

# 最新养生馆开业活动策划方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 养生馆开业活动策划方案篇一

### 1、项目□x大酒店

x大酒店，原为领地大酒店，因经营不善于xx年年6月终止经营，现定位为乐山本土中餐大酒店。

### 2、开业主题：味道嘉州乐食凯源

本主题给凯源大酒店注入乐山的特色味道，赋予大酒店自身独有的特色和风格，用与众不同的特点吸引顾客；使顾客在开业时，就能够转换消费者对凯源大酒店前身的原有印象，提高顾客对凯源大酒店的菜品品尝兴趣。

### 3、目的：

开业之初就给酒店付诸强烈的乐山本土特色菜品文化，为以后宣传作铺垫；

1)、告知乐山市民凯源大酒店正式开业迎宾。

2)、以开业活动为载体，体现凯源大酒店独特的经营模式。让消费者了解经营品位、理念和文化等，树立其独特的品牌形象，为日后在服务业赢得有利竞争建造好基石。

3)、扩大知名度和影响力。

4、开业时间：预订为9月15日(周六)

5、定位：乐山本土特色菜品文化纯乐山人川味

6、宣传形式：媒体与现场活动互动结合。

## 二酒店swot分析

随着经济的不断发展和进步，市区逐渐从老城区往外移。以乐山新世纪广场和为中心向四周辐射，逐渐形成一个以餐饮、娱乐和休闲为重点的新商圈，目前在这个商业圈已经形成了几个大型且成熟的大酒店：三苏大酒店、红高粱海鲜大酒店、鸿瑞大酒店、飘香大酒店等，以及其他中小型的饭店。

### 优势(superiority)□

1、规模：占地总1180平方米，为一层,共有包间11间,其中7个小包间,4个大包间，大厅可容纳8人桌的桌子10张，可同时容纳260余人进餐。

2、乐山独有的以纯本土文化为经营的中餐大酒店，周边一公里范围内，存在有不少中高档住宅小区，小区住户有一定的消费能力。

3、乐山地区第一家纯乐山人口味川菜。

### 劣势(worst)□

1、门店不够突出(店招不够明显)

2、特色文化不能够突出酒店特点，不够吸引力

3、前领地大酒店的运作失败会对现凯源大酒店的经营造成一定的负面影响。

## 机会(opportunity)□

1、乐山市xx年餐饮行业占gdp的22%，乐山旅游局和乐山经贸委决定加大对乐山本土饮食企业的扶持，力争将乐山地区的餐饮业做大做强。

2、地理位置处于乐山未来高档经济发展中心圈附近。

3、乐山经济发展速度迅猛，企业数字呈高速增长。

4、在乐山特色中餐业还有没标准的领头羊。

## 威胁(threaten)□

1、商业圈周边的其他成熟中餐馆对凯源酒店的威胁

2、随着大酒店自身的发展其它的大酒店也在发展

3、未来开张的大酒店对自身的威胁

4、附近各大大酒店，已经运作成熟，客源基本稳定，造成客源分流难

## 三前期运作

### (一)广告宣传

1、小区广告：选择新城区域的高档小区门口投放3个月的广告，高档小区是较高收入人集中的地方。高档小区投放广告针对性极强。告别传统促销和开业广告的形式，告别无效而花费高的广告形式。利用人们好奇的心里，在短期之内，

聚集人气，吸引潜在消费者对凯源的. 关注，使其开业初期就来凯源消费。这样可以达到新城区80%的居民知道凯源大酒店的优惠、地点、唯一乐山特色的大酒店。提升其知名度和美誉度。

广告内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

2、与中国电信、中国移动、中国联通等通讯行业合作，进行短信群发，借助此手段可以覆盖乐山城区绝大部分人群，并且采用分阶段发送，一方面可以控制费用，二方面可以最大化进行消费群体覆盖。同时对其高端vip客户在团体订餐时可以享受8折优惠。

3、在一些免费电台发布信息。提升凯源的知名度和美誉度。

4、在交通台发布信息

内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

交通台音乐频道是出租车、私家车经常收听的一个节目，而我们的目标群体正是经常打车或者有私家车的人。通过发布信息可以让目标群体知道开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，吸引他们来消费。估计能让打的和私家车的人能有40%人知道凯源。产生冲动消费。

5、做dm单或生活指南

dm单和生活指南发放去不同的区域，包括店面等高收入人集中的地方，力争这些区域的人群有80%知道凯源大酒店开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，产生冲动消费。同时在做dm单或生活

指南看菜的图片猜菜名，猜上可以免费送这个菜。

一定要将凯源新开业、高档享受、乐山特色、大众消费、适合婚宴聚会寿宴等团体宴的信息告知潜在消费者。

(二)和一些伙伴合作：

1没有提供餐饮的旅店合作。他们带客人来消费可以给他们20%的折扣。他们可以将将钱收在他们的帐单里面，他们带他们的客人来消费又可以有20%的回扣。

2和茶楼洗足等合作。如果客人去消费可以有20%的回扣。

3和旅行社合作。旅行社来凯源消费可以有20%的回扣。

4和婚庆公司或结婚登记处合作。他们提供婚宴信息可以享受一定折扣的提成。

通过和以上公司合作，可以少花费时间招揽客户，提升营业额。

四现场活动

1给打的来消费的人报销打的费。迎宾人员迎接来凯源消费的人帮其出打的费。

29. 18这一国难日：在门口做一个kt板写上：“汉奸与日本鬼子不得入内”。吸引媒体来报道操作。提升就餐顾客心中隐藏的爱国热情。做事件营销。

3和婚庆公司做有亮点的结婚仪式，同时给婚宴低折扣。请报纸电视台报道，做有偿新闻。

4开业促销折扣

(1) 凡是在9月15号到17号，到凯源大酒店进行消费的可以享受6折优惠(不包括酒水)。

(2) 凡是在9月18号到9月30号，到凯源大酒店进行消费的，可享受7折的折扣(不包括酒水)。

(3) 凡是在10月1号到10月15号，到凯源大酒店进行消费的，可享受8折的折扣(不包括酒水)。同时凯源送凯源自己特色的一份凉菜和果盘。

## 五现场布置

1、在酒店正门前方以红色地毯铺地，两侧各置中式花篮(具体数字由凯源大酒店安排)。

2、双龙拱门1个、灯柱2个(一天)。

3、大酒店大厅置挂气球装饰200串、约1000个。

4、放鞭炮和音乐。吸引行人注意。

## 养生馆开业活动策划方案篇二

一、活动时间：

20\_\_年1月1日9:38

二、活动地点：

立信花园酒店

三、活动主题：

立信花园酒店-开业庆典

#### 四、参加人员：

酒店内部人员及宴请嘉宾

#### 五、主办方：

立信花园酒店

#### 六、活动目的

1. 制造热点效应，树立公众形象；
2. 向广大民众传达酒店正式开业，吸引民众及其他对项目的注重；
3. 扩大立信花园酒店在九江地区的声誉和实力，为以后经营做铺垫。

#### 七、活动前期的准备工作

1. 舞台背景、展板、物料等设计定稿；
2. 制作请帖送请帖；
3. 购买胸花、矿泉水及饮料或者茶水；
4. 专业礼仪小姐、主持人、专业摄影、摄像等相关单位对接落实；
5. 邀请瑞昌电视台电视台、瑞昌报、浔阳晚报及相关媒体进行宣传；
6. 舞台搭建、现场物料确定。

#### 八、现场的布置

a.入口处-入口张贴入口指示牌，两侧挂彩旗、气球等；(酒店南边，路旁)

b.签到处-铺设红地毯，嘉宾出示请帖，礼仪小姐佩戴胸花(酒店正门口)

c.庆典舞台(酒店正门处)

## 九、活动执行安排

## 十、组织机构及分工协作

组织机构：一部四组：即：指挥部，接待组、现场工作组、安全保卫组、后勤组。

### (一)指挥部

总指挥□\_\_x

副总指挥□\_\_x

职责：

1. 审定庆典方案；
2. 活动各项工作的审定和调度；
3. 确定邀请领导和嘉宾及剪彩人员名单，审定邀请函；
4. 领导讲稿拟定并确定好致词的领导及贵宾名单；
5. 各项活动的督导；
6. 程序和实践的编排确定

## (二) 接待组

负责人□\_x

来宾接待：对口迎送，一贯始终

(1) 市领导对口迎送

(2) 酒店方迎送商界嘉宾

(3) 瑞昌市立信商业运营管理有限公司迎送媒体记者

## (三) 现场工作组

组长□\_x

副组长□\_x

1. 礼仪小姐、龙狮队、威风锣鼓队指挥和调度；
2. 会场的所有庆典效果调控和操作；
3. 庆典仪式组织和执行。

## (四) 安全保卫组

组长□\_x

副组长□\_x

1. 来宾车辆的现场指挥及停放安排；
2. 庆典现场安全保卫工作；
3. 现场医疗救护工作；

4. 庆典期间特殊情况处理。

(五) 后勤工作组

组长□\_x

副组长□\_x

1. 活动所用的物品购买和制作(如请帖、纪念品等);
2. 领导嘉宾食宿安排
3. 做好休息室接待准备工作;
4. 庆典活动物资保障工作

## 养生馆开业活动策划方案篇三

是美容院基本的促销手段，也成为主要的促销方式之一，如：月卡、季卡、年卡；如：金卡、银卡、积分卡、贵宾卡、会员卡等。作用：稳定住忠诚老顾客运用方法：在顾客护理期间，为顾客办理此卡比每单次消费的费用低；办理年卡比办理月卡总和消费要低；购买产品享受优惠及折扣，享受院内各种优惠项目。场合对接：月卡、季卡、年卡、积分卡适合于任何大小的美容院，金卡、银卡、贵宾卡、会员卡适合大型的美容会所、大型美容院、女子生活会馆。

(消费后的附带促销)作用：稳定住即将成为老顾客的人群(让顾客感受到美容院更多的优惠)运用方法：在第几次护理后可免费进行一次指定的项目或疗程，第几次做护理后又是免费，若干次为一个促销段，以此来设定。场合对接：适用于中、小型院家。

作用：短期内使销售量激增。利用各种节假日，院家可运用

方法：利用各种节日请一些专家、名人通过某些活动项目进行此类大型的促销活动。其中包括：动联谊促销、专家促销、名人促销、旅游促销。场合对接：适合规模较大的大中型美容院或会所等。

作用：激励消费的手段（在顾客购买了某一款产品或某些价位的产品后）运用方法：赠送一些小礼品如：小饰物，小礼品，眉笔、丝巾、工艺品等；或在店内设定某一时段的.摸奖活动（据消费后的金额）场合对接：各种院家都适用。

## 养生馆开业活动策划方案篇四

庆典的接待，由年轻、精干、身材与形象较好、口头表达能力和应变能力较强的男女青年组成。

来宾的迎送(仪式的现场迎接或送别)

来宾的引导(为来宾带路到既定的地点)

来宾的陪同(年事已高或非常重要的来宾)

来宾的招待(为来宾提供饮料、点心)

二、地点的选择：场地的大小

四、音响的准备：麦克风和传声设备，播放的音乐应慎重筛选。

五、具体程序

2、8：30--9：40礼宾小姐在大门两侧迎接来宾；总经理率各部门经理在大堂内两侧迎候来宾；带领来宾到登记处签名，安排就座，介绍佳宾。

3、9:50邀请参加典礼的嘉宾上场

4、10:00：主持人宣布庆典正式开始，鸣礼炮，全体起立，奏国歌，酒店员工代表上台唱本单位之歌(可选激励类歌曲)。

5、10：20主要负责人介绍参加庆典的主要领导和嘉宾，宣布仪式程序，并致辞：对来宾表示感谢，介绍庆典的缘由，重点庆典的可“庆”之处。

6、10:30董事长致辞。

7、10:40邀请嘉宾讲话：出席领导、协作单位及社区关系单位。(应当提前约定好)对外来的重要贺电、贺信等，可不必一一宣读，公布其署各单位或个人。

8、10:55员工代表致辞。

9、11：00请嘉宾为酒店揭牌、剪彩，同时鸣放鞭炮，彩花。

10、11：20典礼结束，来宾参观主要经营设施。

11、11：50举行开业典礼宴会，总经理主持董事长致祝酒词，宣布开宴，

12、12：10总经理率经理向来宾敬酒致谢。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 养生馆开业活动策划方案篇五

一、开业活动目的：

- 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xx的全新形象，提高知名度。
- 3、通过开业活动，加强xx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，了解准顾客的具体情况 and 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

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。

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 xx精美手提纸袋 200

-xx宣传资料 200

- 彩色氢气球□xxlogo□ 200

- 小礼品□xx精美广告笔 200

-xx精美笔记本、单件xx瓷杯 给设计师

- 工作人员统一配置及其它纪念品

1 红绶带 □ xx地板——奢华之上、荣耀到家)

2 胸牌

3 xx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200×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）

——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□xx××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xx江西总代理主持剪裁仪式。

——xx会所领导宣布□xx××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。