

最新夏季开业宣传语(精选10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

夏季开业宣传语篇一

夏天即将来临，一首儿歌《夏天在哪里》让孩子们去发现夏天，寻找夏天，从而了解夏天的特征，感受夏天的美。整首儿歌分为三个小节，句式整齐，内容较为简单，从树上的知了，池塘的荷花，头上的凉帽感受夏天的到来，体会夏天的美。活动中借助多媒体图画生动、形象的把夏天的美景展现在孩子们眼前，通过多种感官并用，让孩子发现夏天的特征，从而激发孩子阅读儿歌的兴趣。通过各种各样的阅读形式，使幼儿能够有感情的朗读儿歌。在理解儿歌的基础上，鼓励孩子运用生活中的知识，大胆表达自己的想法，能够续编儿歌，从而培养幼儿创编的能力，激发幼儿对大自然的热爱之情。

- 1、学习并理解儿歌内容，感受儿歌所表现的童趣。
- 2、培养幼儿的扩散性思维能力，激发幼儿续编儿歌的兴趣。
- 3、通过儿歌启发幼儿感受夏天的自然美景，培养幼儿热爱大自然的情感。

多媒体课件墨镜、游泳圈、太阳伞、小草帽等教具

- 1、课前师生互动,有组织的带领幼儿进入教室。
- 2、激趣谈话，律动导入。

师：小朋友，猜一猜一年有哪几个季节呢？

幼：春天、夏天、秋天、冬天。

师：今天我们一起登上老师的音乐列车去大自然找夏天吧！

（教师播放音乐《夏天到》，幼儿跟随老师律动表演。）

（用律动激发幼儿的兴趣，调动幼儿学习的积极性。从而在聆听音乐的过

程中，感受“夏天到”的美景，激发幼儿探究夏天奥秘的兴趣。）

1、媒体出示儿歌主题图片。

师：夏天真美啊，小眼睛看到了什么？

幼：大树 知了

幼：池塘 荷花

幼：小孩

师：小朋友观察的可真仔细，这个小娃娃叫壮壮。壮壮今天还给我们带来一

个好听的故事，小耳朵可听好了！

2、播放动画故事《找夏天》，幼儿欣赏故事。

故事内容：一天，壮壮来到公园里找夏天，他走到一棵柳树旁，虚心的问道：

了！夏天在池塘，荷花香味飘。夏天在头上，戴顶小凉帽。

师：小朋友，壮壮找到的夏天在哪儿呢？

幼：夏天在树上，知了吱吱叫

幼：夏天在池塘，荷花香味飘

幼：夏天在头上，戴顶小凉帽

师：小耳朵真灵，原来夏天在树上，在池塘，在头上。听了小朋友的回答，

壮壮可高兴呢！瞧，他还把小朋友的答案编成了一首好听的儿歌。嘘，儿歌要讲话呢！

（教师运用媒体动画故事生动、有趣的将儿歌内容呈现在幼儿眼前，激发

了幼儿的学习兴趣，帮助幼儿更快的进入教学情境，从而在对话扮演中感受儿

歌的内容，为学习儿歌作铺垫。）

3、师幼互动，学习儿歌。

（1）播放儿歌示范朗读，幼儿初步感知。

师：儿歌好听吗？我们一起来读一读吧！

（示范朗读儿歌是为了完整呈现儿歌的问答形式，以加深幼儿的印象。）

（2）师动作提示，幼儿跟读，帮助理解儿歌内容。

（3）借助动作，师问幼答合作朗读，建立儿歌问答式合作模

型。师：夏天

在哪里？

生：夏天在??

（4）男女幼儿代表上台分角色朗读表演，下面的小朋友评价。

男：夏天在哪里？

女：夏天在??

（5）一名幼儿充当小老师，边领读边动作表演，师评价。

（6）全体幼儿站起来齐读表演。

4、总结过渡。

师：是啊，夏天可真热闹啊，夏天还会在哪里呢？老师家乡的小朋友也在找夏天，他们的夏天在哪里呢？瞧！

（在儿歌的朗读表演中教师积极参与，既是一种示范，又能帮助幼儿感受儿歌问答句式的特点，在不同形式的朗读表演中体验学习的快乐。）

1、引导欣赏。

（教师播放夏天的有关图片，幼儿欣赏。）

2、拓展延伸。

师：他们的夏天是怎样度过的？

幼：吃冰淇淋、喝饮料、吃西瓜

幼：游泳

幼：穿裙子、短袖

师：夏天还悄悄的溜进了我们的教室和我们捉迷藏呢！找一找夏天藏在哪儿呢？

（幼儿在教室找夏天，找出西瓜、饮料、墨镜、游泳圈等教具，根据找到的教具创编儿歌。）

3、幼儿交流，教师归纳总结。

师：动动你的小脑袋，和老师比比赛，编出好听的儿歌吧！

（幼儿合作创编儿歌）

夏天在天上，

太阳咪咪笑。

4、小朋友编出来的儿歌，真好听。不仅找到了夏天，还在夏天游戏，玩耍。这个夏天真快乐！

（这是一个调动幼儿已知经验的环节，既贴近幼儿生活，又让幼儿感受了夏天的特征，使幼儿充分体验学习儿歌的快乐，并推动幼儿创编儿歌的兴趣。）

师：夏天被我们留在了儿歌里，也留在了我们的心里，老师家乡的小朋友还把夏天留在了歌曲里，我们一起来听一听，为歌曲加上动作表演吧！祝愿大家度过一个快乐的夏天。

（师幼歌表演《夏天在哪里》。）

师：小朋友们，我们一起去室外找夏天吧。

（师带领幼儿欢快的走出教室）

《夏天在哪里》

夏天在哪里？

夏天在树上，

知了吱吱叫。

夏天在哪里？

夏天在池塘，

荷花香味飘。

夏天在哪里？

夏天在头上，

戴顶小凉帽。

夏季开业宣传语篇二

以往的美术绘画活动多以临摹为主，对树的颜色、形状和布局没有感性的认识，只是照着教师的范画来涂色、布局，根本没有自己的想象和个性，而且评价的纬度是单一，更不利于幼儿想象力和创造力的发展。夏天，幼儿园内的树种类多，树叶茂密，大小高低应有尽有，是进行此绘画活动的好条件。

1. 培养幼儿绘画写生的兴趣，协助幼儿学习画面布局。
2. 发展幼儿初步的对比比较、自我评析和空间知觉能力。
3. 在自主的尝试活动中，培养幼儿的创造性思维。

画面布局。

一棵树与小树林画面布局的不同。

抬头观察树叶的茂密和绿的色感，了解夏天是植物生命力最旺盛的季节。

1. 教师重点指导能力弱的幼儿，鼓励幼儿不懂、不会就问。
2. 画完后，找自己所画的树比一比，不够好可以回来修补。

1. 教师示范放置小树，使幼儿理解小树林和一棵树的不同，并学习布局。

2. 幼儿作画。画完后自己将作品钉在展示板上。

提供多种评价标准，使每个幼儿都能得到红星。哪张画像小树林？哪张画中的树最像夏天的树？哪张画中的树画的和别人不一样？添画的说出想法。

夏季开业宣传语篇三

- 1、指导夏令用品和游泳用品，了解它们的用处。
- 2、学习按物品的某个同一标准进行分类。

重难点：

活动准备：

以夏令用品和游泳用品，了解它们的用处。

- 1、说说谁是夏天的“好朋友”。
- 2、介绍这些“朋友”怎样帮助我们的过夏天。

小结：虽然夏天是个非常炎热的季节，但是有很多办法能使我们身体变得凉快。

- 1、观察“商店”里“货架”上有些什么。
- 2、寻找哪些物品是专为夏天准备或夏天特别需要的。
- 3、将这些物品放在一个单独的货架上，并为它起一个名字：“夏令用品”。
- 4、说一说：我们还可以增加哪些夏令用品，并说出自己的理由。

- 1、小红要去学游泳，想一想，他会去购买什么。
- 2、从生活用品中把泳衣、泳帽、阳伞、防水眼镜、遮阳伞、救生圈等找出来，说一说它们的用处。
- 3、谈论人们特别喜欢在夏季游泳的理由。
- 4、将这些物品放在一个单独的货架上，并为它起一个名字“游泳用品”。

小结：我们可以用一个标准把物品分成不同的组。

夏季开业宣传语篇四

夏天的风景

- 1、引导幼儿学习用手印画表现夏天的树，用添画描绘夏天的风景，用暖色表现炎热、用冷色表现凉快。
- 2、能根据自己对夏天的认识，互相配合，共同完成作业，体验集体创造的快乐。

- 1、组织幼儿观察了解夏季特征和周围生活环境的相应变化。
- 2、每组一张大图画纸，在适当位置画好树干。
- 3、油画棒、绿色颜料、毛笔。

1、导入活动，引起幼儿兴趣。

夏天的树叶很大很密，看上去很凉爽。夏天人们穿得很少，喜欢在大树下乘凉、吃西瓜。

红色、衬衫、橙色看上去比较暖，可以表现炎热；蓝、绿色看上去比较冷，可以表示凉爽。

2、交代要求，引导作画，师指导。 教师：今天我们每个小组来合作画一幅画。我们以前学过手印画，想想我们的小手象不象一片夏天的树叶，我们今天用手涂颜料来印画树叶，再添画夏天的风景。每个小组自己画，先商量好画什么内容，画的时候还要注意颜色是不是符合夏天的特征，怎样画才能使画面更漂亮。 幼儿作画，教师巡回指导。鼓励幼儿在合作画中互相商量，真确选择夏天风景的颜色，并保持画面清洁，集体完成任务。

3、总结评价，结束活动。 展出幼儿作品。请小朋友根据自己的画面谈谈夏天的风景以及对夏天的感受。 活动延伸 开展“西瓜品尝会”或进行“玩水”等夏天的活动。

朱自清喜爱江南的春，因为它温暖；老舍赞美济南的冬，因为它慈善；何其芳歌颂乡下的秋，因为它是硕果累累的。而我要称赞的却是夏天。春天毕竟太多风，秋天毕竟太凄凉，冬天毕竟太寒冷。只有夏天是好的。

夏天是宁静的。大街上的行人稀稀疏疏的。打着伞走着。阳光的照耀使得人们暖和安适地睡着了。惟有那柏油路咧开嘴

对着太阳笑，仿佛在说：“真舒服，真暖和！”一切都是那么安静和谐。老树伸展着枝杈，向上索取着阳光，来了一阵小风，这位年迈的音乐家便“沙沙”地演奏起来。

傍晚时分，天凉快下来，大树下也热闹了起来。老人们搬着小板凳坐在树下，悠闲地摇着手中的蒲扇。唠唠家常，下下棋，打打牌。就连小虫也不甘寂寞，赶趟似的出来了。听！学识渊博的蝉发言了：“知道了，知道了！”仿佛它什么都知道。这时，蟋蟀这位天生的音乐家开始演唱了：“窸窸，簌簌。”它们的声音一直伴人们入睡。

等到一切都睡熟后，大地就是雨的舞台了。雷声为它伴奏，闪电是它的灯光。它在这宽广的舞台上翩翩起舞。它们会跳探戈，会跳芭蕾。它们最拿手的是踢踏舞，听，它们的脚不断地踩着地，传来“嘀嘀，嗒嗒”的声音，它们就是这样狂欢一夜，永远也不累。

等到东方露出鱼肚白的时候，雨就退了。太阳红扑扑的脸渐渐出现在地平线上。人们推开门，打开窗，尽情地呼吸着这清新的空气。地上的水洼在晨曦下，显得非常清亮。

太阳渐渐高挂空中。那些水洼仿佛害了羞，一溜烟没了影。上午的阳光不是那么毒，是孩子们的天地。小女孩穿着花裙，吃着冰淇淋，在树阴下跳皮筋。男孩子们赤着膀子，一个猛子扎进了水里，在水中尽情地嬉戏。

夏，是宁静的，但也是热闹的。夏永远是那么的可爱，这就是夏。

夏季开业宣传语篇五

1. 与大自然零距离接触，让孩子走入大自然，了解大自然，开阔孩子的视野，增长见识，并对孩子进行独立、勇敢情感培养。

2. 把课堂延伸到自然和社会，培养学生的团结合作意识及自理能力，体验运动的快乐。

3. 在运动中，让学生从小树立健康意识。

组长：

成员：

1. 活动前各班组织做好孩子的思想教育，强调纪律，进行安全教育和环保教育。

2. 活动时要求孩子在班级老师的带领下有组织地进行，发挥小队长的作用，分好组。（每组5-6个幼儿）

3. 活动后自觉地将垃圾带回，保护环境卫生。

1. 从我校到我们活动地，要沿着公路走一段路，还有一段田埂路和上坡的小路比较窄，这是一个应该注意的方面，要做到前有老师领队，中间、后面有老师维持。这样一整支队伍不分离、不脱节。2. 这次活动参加人数较多，所以在路途中，要求学生不拥挤、不打闹。分班级一路纵队走。3. 不准学生到山坡的悬崖边去玩耍。提倡各班组织一些集体活动。

1. 班主任提前做好孩子的思想动员、教育及分组工作：

（1）、要求学生要做好自我保护，如穿的衣和鞋等。

（2）、注意安全，学生须带够食物。各班主任要及时检查。

（3）、教育学生在活动过程中，要互帮互助，团结合作。

（4）、对学生远足时的交通安全和整个活动过程中的环保进行教育。

2. 每班由三位教师负责整个活动，班主任负责安排协调。
3. 三个大班按照f2□f1□f3班的顺序出车，到达目的地，按组次在指定地点开始活动。

分班分组——拍小组照——分组闯关游戏——集合、美食分享——颁发奖牌——返校。

1、上午8：50分，各班清点人数，按班级出发 f2-f1-f3

2. 各班到达香山驿站后，开始组织活动。要求各班有班级标识、小组有小组标识、口号、小组名字。

3. 负重徒步分三关。第一关：穿越丛林（网，关卡负责人：如）

第二关：智力游戏：猜谜（负责人：）

第三关：合作游戏（五人六足）（负责人：）

全程拍照：； 医务：

4. 活动后，各班围圈 美食分享 颁奖牌

5. 坐校车返回幼儿园

1. 孩子负重3公斤物品（建议：两瓶水、水果、零食）（请老师结合孩子情况提出建议）。

2. 以上设想还有不周到的地方，班主任临时对孩子加以补充教育，力求本次活动安全、快乐而有意义。

1. 总指挥：

2. 安全员：（备急救箱一个：创可贴、纱布、酒精、棉花

等)。

3. 场地安排、摄影:

4. 教师跟班安排:

夏季开业宣传语篇六

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,邀请嘉宾和意向客户。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

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

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

夏季开业宣传语篇七

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、介绍宣传活动和会员优势）

夏季开业宣传语篇八

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。

夏季开业宣传语篇九

一、开业活动目的：

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，邀请佳宾和意向客户。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。宣传组的目的只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

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。

山东安徽区域：朱兴亮

2018年1月9日星期二

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。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。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□(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。

夏季开业宣传语篇十

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；