

2023年网店开业促销活动方案(优秀6篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

网店开业促销活动方案篇一

□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

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。

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）。

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pop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**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**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）。

如：**单位，恭祝火锅**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”。

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。

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。

网店开业促销活动方案篇二

基于背景分析的特点，本商场可看引领区域消费的龙头，因此首先要逐渐进步着名度和美誉度，在消费者心中形成良好的消费者口碑并利于拓展商户。所有这些需要前期宣传活动来培养消费者的认知度。当然开业当天才是重中之重。

“开业”要确保“首战必胜”是所有新生项目的首要题目，尤其贸易日趋激烈的今天，因此要做到：既有热烈的现场气氛，又有实实在在的前期活动宣传，就需要各种庆典活动具有惊爆性和着名度，作到先声夺人，站稳脚跟。

二、活动原则

1、必须在开业庆典活动的气势上营造规模，追求热烈气氛和吸引力。

2、通过开业庆典，争取在周边居民中留下深刻的印象。

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感，能够形成新闻点以易于传播。

4、促销活动的确能让顾客感到“实惠”，终极增加本商城的美

誉度。

5、本项目策划方案应该便于操纵实施，并具有风险可控性。

三、活动目标

通过成功举办开业庆典活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

四、前期预备方案

开业前在室内各主要街道和各大学校做巡回式的宣传演艺促销活动。促销活动启动。

开业前_周或_天，向四周居民以及过路职员和各个学校发放开业宣传资料。

开业前_周或_天，在商城四周放置飘空气球，下悬开业庆典条幅，营造喜庆气氛。为正式剪彩做预热工作。

开业前_周，加大促销力度，确保开业当天的客流量。

五、项目实施方案

1、活动要素

活动名称：___活动时间：20__年_月_日

活动地点：___活动人群：商城领导、特邀嘉宾、四周居住区居民、拦截过往散客等。

活动目标：通过成功举办开业活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

2、组织活动内容

a□商场外气氛装饰。

b□现场布置：

舞台和音响配置，花篮、条幅和飘空气球及冷烟火，礼节组织等

c□演出节目：

军乐队，舞狮表演，街舞和唱歌表演，以及第__天的秧歌演出来持续开业气氛

d□前期宣传工作：

1) 宣传车进进县(郊)区巡回演艺宣传促销

2) 商场pop海报、展板等，营造喜庆热闹的氛围

e□后期宣传工作：

持续_天(天天下午)演艺表演，保持一段时间的庆典气氛。

以上方案由我公司经过多方面的讨论确定，请各位领导给予指导，筹备此次庆典活动仪式，我们以为首先在指导思想上要遵循“热烈”、“节俭”与“缜密”三原则。所谓“热烈”是指要想方想法在庆典仪式的进行过程中营造出一种欢快、喜庆、隆重而令人激动的氛围，而不令其过于烦闷、乏味。

庆典仪式删繁就简，但却不可缺少热烈、隆重。与其平平淡淡、草草了事，或偃旗息鼓、灰溜溜地走上一个过场，反倒不如索性将其略往不搞。

所谓“节俭”是要求主办单位勤俭持家，在举行庆典仪式以

及为其进行筹备工作的整个过程中，在经费的支出方面实事求是。节制、俭省。所谓“缜密”则是指主办单位的筹备庆典仪式之时。既要遵行礼节惯例，又要具体情况具体分析，认真策划，注重细节，分工负责，一丝不苟。力求周密、细致，严防鸭蛋虽密也有缝，临场出错。

总之，我们将和贵方多协商、多探讨，并将活动用度降到最低，活动效果做到。

网店开业促销活动方案篇三

迁西商场

迁西商场、戴梦得古珀行公司

迁西鸿福购物商场门前

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。

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

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）

网店开业促销活动方案篇四

1. 多喜爱家纺——爱与梦飞翔。 纯真(感性)

2. 水星家纺——恋一张床，爱一个家。 温馨(感性)

3. 富安娜艺术家纺——原创生活艺术，富安娜艺术家纺。
艺术(感性)

4. 维科家纺——舒适健康，智慧爱家。 健康（特点有点多）

5. 堂皇家纺——堂皇家纺，富丽堂皇。 华贵(感性)

6. 罗莱家纺——经典罗莱，品位生活。 经典(感性)

7. 凯盛家纺——一个梦想，一种生活。 纯真(感性)

8. 香榭里家纺——感动新梦想，品位新生活。 纯真（感性）

9. 南方寝饰——生活有系，南方寝饰，喜庆床品专家。 没有特点
10. 盛宇家纺——开元盛世，气宇非凡，盛宇家纺。 尊贵(感性)
11. 孚日家纺——孚日大家纺，真正大家纺。 没有特点
12. 杜邦家纺——爱家，爱生活。 温馨(感性)
13. 泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。 温馨(感性)
14. 美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。 专业(理性)
15. 世家家纺——棉的质地，丝的感觉。 舒适 (感性)
16. 千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)
17. 鄂尔多斯家纺——梦的家园，爱的港湾，鄂尔多斯家纺，温暖全世界。
18. 温馨(感性) 梦安妮家纺——美丽梦想，触手可及。 纯真(感性)

网店开业促销活动方案篇五

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的品牌公司xxx集团公司，自x作为x一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得x传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并

在短短的年时间，从最初的x资本累计发展到今天的x元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

x这一成功和大胆的市场定位和推出，使得x牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为x零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出x实力。

为继续使x牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，x团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到xx地。作为珠三角消费实力强劲的xx地已成为x一步拓展目标的首选地。即将于今年月在x业的x货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于x市民。

时间:x年×月×日

地点:xx路x

(一) 嘉宾和媒体签到:(x年月日上午:)

(二) 开幕剪彩仪式:(x年月日上午:)

特邀当地相关政府主管部门官员、x团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明:本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。)

- 1、邀请当地政府官员上台致辞。
- 2、邀请x团总经理上台为x致贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演。

5、邀请相关x团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客。

释义:本环节将主要打破以往x连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式,新的模式是,在承袭了此前的必要环节之外,我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后,将举办一场别开生面的“深情x·缤纷夏恋”时尚发布会,特邀青春靓丽的模特,穿着各种高贵的服装进行现场集中展示,并进一步宣传进驻该商场的品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”时尚发布时,建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的,我们建议将在本次活动现场,围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

1、月日前确定主持本次活动的司仪。

2、月日前,确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3□x年月日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告。

网店开业促销活动方案篇六

2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份(男:洗发水一支、护发素一支;女:洗发水一支、护发素一支、弹力素一支)

4、开业7天记次卡优惠办理:150元(15次)洗头卡,仅售100元(15次)

5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用(1名)

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套(2名)

三等奖：奖励3次洗头卡一张(5名)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

店面开业促销活动方案2

为了更好地回馈客户，银行省分行特别推出20__年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20__年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20__年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20__分；老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20__年全年，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分；省外消费单笔限积20000分；美元帐户一美元积8分；代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：迪斯尼旅游礼

20__年是回归祖国x周年的日子，自x月1日至x月31日期间，金穗贷记卡(含都市卡)客户只要刷卡消费满20元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费(中奖人至的交通费用自理)及当地两晚酒店住宿(两人一间)。刷金穗贷记卡，畅游迪斯尼。

五重礼：炎炎夏日清凉礼

夏日清凉饮品大派送!20__年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。(各地区知名冷食连锁店提供饮品票)

六重礼：金秋喜迎国庆礼

20__年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份；刷卡满20__元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完

为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

七重礼：温馨浪漫新年礼

20__年x月23日至x月24日□x月30日至年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20元，送纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

八重礼：都市卡消费礼上礼

20__年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

店面开业促销活动方案3

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪促销人员在发廊开业还未开始之前要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面)

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。

2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众的联系信息。

3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

2、只要来店消费就送护发素或洗发水；

3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务；

4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠；

5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠(只有10名)。

店面开业促销活动方案4

一、宣传简析

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以县为主体，由于县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区；酒店项目结构则将以娱乐、商住为龙头、西餐、影院、康乐为辅助；而酒店的消费群体又将主要以县及各镇的中上档次商务客户即附近数镇的企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士；鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

二、宣传主旨

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取到客户。

三、宣传措施

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限；目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

广告标语是直观有效的宣传工具，具有费用低廉的特点，适用于片区性的宣传，试业前期拟印制酒店试业宣告横幅及广告牌，悬挂于各销售镇之天桥及闹市地段；高速公路口，高速公路加油站等位置（注：挂横幅，广告牌，需要提前与路政、

城管部门联系)：

三商函传真

鉴于及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

四、宣传单张

宣传单张内容结构由三部构成：

- 1、酒店文化，设施介绍；
- 2、酒店形象代表
- 3、酒店试业期间之营销活动内容；通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

五、宣传活动

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二：县乡初中有一所留守儿童之家，我们可以携手论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻媒体来进行宣传报到。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈

善形象，同事还以引起各单位及政府的关注。