

2023年最牛开业活动 开业活动策划方案(实用8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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最牛开业活动篇一

一、行业分析：

中国美容业自1985年起步后，随着人民生活水平的不断提高，市场滚雪球般迅速膨胀，以年均20%的速度增长。目前，市场处于高速发展阶段。

经过20多年的发展，中国美容行业需求量已超过日韩，居亚洲第一，在全球仅次于美国、法国，未来中国必然会成为全球最大的消费市场。随着中国政府扩大内需政策的落实，美容业正在成为继房地产、汽车、电子通讯、旅游之后的第五大消费热点。回顾美容行业20多年的壮大成长过程，行业总体呈现出规模跨越式增长，技术水平飞速提高，就业人员规模迅速扩大(全国美容从业人员总数约1500万人，成为第三产业中就业人数最多的行业。)，工资水平快速提高，营业收入大幅增长的特点。

目前，美容机构性质结构分布格局为：民营(包括个体)占92%，三资企业占4%，国有及国有控股占3%，其他占1%。

美容机构服务项目格局为：以生活美容为主的机构占76%，以美发为主的机构占24%。其中，兼化妆者占19.67%，兼美体者占15.06%，兼减肥者占4.5%，兼健身或主营健身

占3.72%□spa或主营spa占2.65%，其他占4.9%。

美容院多数以面部护理及身体按摩为主，但时至今日，中医养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水平不断提高，亚健康人数也大大增加□20xx年，中国的亚健康人群数量已达到5.1亿。

结合以上对本行业的分析，自身的优势及对本行业的熟练运作经验，决定开一家专业spa养生会所。

二、运营资金预算：

1. 资金总额：100万

2. 资金用途分配：

a.店面租金与押金

b.店面装修费用

c.营业所需物品及仪器

d.人员工资

e.广告宣传费用

f.周转资金

三、创业准备：

1. 店面类型定位：底商(200---300平米)

2. 店面商圈调查：周边的竞争对手，所经营的项目及客单价，

周边的消费水平，

小区的入住率，客户群的数量，可利用的拓客资源等。

3. 经营项目：面部□spa□养生项目(全球顶尖的spa项目;针对性，见效快的

养生项目)

4. 店面装修：根据项目设计房间布局

5. 目标消费人群：中高档消费水平层次的人群

6. 产品品牌选择，项目定价

7. 员工培训(礼仪培训，产品培训，手法培训，接待流程培训等)，项目设定

8. 员工薪资设定

9. 开展拓客活动

四. 所选项目分析：

1. 面部项目：

根据每个年龄段,不同的皮肤状况，设定适合的护理项目，满足顾客需求。(基础，高效，特殊，季节等)

项目：

集古埃及，意大利，泰国，马尔代夫，印尼，英国，瑞士，比利时，菲律宾，中国等全球30多个国家的40余种顶尖spa于一身，室内独特的设计，童话般的故事背景，体贴的服务，让顾客感受从未感受过的尊贵与享受。

3. 养生项目：

从皮--肉--骨--脏腑---经络--气血6处入手，全面调理顾客的亚健康状态。将顾客的需求挖掘到最大化。

五、店面运营规划：

1. 拓客，留客

方式：利用店内当季的项目做推广

a.店面周围小区电梯广告投放

b.网络团购推广

c.和店面周围的其他单位联盟，资源共享

2. 员工培训，提升专业技能与服务水平，良好的顾客管理，提升顾客到店率，增加耗卡数量。

3. 店内应季项目促销推广。

4. 出台老顾客带新顾客的奖励方案，吸引顾客老带新，提升顾客数量。

5. 定期举办小型沙龙会，拉近与顾客的距离，让顾客感受到店面与其他美容院的不同之处，提升顾客忠诚度。

6. 年底举办顾客答谢会，答谢回馈顾客一年的支持，让顾客感觉店内的服务物超所值。

7. 举办员工大会，汇总一年的业绩及明年的销售与全年规划，奖励优秀员工。

六、预计收益：

1. 开业后，前半年收回投入资金(100万)，平均每月业绩16.7万。
2. 后半年，目标业绩120万，平均每月业绩20万。

七、可能遇到困难及解决方案：

1. 美容师素质，水平参差不齐，流动性大，管理难度大。

解决□a.合理的薪资设定，使美容师间形成良性竞争。

b.专业的教育培训，解决员工专业技术问题；职业生涯规划，解决员工

的晋升问题。

2. 美容院经营费用越来越高，利润愈来愈低。

解决:a.通过项目整合降低店内产品成本。

b.合理的薪资设定，降低员工薪资成本及店内负债率。

c.专业的顾客管理系统，降低顾客流失率，提升新客进店率。

3. 美容院间的经营项目同质化严重，顾客很容易做比较。

解决□a.项目整合后的推广，不宣传任何品牌，顾客无从做比较。

b.店内所有项目都赋予全新概念，其他店面无法模仿。

c.根据每位顾客的实际情况做出个性化的护理方案，赢得顾

客认可。

最牛开业活动篇二

1□x周年是一个企业发展的里程碑，恰是时候回顾历史，展望未来。而且借此契机xx公司真诚答谢各位客户和全体员工及所有支持xx的人们举办庆典活动。

2、活动目的：做为一家园艺公司，利用x周年庆典契机，提高企业知名度，大力打造企业和品牌形象和美誉度，向合作伙伴和大众展示良好企业形象。增强公司团队的凝聚力，可谓师出有名，机遇难得。

xx公司自开业以来，在领导班子的正确领导下，经公司全体同仁共同努力□x年来在新品种的研发和销售取得了令人瞩目的成绩，在xx开立了分公司，从生产、经营、销售及新品种推广业绩到商业形象都得到了xx市民及同行的认可，并取得了令人骄傲的商业地位。经营理念发挥得淋漓尽致、深得人心。

在此借着xx总公司开业周年之际□xx分公司怀着激动的心情，充满信心的姿态为他举行隆重的周年庆典，借周年庆所带来的商机，拓展我们无限的商业市场，创造喜人的销售业绩。

策划一个成功的公关活动要考虑许多因素。我们xx精觉传播机构x周年庆典活动是这样策划实施的：

1、创新

有新意的活动才有好的效果。在构思公司x周年庆典活动方案时，我们设计的大致构架是：以公司全体员工拜访公司的所有客户为开头，晚上在公司广场上燃放烟火，感谢全体市民。

2、时机

时机往往会影响到活动的效果，时机选择得不好，活动就达不到预期的效果，如果抓住了适当的时机，活动就会显得有声势。我们把活动时间定在x月x日。因为x月x日是公司的成立纪念日，如果这个庆典活动办好了，既可以利用这个时机来提高士气，树立公司的良好印象，又可以加深公众对公司及其产品的良好印象，他们会逐渐地把x月x日看成是一个特别的日子。

3、地点

室内活动的地点比较容易确定，"比较困难的是确定室外活动的地点。在确定室外活动地点的时候要考虑诸多方面的问题，如交通，安全，观赏性、场内设施、人数与场内空间的比例、气象、通讯、电力。照明等等。对活动地点几经选择，最后确定在公司附近的公园，这个公园地处繁华街段，可以吸引公众来观霞。

4、内容

活动是手段，目的是让公众接受活动中所包含的意图。这样就要精心设计活动的内容，使活动既能充分包含设计意图，又容易让大众接受。活动内容我们是这样设计的：

a[x月x]x日两天，公司组成x多对拜访小组，分别拜访客户，征求他们的意见，感谢他们对本公司业务的大力支持。

d[x月x]日晚，举办庆祝活动：“我与企业同成长”员工有奖征文，对优秀员工、客户进行颁奖仪式，自助晚餐、自由舞会，晚会结束后，燃放烟火，与全市人民同乐。

5、媒介

举办一个大型的活动一定要考虑到媒介的作用，通过媒介可以扩大活动的影响范围。利用媒介的关键是要为活动找一个好的新闻开头，就是说自己在写新闻稿时，要站在记者的角度看问题。x周年庆典活动的媒介工作我们是这样进行的：

a. 找一个好的新闻由头：

d. 利用各种媒介手段。除了x月x日的报纸广告和之前的报纸新闻以外，我们还邀请当地的电台和电视台进行现场采访，把我们的活动内容和公司的成就宣传出去。

1、感谢客户

时间：x月x日—x日下午

参加部门：研发部、经营部、销售部、行政部、财务部、成2人一组。组成拜访队伍

拜访对象：市内的所有公司的客户及城建局、政府部门

任务：感谢客户、收集意见，随身携带：绶带、感谢信、拜访登记表。a类客户送一些花卉的照养与栽培种植手册培训书，拜访要求：统一服装配带绶带，主动热情谦虚礼貌，衷心感谢，以情动人，倾听意见认真记录。

2、盆栽赠送活动

a. 设点赠送：

时间：x月x日下午x

赠饮地点：市内繁华地带x个现调机点，每点x人，限赠x盆，赠完为止

b□送品上门：主要是对一些政府部门及城建局，还有公园进行花卉赠送

今天我生日——同贺生日送蛋糕

活动时间□xx

活动地点：公司前大门

活动内容：

a项：凡x月x日出生的15周岁的，可凭出生证在xx蛋糕房领取6寸生日蛋糕一份（限领30份，领完为止）

b项：凡x月x日出生的顾客，可凭身份证或出生证在xx蛋糕房领取500克蛋糕一份（限领200份，领完即止）

c项：凡x月x日出生的顾客还可获得精美生日卡一张。

活动组织：

- 1、联营招商部负责蛋糕赠送工作的落实及监督。
- 2、采购部负责生日卡的落实。
- 3、企划部负责整个活动的安排实施及宣传工作。

3、周年

庆大典：

时间□x月x日晚x

地点：公司广场

内容：祝词、颁奖仪式、自助餐、自由舞会、烟火

具体工作流程及安排：

x准备

a□对活动场地进行全面清洁，仪式范围内不允许有任何杂物

b□布置庆典仪式台，仪式台及音响设备安装到位

x乐队开始奏乐、参加庆典仪式人员全部到位，并列队完毕。

x晚会正式开始

主持人：公司副总

x总公司总裁讲话

x董事长讲话

x宣布十佳客户与十佳员工并授荣誉证书

x"我与公司同成长"员工有奖演讲比赛"

奖项设置：

特等奖x元礼品一份一名

一等奖□x元礼品一份一名

二等奖□x元礼品一份二名

三等奖□x元礼品一份二名

x自助餐开始

x自由舞会

（全体嘉宾与领导、员工都可以参加，随意性的，在这个舞会上大家可以用力的狂欢，大家一起互动，提高凝聚力与向心力。）

x燃放烟火（向全市人民道谢）

x宣布员工有奖征文竞赛获奖者并授奖

x庆典活动结束员工离场

最牛开业活动篇三

一、活动目的：在开业当天对店面做热烈隆重的庆典式布置，并配合促销活动，达到汇聚人气，提高专卖店知名度和世纪阳光销量的目的。同时，进一步提高世纪阳光的品牌和品牌故事的知名度。

二、活动地点：世纪阳光太阳能专卖店

三、开业时间□20xx年7月1日

四、开业主题：热烈庆祝世纪阳光太阳能登陆蒙城市场

五、方案适用范围：蒙城县

六、活动对象：世纪阳光太阳能的消费群体、过往行人和嘉宾；

嘉宾邀请，是开业仪式活动工作中极其重要的一环，为了使活动充分发挥其轰动效应及舆论的积极作用，在邀请嘉宾上

必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(根据实际情况邀请乡镇经销商为嘉宾)。

嘉宾邀请范围：

a□世纪阳光公司领导：

b□政府相关负责人：

c□新闻记者：

d□经销商代表：

e□行业专家：刘孝明

七、宣传造势：各种宣传要先于开业前夕的10天安排到位，增加市民关注热点，形成开业前夕的气候。

1) 必须在当地建立电视宣传：20：00——22：00的黄金时段新闻类节目或连续剧加字幕滚动播出或点歌类节目的软文介绍。

2) 必须在县城和乡镇发放宣传单页：将世纪阳光太阳能撒钱的消息和超低价购物的消息传递到消费人群。

3) 必须在户外进行造势宣传：1) 选择人流量较多及商圈较集中地段，以专卖店位置为中心选定一条主要街道，人流量集中地段进行悬挂横幅。并将墙体喷绘选择合适的商场墙面及交汇地段装贴。

4) 必须车辆或三轮车进行沿街宣传将世纪阳光太阳能的活动时间和内容传递出去。

5) 必须将单页进行报纸夹带投放覆盖城区。

6) 必须在各大超市门前进行电影宣传活动

八、开业气氛营造

1. 空中动力伞飞行(世纪阳光太阳能撒钱啦)

2. 拱门6个

3. 联系学校乐队(把握人数)

4. 搭建舞台、联系演出公司。

5. 花篮由代理商的朋友和乡镇客户准备

6. 门口红地毯(印上开业主题)

7. 易拉宝(现场人口一侧，玫瑰红背景为主，注明活动事项)

8. 专卖店侧面或对面空位的大型布幔。

9. 附近主要街道拉大型横幅。

九、开业形式

1. 约20分钟乐队奏乐礼仪小姐引导乡镇代表进入现场

2. 安排当地政府领导及公司领导讲话，开业剪彩。

3. 现场互动游戏，有奖问答(如世纪阳光形象代言人是谁?广告播出段位的栏目等问题)由经销商提供奖品。

十、现场氛围营造：

1. 收银台：可根据位置制定大小。
2. 专卖店吊顶离地面一般2.8——3米的，易于悬挂小红包或红色饰品，或制作精美吊旗，烘托开业气氛，开业前几日也可在店堂内挂上彩带，洋溢喜庆的气氛。
3. 摆放一些饰品，尽量制造节日的气氛，如中国节，门口处滑稽的玩具等，能引起过往人流的关注，一两个即可。
4. 导购身披大红绶带，印上庆祝字样，可以更好地现场气氛。
5. 现场可用夸张一点的文字及色彩，略偏向休闲的一种风格，如“庆开业，拿好礼”，“奖的就是现金”等美工字体。（面试网）

八、活动内容(可供选择的几种类型)

1. 吸引消费类

- 1) 凡当场购买世纪阳光太阳能人数达到10人，将可参加免费太阳能抽奖
- 2) 收银台处设一摸奖区，摸奖柜材料为透明有机玻璃，大小约为30x25x15cm□留一圆形开口，内装红包里面写着中奖号码。
- 3) 凡开业当日凭代金券不购物者也可直接到收银处领取对应的现金，一人限一张代金券。

以上活动在聚集一定人气后，可让行人有跟风的举动，甚至有一人带动多人的几何效应，即便是为中现金的形式而来，也能增加场面的火爆程度以及销售额，一举而多得。

2. 营造气氛

1) 由代理商安排活动当天要有10人来购买太阳能达到先期引导作用2) 开业期间凡购物后可每小时发放小礼品。

3) 利用活动现场的小朋友手持道旗进行沿街宣传。

第二部分主题活动

一、魔术表演

活动目的：今年春晚，刘谦精彩的魔术表演让举国上下掀起了一阵魔术热！我们可借机趁热打铁，把产品和品牌诉求融合到魔术里，既可以吸引人气，又可以达到宣传的效果。

二、合影送礼

让消费者在世纪阳光的幕景前进行留影，同时，照片现场打印，赠送一张照片给消费者做留念；并在后面打上世纪阳光的品牌故事。

活动目的：专卖店开业活动的目的，除了提高知名度和销量外，更要注重“世纪阳光”品牌的建设和品牌故事的传播。

三、促销连环计

通过促销连环计的设计，促使消费者完成以下转变过程：

去看看——想要买——一起买——买更多

1、报销车费(去看看)

活动目的：一个成功的开业活动最主要的就是有足够多的人参加，从而制造出一定的人气效应和轰动效应，世纪阳光专卖店附近人气不是很旺，为弥补这一缺陷，防止开业当天出现冷场，特设计这一促销活动。

2、现场演示(想要买)

所有参加活动的人都可以直观感受世纪阳光的现场演示。

活动目的：消费者的购买心理是一个复杂的过程：刺激(内外)产生需要—需要产生—购买动机—导致购买行为。现场演示通过刺激消费者的直观感觉，能有效促使其产生消费行为，并建立一定的信任度和忠诚度。

3、拼购优惠(一起买)

凡三个人起联合购买，则可集体享受8折优惠；

活动目的：有助于形成联动购买效应，进一步扩大销量。

第三部分活动流程

一、开业庆典的前期工作

1、6月15日：市场部会同企划部将开业策划草案送公司审阅，就方案做出实际性的修改意见。

1、6月16日：市场部会同企划部与代理商双方召开会议，确定本次活动的形式、规模、大小、物料、人员安排，对项目日设置做出决定，并做出详细的方案。

二、制作、实施阶段工作安排

1、6月17日：市场部会同企划部与代理商进行电视广告和报纸夹带发放单页的洽谈工作

3、6月19日：企划部与代理商进行户外广告与宣传的落实工作

开始设计活动的宣传材料，并采购相关物料。

- 4、6月20日：企划部与代理商进行条幅和相关礼品的准备工作
- 5、6月20日：确定好到场嘉宾，工作人员安排和活动流程。
- 6、6月21日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾
- 7、6月22日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾
- 8、6月23日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾
- 9、6月24日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾
- 10、6月25日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

三、现场布置阶段工作安排

- 1、6月30日：开始现场的布置工作，应完成所有拱门、小气球、条幅、易拉宝、葡萄藤等的布置工作。
- 2、6月30日：完成花篮的布置，安装好音响，并调试好。
- 3、6月30日：傍晚5点，完成全部布置工作，并将各种活动物料准备好，搬到专卖店里，由公司与代理商共同全面检查验收。
- 4、6月30日：市场部会同企划部与代理商完成现场的布置并检查落实情况

四、活动实施阶段工作安排

1、7月1日：上午7：00工作人员、礼仪小姐、演员到达现场做准备工作，工作人员做好现场安全工作。礼仪小姐、演员准备完毕摄影师、音响师准备完毕。

2、上午7：10活动正式开始。乐队播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾、为嘉宾配戴胸花。

五、仪式程序

上午7：15庆典正式开始。燃放礼炮。

7：20主持人宣布庆典正式开始，介绍嘉宾，读祝贺单位贺贺词。

7：25 主持人：邀请政府领导致辞。

7：30 主持人：邀请世纪阳光公司领导讲话。

7：35 主持人：请嘉宾代表讲话。

7：40 主持人：邀请经销商代表讲话。

7：45 主持人：宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾就位。

7：45主持人：宣布世纪阳光专卖店开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为庆典仪式剪彩。乐队奏乐。

8：00 主持人：促销活动开始……

8：30主持人：动力伞低空表演开始

第四部分人员安排

一、主持人一名，负责活动现场的主持和协调；

二、歌手舞蹈魔术人员；

三、礼仪小姐6名，主要负责迎宾、剪彩、现场活动配合。

最牛开业活动篇四

欢庆中秋、国庆，庆贺开业一周年，树新形象，提高社会知名度；利用这三个契机来做一个规模比较大的促销活动——欢庆中秋国庆，一方面庆贺中秋国庆以及周年店庆，提升社会知名度，达到市场宣传、推广的目的；另一方面借机促销商品、回馈顾客。

热烈庆祝中秋国庆暨营业一周年

10月1日-10月3日

1、从9月25日开始进行单页宣传为活动预热，宣传内容简化并引人期待。

2、场内商家分段逐步实行优惠促销，促销过程引导“国庆系列活动更优惠”。

“欢庆”活动整体分为五个主题单元：

第一单元为：绝对现金(10月1日)

购物摇色子，100%赢取现金。购物满xx元即可参加此活动，共1个色子，一个点5元，最高赢取30元。3天共30人，10人/天。

活动预算：30人* 20元/天*3天(平均摇4个点)=1800元

第二单元为：飞镖比赛(100%有奖)

凡当日购物满200元的顾客,即可凭购物收据报名参加飞镖比赛,奖项为mp3□u盘、雨散毛绒玩具、水杯、圆珠笔、像框等,每天限前10名。学生另有礼品赠送。

活动预算: 1100元

第三单元为: 优惠不断 惊喜不断

活动期间,众多知名品牌将以各种实实在在的优惠来真情回馈消费者,实惠多多,机会不容错过。

以“四重大礼 送您惊喜”为主题,以多重利益吸引消费者购买:

1、曾经买过,一定送!(第一重礼)如果您曾经到万发数码广场买过商品,凭300元以上单张购物收据到市场管理处换取赠品一件(一张只换取一件)。每天限10名。

2、现在来买,立刻送!(第二重礼)国庆三天,指定商品均享受国庆欢乐价!新品**折,详见店内吊牌国庆价;购电脑数码200元以上送***,购家电500元以上送***!

3、特款特价,特别送!(第三重礼)特价商品详单及销售价见各店海报,限量供应。

4、即使不买,还能送!(第四重礼)10月1日进场前100名消费者可领取一张10元代金券(全场通用)。

1、9月23日—主入口前设置拱门一个,横幅一条:万发数码广场祝零陵人民中秋国庆节日快乐。

2、9月30日—主入口广告架上捆绑彩色气球。

3、9月30日—布置背景喷绘/海报

4、10月01日—广场内清理车辆停放，设置8个促销展位，包括家电，电脑，数码。

促销品/奖品堆头摆放，促销讲词，音乐播放。

征集所有厂商/商家祝贺，条幅要求统一规格。20条。

最牛开业活动篇五

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，中国百货流通业的著名品牌公司——深圳天虹集团公司，自1984年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型mall式百货商场的成功推出，使得天虹从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的20年时间，从最初的8800万资本累计发展到今天的28.2亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的17家连锁商场。

为继续使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集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，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的 시민。

时间□20xx年9月28日

地点：惠州市xx路天虹惠州店

(一) 嘉宾和媒体签到□(20xx年9月8日上午8: 00---8: 30)

(二)、开幕剪彩仪式□(20xx年9月28日上午8: 30---9: 00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集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、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。
- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演
- 5、邀请相关天虹集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天虹开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“深情天虹·缤纷秋恋”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著名品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”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、8月20日前确定主持本次活动的司仪。
- 2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。
- 3、20xx年8月25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。

最牛开业活动篇六

“同样的享受，不同的是回味，倾情xx大酒店。”

xx大酒店在试营业期间的运作，已经在很大程度上引领了洛阳地区酒店业的发展趋势。而酒店的开业不仅使全县的消费者更方便、更快捷享受到金茂酒店提供的优质服务，并且更进一步综合提升酒店在洛阳地区酒店业的社会知名度和影响力。

酒店的开业，使消费者可以更方便的享受到和金茂大酒店酒店一样优质的售前，售中和售后的贴心服务。也就是我们所说的“同样的享受”。

酒店店的开业，在幽雅的客房环境上、香醇可口的饭菜上、贴心的优质服务上，一定和xx大酒店有所特色上的区别。通过我们全方位的综合提升，想必在此消费的宾客们一定对我们的提升有这样的倾心感受，也就是我们所说的“不同的是回味”。

我们酒店开业庆典的酒店布置主要体现两个主题：一个是“喜庆xx酒店正式开业”，一个是“喜迎人大会议在xx酒店召开”。

- 1、店内pop（吊旗、展架）

让设计印刷公司制作酒店的开业宣传pop(吊旗[x展架)，在店内主要区域悬挂和首要位置展示(依据酒店的标识色和特色菜品来设计宣传pop)主要突出酒店店开业的喜庆氛围。

吊旗的悬挂位置主要集中在前厅部及就餐大厅和贵宾楼层的走廊上。(具体位置需要现场定酌)

x展架的展示位置主要集中在在一楼大厅入口和电梯出入口处。

2、许愿树：

由我公司设计提供一棵精美的“许愿树”，所有消费者在本店消费后，每人都可以免费得到一张精美许愿卡片，在上面可以写下自己的美好愿望、祝福或对贵酒店的期望、意见、建议，用一条精美的小丝带悬挂在许愿树上。

运作方式有二：

凡消费xx元的客户，把自己在新的一年的最想实现的目标和愿望填写在上面并且留下自己的联系方式和身份证号码。到指定时间(开业周月时期)由酒店来抽取幸运奖，并且发放礼品；凡消费xx元的客户，在许愿树上由酒店悬挂精心准备好的小礼品，当消费者自己挂许愿卡的同时有一份意外的礼品。

(许愿树放在一楼大厅内，一方面为我们酒店店的开业增添较浓的喜庆氛围；另一方面为答谢消费者赠送小礼品，使我们与顾客的距离真的不再遥远。建议酒店把此活动的周期延伸。)

3、签名幅：

为了使我们酒店和广大消费者的鱼水关系更进一步的加深。我公司设计一条90x588cm的签名幅。签名主题为“祝贺金茂大酒店开业大吉。”凡当天来店消费或参加庆典的朋友都可以签名。使酒店和支持酒店的所有群体的距离拉得更近，再

次掀起开业的另一个高潮。

红色气充拱型门：

在酒店广场口放置一个直径x米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

升空气球：

预计x个升空气球围绕在酒店周围，并且悬挂彩色垂幅，上面张贴贵酒店的系列祝福语。（内容待定，主要围绕：开业主题、开业贺词等）

有关新店开业活动策划方案

酒店开业活动的策划方案

开业活动方案

公司开业庆典活动策划方案

酒店开业营销策划方案范文

店面开业活动策划

开业营销活动策划

开业活动策划范文合集八篇

2017年美容院开业活动策划方案

最牛开业活动篇七

宗旨：隆重、热烈、有气势、高标准

目的：

1. 隆重举行以便扩大在同行业内的知名度
2. 让更多的消费者了解到世纪城，并关注世纪的开业情况和发展。加强世纪城在消费者心中的形象。
3. 树立更好的企业形象

庆典时间□20xx年7月28日上午10：18

庆典地点：世纪城楼盘现场

XX

市委市政府和区委区政府主要领导；

房地产相关领导及工作人员；

销售人员以及前期蓄客客户。

筹备世纪城楼盘庆典，应在舆论宣传、邀请来宾、现场的选择与布置、接待服务、程序拟定等5个方面做好准备工作。

1. 做好舆论宣传工作。包括邀请有关的大众传播媒体，在楼盘开业庆典时进行现场采访，以引起社会的关注和支持。
2. 做好邀请来宾的工作（提前做好人员确定和邀请函的发送）。为了扩大知名度，应尽量邀请重要来宾来参加楼盘典礼。包括上级领导、主管部门负责人、合作单位及同行负责人等。
3. 做好场地的选择与布置工作。为显示隆重与敬客，可在来宾尤其是贵宾站立之处铺设红色地毯，并在场地四周悬挂横

幅、标语、气球、彩旗等。音响设备应事前调试好，防止使用时出现差错。

4. 做好接待服务工作。要有专人负责来宾接待工作，接待贵宾时，单位负责人要亲自出面。要准备好停车场、休息室。来宾返回时可赠送纪念品。选择纪念品应注意：要突出宣传本建筑物的功能作用；纪念品要有一定的纪念意义；要有本单位的特色。

1、搭建主席会场舞台一个，上铺红地毯。可采取走红地毯的签名仪式。

2、音响：在舞台的后两侧放置进口音响2对；

3、盆花：在舞台周围放置绿色植物花草大小500盆，以做点缀和装饰；

4、在主会场换上开业注水旗，上标“热烈庆祝世纪城售楼处公开”等标语；

7、舞狮子2盘：作前后暖场之用；

8、彩旗50面，插在会场四周及沿道两边；

9、红地毯：从入口一直铺到售楼处内，地面要有相应引导标识。

整个庆典仪式除上布置外，还需要贵客胸花数朵（视嘉宾实际人数而定），安排青春亮丽、身穿大红旗袍的礼仪小姐6人以上（按所邀贵宾人数而定）迎宾接待，主持讲话台1个，讲台鲜花1盆，音响1套。高级签到簿2本，签到笔4支，签到台1张，签到台鲜花插花1盆。

1、7月27日晚放好汽球、彩旗以及主席台搭建好；

2、活动当天早上8：00点之前所有的现场布置和工作人员全部到位；

4、9：30—10：00嘉宾记者签到入座，同时礼仪小姐做好迎宾接待工作；

5、10：18庆典开始；

6、11：18庆典结束；

7、11：28所有嘉宾、工作人员前往xx宾馆就餐或另行安排；

1、主持人：介绍参加典礼的领导和嘉宾及致词；

2、主持人：所有讲话嘉宾上台（礼仪引领），同时鼓掌、奏乐。

3、主持人：有请产权单位xxx领导（如董事长）讲话致词：对xx概况做介绍（鼓掌、礼仪引领）

4、主持人：有请区委领导讲话（鼓掌、礼仪引领）

5、主持人：有请市政府领导讲话（鼓掌、礼仪引领）

6、主持人：有请市委领导讲话（鼓掌、礼仪引领）

8、主持人：宣布剪彩领导嘉宾（音乐响起），礼仪小姐引领

9、主持人：剪彩仪式正式开始（鸣炮、再次奏乐、舞狮欢舞）

10、主持人：宣布典礼活动结束并致感谢词（所有领导嘉宾上台合影、留念）

最牛开业活动篇八

- 1、宣传单肯定是要有的，宣传单印得精美些，多找几个人去发，最好统一服装，具有宣传效果。早晨到居民小区，上班时一看门就可以看到。中午晚上到小学门口，那些等孩子放学的妈妈们一般都很无聊正好用这时间详细看看宣传单，还有就是晚上散步的人，要有针对性的发，18到45岁之间的女性和20到30之间的男性，避免浪费。
- 2、找建设局协商，在街上悬挂一些横幅，可以用一些性的字眼：化妆品产品全市最低价!这样才能吸引别人的眼球。最好多挂一些时间。
- 3、找两辆小卡，把幅的宣传彩页四面贴在车厢上，加上音乐，每天在县城各条道路转，这个一般做宣传的都知道，很简单。
- 4、租两个打气球挂上竖条幅，在广场前期造势。
- 5、在县城的地方论坛发布软文广告，增加本店的知名度。
- 6、店面门口可以安上写有化妆品用后效果的跟踪事例，让消费者安心。

您的美丽，由我们负责!

永葆青春，从我们开始!

- 1、利用顾客的便宜心理。你家店肯定也会有日化产品，像牙膏，洗发水，香皂之类的，一般这种东西利润不高，但是利用好了也能发挥很的作用。这是家家都会用到的东西，首先你可以打出一个招牌：日化用品全市最低价!只是一毛两毛的就能吸引很多人光临你的店，县城里一传十传百，这样就有了人气。最好是宝洁，联合利华之类家都熟悉价格的产品，这样一来顾客就会觉得你家东西都比别家便宜，不管买什么

都更喜欢到你这来。

2、你搞活动厂家肯定会有支持，你可以向哪一家要一些气球，一般上面有字的宣传气球质量也都比较好，五月底正好马上六一，可以在宣传单上印上：凭此单进店有礼。来的顾客有小孩子就给一只气球，如果有厂家免费赠送一些袋装的试用装更好，可以给那些潜在顾客。

3、只要是活动期间购买品牌化妆品都赠送贵宾卡，声明贵宾卡平时是要花30--50元购买的，凭此卡购买品牌化妆品可以打9折，可以积分兑换奖品，制作一张贵宾卡使用说明贴在醒目位置。目的建立与顾客之间的长期关系。

4、抽奖活动。一般的活动都离不开。可以设两种方式，购买不同价格的产品抽奖方式不一样。一：购买产品38元以上可以抽奖，奖券性质的，告诉顾客绝无空奖，人们才有购买的动力。一般是幸运奖一些试用装啊，四等奖30名，奖品牙刷，鞋油什么的，三等奖20名，奖品喱水，洗手液，沐浴露之类，二等奖5名，奖品功能锅什么的，(事实证明可以设一些化妆品之外的耐用型奖品，这样对顾客更有吸引力。)一等奖1名，奖品折叠自行车一辆。(奖项仅供参考。)二：购买68元以上品牌化妆品的可以参加抓现金活动，里面放一些一毛五毛的硬币，当然五毛的要少，在一个箱子里，顾客把手伸进去，抓出多少就送多少，可以把口剪得小一些，一般顾客抓出来的不会超过10元，概就是5-7元之间，可以复试验一下。新颖的方式更会引起顾客的兴趣。抽奖时间最好侍定在某一天的某一个时间，比如最后一天的上午十点开始，十二点结束。这样前几天的顾客都会在这一天聚在一起抽奖，又形成最后一天的小高潮，抽到奖的顾客要胸带红花合影，正尽量引起轰动效应。抽奖的最低限额不要太高，要接近县城居民的接受水平。

5、既然楼上有美容美体这方面服务，当然要力推。除了楼上产品也适用以上活动外，还要推出购买品牌化妆品满100元送

楼上服务一次，美容，刮痧，手护，足疗等任选一样。一般有护肤意识的人都会考虑的，免费赠送一次效果好的话，也就成为楼上的顾客了，这样带给店里的利润会更。每位顾客最好留档案，以便日后回。

6、要有美容师助顾客分析皮肤，最好有皮肤测试仪免费测试皮肤和头发，顾客看到自己的皮肤有缺陷才会引起护肤的意识。注意不要说得太严重以免引起顾客感。美容师皮肤要好，最好语音温柔，懂得顾客心理。如有厂家美容导师在最好，一般顾客都相信“外来的和尚会念经”，可以设置一块地方，像门诊一样，供顾客坐下来详细咨询，导师给予详细解答。

7、确定哪一天开业，以后每年的这一天就是店庆，最好想个主题，比如第一届化妆节什么的，比较有意义，顾客也比较记得住。既然是化妆节，肯定少不了彩妆，可以请一位化妆师给每位做美容的顾客或者购买品牌化妆品的顾客免费化妆，有需要彩妆的顾客，有了专业化妆师试妆，效果肯定也不一样。活动期间可以选店员或者有兴趣的顾客做示范，给顾客看化妆前和化妆后的区别，县乘客对彩妆意识不强，但也在逐步上升，一般针对20--35之间的女性。

8、设置一些换购产品。比如平时15元的喱水，买够38元可以以10元价格购得。设立一个换购区。这样买够38元即可以抽奖也可以换购，顾客一般很难抵挡住这样的诱惑。换购的产品可以设置一些利润比较高的产品，只有你一家有别家没有，没办法比较价格的产品。

9、因为马上就是夏季了，肯定离不了防晒霜，可以针对防晒做文章，品牌化妆品购满多少加多少就送防晒霜。比如泊美购满200元再加10元送原价68的隔离防晒霜一支。具体价格可根据店内商品斟酌。也可准备一些遮阳伞，披肩，防晒手套之类的做礼品或奖品。

10、开店当然要有打折的产品，根据品牌利润确定打几折，

满一定金额送什么赠品。另外还要有比平时更便宜的日化产品，一般洗衣粉，牙刷，洗发水，纸巾之类日常用的。因为马上六一，孩子们都放假，建议设一些儿童用品特价区，赠品也可准备一些玩具类的，孩子喜欢，家长肯定掏腰包。图案价格要印在宣传单上。

11、活动期间生日的顾客凭身份证或者户口本可免费领取礼品一份，礼品随店内情况设置。

12、可准备一些代金在店内消费一定数额后发放，为以后的长期顾客做准备。

13、可视店内情况，多推出一些低价产品。对女学生群体免费教其美容知识，吸引她们。推出生日免费试用活动，推广产品。吸引学生生日时，送礼选择本店产品。一般，女学生吸引了，她们的家长也会成为潜在客户。

以上活动项目较多，店主可以选几项影响较的印在宣传单的醒目位置，开业活动最好多搞几天，为最后一天的抽奖聚集人气，同时也打响知名度。最好设置两名形象气质较好的员工在门口迎宾，有顾客进门一定要微笑欢迎，首先给顾客一个温馨的感觉。对于一家店来说，顾客第一次登门的印象最重要，一定要用专业舒服的服务态度留住顾客，一个县城本来人不是很多，美誉度要比信誉度更重要。

2、门前有学校也是个很好的媒介，可以在学校旁边设立宣传牌，上书：通往美丽之路等等。用气球什么的把牌子装扮一下，让人从老远一看就赏心悦目愿意往店里去。店门口建议设置彩虹门，各厂家可准备促销台在门口两侧或门前。门口放一些奖品，给顾客以购买的动力。

3、门口要设立广告牌，上面是搞活动打折的产品，以及本次活动的细则等等。可以手写，也可以请广告公司设计，花不了太多钱。气球仍悬挂竖条幅在门口或广场。

八点开门，员工统一着装，放音乐，跳导师教的手语操或舞蹈，建议优雅方。最好导师领舞。

八点半，开始销售限量销售的特价产品，发给顾客号码牌，按顺序购买。门口迎宾到位，如有个子高挑皮肤细腻的迎宾最好。期间可能会有些混乱，注意店内防盗，员工务必要热情服务，给顾客良好印象。

十点，开业典礼正式开始，鸣炮庆祝，最好是礼耀司的礼炮，天女散花般彩纸从天而降。播放音乐或者乐队演奏引起路人关注，由主持人宣布开场，店主致辞：尊敬的各位父老乡亲，各位姐妹朋友！今天是我们开业的好日子！多谢各位朋友前来捧场，本人不胜感激。小店将秉着全市最低价的宗旨来回报各位乡亲！您的美丽就是我们的责任！

十点后，会有更多顾客进门，注意好接待。会有顾客索要代金，贵宾卡和抽奖卡片，由专人凭购物小票发放。

期间，乐队一直演奏，如经费充足，有些搞笑小丑或杂技效果会更好。中间穿插有奖问答，可以设置一些美容护肤类的问题，答对者发一张卡片到店内领取，总之是吸引顾客到店内去，多转几圈也许就能发现需要的东西。

十二点，演出暂停，告诉顾客下午2点开始，仍有限量特价产品和演出，这样下午也不至于冷清。午间播放音乐。

前期宣传

宣传单3000份经费1500元

横幅竖幅5幅经费100元

小卡宣传2辆经费200元

共计1800元

活动中

气球无数个厂家提供

贵宾卡1000张经费1000元

代金1000张经费500元

抽奖箱2个自制

广告牌2个经费50元(桥头一个，门口一个)

礼耀司1家经费xx元左右

共计3550元