肤化妆品，护肤化妆品赠完即止。领奖后会员卡内相应积分即刻扣除。

### 影城开业促销活动方案篇三

#### (一) 开业前的筹划准备工作

- 1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。
- 2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。
- 3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。
- 4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。



## (二)开业前期店内气氛营造与烘托。

- 1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)dm单、pop吊旗xxx专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司为各加盟店设计制作并督导落实到位。
- 2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗xxx专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。
- 3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如disco音乐等)。
- 4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9:00，晚16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)

## (三)店外气氛营造

- 1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有xxx雕像。
- 2、门头上悬挂两面xxxpop旗。
- 3、门头下方悬挂xxx专用灯笼，每个灯笼上印有“xxx”专用字体。
- 4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆xxx火锅”全国连锁\*\*店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝xxx火锅全国连锁\*\*店开业；消费满100元，送\*\*元消费券(一正一反)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼(大楼的展示面)。

1、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店隆重开业。

2、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店生意兴隆。

3、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店生意兴隆。

4、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店财源滚滚。

5、\*\*单位，恭祝\*\*\*\*火锅\*\*店财源广进。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃xxx火锅，好礼送不断。活动时间：10月1日—月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--xxx火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“xxx火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

#### (四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。

如：电视字幕、报纸等形式。

2、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和开业当天、开业第二天。

3□dm单的发放，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、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临xxx火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

(4)统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5)注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-0份，三天共计30000-60000份左右。

(6)广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7)广告餐巾纸的.发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8)腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目):60人的一个方队,另派两我们的迎宾披授带走在最前面,撑一横幅内容为:“重庆xxx火锅店开业酬宾,吃100元(菜品),送x元(消费券)”。另一横幅内容:“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾),腰鼓队暂定为三支,开业三天各一支,路线选择人口密集区或主街道;时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9)短信发送内容:“吃xxx火锅,给您双重惊喜:热烈庆祝重庆xxx火锅x店开业,吃100元(菜品),送x元(消费券);好礼不断,订座电话xxxx□

(10)电视字幕:可以参照短信的广告内容,另加入地址信息,欢迎光临等字样。

(11)当地交通台。

#### (五)开业促销细则

此此类推,如顾客有扑克数量的要求,可适量加赠,其它类推。注:代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注:1、凡来就餐每桌均赠送xxx手提袋1个□xxx中国结1个。

2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。

3、活动解释权归店方。

另有以下促销细则可供参阅:

1、赠送现金券相关于就餐人员来回的交通费。

2、活动期间的就餐人员免费喝xxx各种滋补酒。

3、凡在活动期间内就餐的人员享受x折优惠。

## (六)开业庆典

若能请到当地名人或官员可搞一个隆重的开业典礼，找一家礼仪公司负责。

## 影城开业促销活动方案篇四

20xx年3月1日--20xx年3月10日，共计10天。

吃中国名火锅“火锅”，给您双重惊喜(一重：开业优惠酬宾;二重：好礼送不断)。

### 方案的主要内容

#### (一)开业前的筹划准备工作

1、由公司外筹备指导人员组成开业筹委会，迥然不同人员的招聘与培训工作，物品设施与设备的采购、调试、安装等，并协调好与当地职能部门的关系，了解当地广告业的情况等一系列涉及后期开业的相关事宜，要求在执行本方案前三天完成。

2、与加盟商共同研究并熟悉本方案，确保本方案能顺利实施与执行。

3、将正式开业的前三天做为试营业期，且此三天不做任何广告与宣传，主要用于检验内部营运情况。

4、正式确定开业日期应尽量避免在周末开业。

#### (二)开业前期店内气氛营造与烘托。

1、vi形象礼堂部分中的餐巾纸、筷套、订餐卡、优惠券(代餐券)dm单、pop吊旗、专用气球、专用灯笼、老照片、相关写真图片等由公司各加盟店设计制作并督导落实到位。

2、店堂布置：视各店实际场地情况在屋顶的梁上悬挂pop吊旗、专用灯笼、彩带；墙面上悬挂老照片、柱子上悬挂老照片、名人名画、木雕、专用中国结，注意整齐与数量。

3、背景音乐：餐厅播放一些喜庆的音乐(民乐、古典音乐、民歌等)，忌放现代流行快节奏歌、舞曲(如disco音乐等)。

4、店堂内员工整齐站台、统一着装，开业期内员工按营运要求(早9:00，晚16:00)在店外整齐列队(例行检查、企业口号、掌声、练舞、班前营业安排等)。

### (三)店外气氛营造

1、如达到公司有关加盟店的分级要求，店外应有雕像。

2、门头上悬挂两面xxxpop旗。

3、门头下方悬挂专用灯笼，每个灯笼上印有专用字体。

4、前放置一气拱门，拱门直径根据当地实际情况而定，拱门上内容：“中国名火锅”“重庆火锅”全国连锁xx店隆重开业，拱门的旁边各放一气柱，每个气球上贴两条竖幅，内容：热烈庆祝火锅全国连锁xx店开业；消费满100元，送xx元消费券(一正一反)。

(1)外墙悬挂竖幅、尽量布设餐厅所在的那幢大楼(大楼的展示面)。

如：xx单位，恭祝火锅xx店隆重开业。

注：竖幅统一用红底，黄字或白色字体。

6、找一个显要位置做一幅布幅，内容：全国x家店同庆x店隆重开业!开业大酬宾：吃100元(菜品)，送x元(消费券)、吃火锅，好礼送不断。活动时间□20xx年10月1日--20xx年10月10日。

注：另可采用打折方式、赠送菜品的方式、发放贵宾卡的方式或免费酒水的方式等。不另制作促销细则。活动解释权归店方。

7、开业花篮至少不少于20个，且要求为真花。

8、大门口铺红地毯。

9、在当地主要路口主要是转盘，进出城口放置空飘，一般一处四个，空飘下竖幅内容为：吃重庆名火锅--火锅，好礼送不断;开业酬宾吃100(菜品)，送x元(消费券)，可重复放置。

10、店附近前后200m插刀旗，刀旗上印“火锅”、“全国绿色餐饮企业”、“重庆名火锅”、“中国优秀企业”。

#### (四)广告宣传

1、媒体一定要投放资金做宣传(可采取软文+广告)同时并举。如：和地方微信的公众号合作发软文。

2、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和开业当天、开业第二天。

3□dm单的发放，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、政府部门门口。发放要求：

(3)发放的姿势及语言，左手托dm单，腰微屈，且面带微笑，并配以礼貌用语“欢迎光临火锅店”，用右手将dm单送到目标对象的手中。

(4)统一着装，披授带，可选用店内员工，也可以临时聘用附近的大中学生。

(5)注意事项：若对方不接dm单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的dm单捡拾起来，以免造成不好印象，数量每天10000-20xx0份，三天共计30000-60000份左右。

(6)广告气球的发放(赠送)：选择中、高档茶楼、酒吧、咖啡厅，数量视店周围情形定。

(7)广告餐巾纸的发放：广告餐巾纸的发放选择踵就餐时段，即11:30到12:30之间，发放的地点为政府、行政机部门旁的一些高档次的快餐店，因为里面的人多为实行朝九晚五改革后的.政府机关人员，现代企业的高级打工人员。同时将广告餐巾纸向临街的门面发放，但应注意不要其它饭馆、面摊上。

注：随报附送的dm单做大度16k的规格，而街散发的dm单适当配合广告餐巾纸一起发放。

(8)腰鼓队(或其它有当地民众风格的节目)：60人的一个方队，另派两我们的迎宾披授带走在最前面，撑一横幅内容为：“重庆火锅店开业酬宾，吃100元(菜品)，送x元(消费券)”。另一横幅内容：“开业期间好礼不断+地址+订座电话”(可走在队尾)，腰鼓队暂定为三支，开业三天各一支，路线选择人口密集区或主街道;时间为早上10:30-13:00(沿途配合发放dm单)。

(9)短信发送内容：“吃火锅，给您双重惊喜：热烈庆祝重庆



火锅x店开业，吃100元(菜品)，送x元(消费券);好礼不断，订座电话。

(10)电视字幕：可以参照短信广告内容，另加入地址信息，欢迎光临等字样。

(11)当地交通台。

### (五)开业促销细则

此此类推，如顾客有扑克数量的要求，可适量加赠，其它类推。注：代餐券的使用说明应明确、不包括酒水消费。

注：

- 1、凡来就餐每桌均赠送手提袋1个，中国结1个。
- 2、持代餐券前来消费请见代餐券使用细则。
- 3、活动解释权归店方。

## 影城开业促销活动方案篇五

### 一、活动意义：

开业无论就单店的销售、业界的影响，还是对品牌在大理地区的宣传推广、渠道拓展都是至关重要的第一步，准确的说是登陆大理的抢滩之战，是事关能否成功登陆、站稳滩头堡进而打开局面的首役，其意义不言而喻，而开业庆典更是难得的冲量收获之机；自然也是各商家争相捕捞之时，因此本次开业庆典活动将遵循差异与创新、专业的原则，力求毕一役之功，实现品牌宣传和实现销售相得益彰，创造双赢之局面。

## 二、活动目的：

- 1、演练和复制中低空商业宣销模式；
- 2、考核和提高人员的准也素质和销售技巧，提升信心凝聚向心力；
- 3、展现实力，树立形象，扩大行业影响力；
- 4、品牌宣传和推广，为市场开发、渠道拓展奠定基础；
- 5、促进销售，提升销量。

## 三、活动思路：

综上意义和目的的概述，结合云南市场现状，拟将目标群体锁定为25 - 40岁的中青年购房者，宣传对象确定为专业的装饰公司建材行业的行销人员和零售终端加盟商。活动思路确立为功效诉求为专业，情感诉求为优惠。专业代表权威，满足人们对品质的要求，有助于树立“丽州建材”——建材专家的专业形象。优惠让利，物美价廉则是最具打动人员的，也是促销最直接的手段，迎合任性“贪便宜”的恒古心理。故本次活动的重中之重是活动现场气氛的营造和专业的推广，专业化的. 产品知识和促销技巧。

## 四、活动时间：

xx年8月8日-8月11日

## 五、活动地点：

大理市佳利建材城b区4栋

## 六、活动主题：

## 开业大酬宾

### 七、活动内容：

- 1、免费派送；
- 2、买赠活动；
- 3、特价让利；
- 4、现金返还；
- 5、幸运抽奖（互动游戏）

### 形式：

2、买赠活动□a消费满xx0元，赠液晶电视一台

b消费满15000元，赠浴室柜一台

c消费满10000元，赠美的洗衣机一台

d消费满7000元赠美的空调一台

e消费满3000元，赠美的微波炉一台

f消费满1500元，赠美的随手泡一台

3、特价让利。设立特价区，部分产品开展“开业大酬宾，特价二折起”的让利活动；

5、幸运抽奖。

1)、现场购买者可参与幸运抽奖

奖项设置□a□特等奖价值4376元爱浪浴室柜一套

b□一等奖价值美的洗衣机一台

c□二等奖价值美的冰箱一台

d□三等奖价值美的浴霸一台

e□幸运奖价值38元礼品一份

□a□1名b□2名c□5名d□5名e□不限）

## 八、前期准备

1、场地：场地联系、外联公关的确定、场地布置（详见场地布置示意图）

2、物料准备：

（1）、产品储备□a□特价产品、买赠产品、奖品的储备；

（2）、礼品储备□a□消费者礼品200份（免费派赠150份，抽奖50份）

（3）、活动物料□a□拱门3-4个（内容：“丽州建材盛大开幕”“丽州建材开业大酬宾”“爱浪卫浴大理旗舰店开业庆典”“爱浪卫浴开业特价酬宾”□□b□气球10个（内容同条幅略□□c□条幅30条（祝贺条幅30条□□d□吊旗100面□e,x展架10个□□f□三角条旗、彩旗100支□g□花篮20盆；。

其他：援带或制服15套、饮水机2台、纸杯10包、矿泉水10箱

（4）、文案资料：

1)、派赠登记表格300张、抽奖券300张;

5)、活动立牌展板□a□活动信息、专区, 5块。

6)、产品卖点知识等

### 3、广告宣传:

(1)、电视报纸: 电视流动字幕(开业信息招商信息)连续播0天。报纸a□软文(0期□b□分类广告(10期□c□夹报(0份)

(2)、通讯网路□a□网上发布开业活动信息□b□移动群发短信

(3)、地面宣传□a□宣传单的派发, 投递数量4000-8000份, 投递区域、社区、商尝闹市等□b□海报张贴, 数量100-200张, 社区报栏、楼高等(广告公司实施□□c□宣传条幅, 周边地段、路口、社区(广告公司实施)

(4)、客户宣传、对部分装饰公司进行邀约。

4、人员储备和分工: 现有人员10人, 现新增临时促销和人员10名。

### 九、活动执行

### 十、费用预算:

(一)、前期装修制作费用1, 户外喷绘81平方\*15元=1215元; 2, 户内写真41.8平方\*20元=836元; 3, 形象墙水晶吸塑字2.4米\*300=720元。合计2771元(不含安装费用)

(二) 开业活动、: 场地费用0元; (2)、礼品200份, 500元; ; (3)、活动物料: 拱门1000元; 条幅30条, 1500元;

合计3000元。

## 影城开业促销活动方案篇六

活动背景□xx品牌知名度尚未达到家喻户晓的程度，很多人对于xx的猪肉还是处于未知的阶段，宣传力度远远不够。

目的：

- 2、借助活动招募新会员，扩展客户群
- 3、形像宣传，提升品牌在目标消费群中的美誉度和知名度

主题□xx分店开张，进店有好礼！

活动详情：

活动时间□20xx年8月9日7:00

活动地点：

- 1、凡是进店的顾客不论是否购买xx土猪肉均可获得工作人员发的号码券到体验区域登记姓名及电话免费领取xx土猪肉一份（每份约2两，仅限前50名顾客，送完即止），3元抵用券1张，（限下次购买使用）
- 2、凡是顾客购买xx土猪肉达30元（含30元）以上，立返3元。
- 3、凡是顾客购买xx土猪肉达60元（含60元）以上，立返8元。
- 4、集68个赞，可免费至xx门店领取价值x元土猪肉2斤（内脏及骨头除外，名额有限，送完即止）

长期有礼：每周有折扣，每周末都有打8.8折的一种猪肉品项

## 回馈新老顾客

### 奖项设置

- 1、除内脏及骨头外，各部位的瘦肉准备11斤左右，切分50份（每份约2两）
- 2、3元抵用券100张
- 3、备集赞转发所需猪肉

### 广告宣传

- 1、横幅（将主题内容做成横幅挂）
- 2、展架，将活动内容制作成展架，放至门前较显眼的地方
- 3、制作两个pop，一个礼品区（内容：猪肉体验区），一个放至猪肉摊前（内容：30返3元，60返8元）
- 4、制作一个折扣区，贴至显眼墙上，并附上简单制作的食谱供顾客参考。
- 5、微信宣传，将门店的'活动编辑微信进行宣传，设置集赞有奖活动
- 6、dm单制作，小巧清新，内容不用过多过于复杂，简单介绍公司及门店活动即可
- 7、墙面海报设计（体现公司产品特点及门店数量公司规模等）
- 7、公司宣传
- 2、微信宣传

### 3、试吃或举行辨别猪肉比赛

#### 任务安排及工作计划

##### 开业前期：

2、店面的布置（提前一天挂横幅、展架□pop装饰，墙面海报等布置工作）

##### 开业时：

1、销售人员2名

2、发号码券人员1名（号码券发完需到礼品分发区进行协助）

3、体验区登记人员1名

4、礼品分发1名

5、机动人员1名

文档为doc格式

## 影城开业促销活动方案篇七

地点□xx西餐厅

主题□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)

### 一、具体策略导向为

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。

## 二、促销优惠活动

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)。

## 三、开业前的筹划准备工作

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，冰雕镂空“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)。

#### 四、开业前广告宣传

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：

(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)。

## 五、开业庆典流程

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)。

## 影城开业促销活动方案篇八

二、活动地点：迁西××商场

三、主办单位：迁西××商场、戴梦得古珀行公司

四、地点：迁西鸿福购物商场门前

五、背景及目的：

时逢迁西鸿福商场开业，同时戴梦得古珀行第一次亮相迁西，借着商场开业的人气，正是推出古珀行的良好时机，本次专场发布会主要利用前来参观商场开业的迁西市民，让他们接触古珀行，认识古珀行，并希望通过他们的口来传播古珀行的产品，意为推广古珀行的自身产品。

六、环节设置：

1、时间掌控：25分钟

2、内容：

a□通过模特表演的形式，展示古珀行珠宝的各种产品，中间穿插主持人的产品介绍

b□在专场发布会期间，散发古珀行珠宝的宣传单页和代金卡（价值100元），模特展示之后，集中举行“情动9月古珀行大奖连连送活动。

即：凭宣传单页和代金卡前去古珀行领取抽奖号码后，将抽奖号码放置奖箱内，等待抽奖。

一等奖：奖价值4688元的钻饰

二等奖：奖价值3688元的钻饰

三等奖：奖价值1688元的钻饰

七、费用预算：

1、奖品部分甲方自筹

2、宣传品甲方自筹

3、模特8人，男女各4名，8000元（含往返车费、食宿另计）

模特级别：中上等（在省级比赛中获奖人员）