

# 最新开业策划活动方案(汇总6篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 开业策划活动方案篇一

就地理位置看□xx酒吧主要集中在以下区域□xx路，xx广场，襄城。这么多的酒吧相对集中在三四个区域，于城市文化来说，可形成酒吧一条街等商业人文特色景观；于泡吧一族来说，可方便的找到休闲好去处；但于商家来说既有处于商业圈的地理优势，又处在激烈的市场竞争环境的劣势。

### 目标群体分析

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，要high出激情□high出状态，简单一句话，要的就是high!

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。

综观，全市酒吧的的广告宣传方面，做得都不够理想，酒吧与消费者之间还是缺乏一种沟通的桥梁。

开业时间□xxxx年x月x日(国庆佳节)

活动地点□xx市

## (一)开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知xx酒吧开业的喜庆消息，趁此机会传播xx酒吧文化，为开张一炮打响奠定良好的基础。

广告宣传(开业前一个月)

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。

f□全市出租车的广告位。

可做一些背套(酒吧宣传语)或做一些谨告提示牌(酒吧宣传语)。车身的一些不干胶海报。

g□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。

f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。

报纸画册宣传

a《xx晚报》《xxxx报》

发布内容:

a有关xx酒吧开张信息。

b有关开业当天活动信息。

c有关xx酒吧企业文化信息。

作用:发布喜庆祝贺广告,营造开业庆典气氛,对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格:待定

发布日期:发布日期:年月日——年月日

发布媒体《xx晚报》《xxxx报》

b精美酒吧画册(5万份)

发布内容:

a新店布局特点、

b□套餐推介

c□服务推介

作用：借助开业时机，统一vi进行品牌传播。

开业必须的资料□xx酒吧的贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为xx酒吧源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份，摆放在利客满酒吧柜台取阅。

发布日期□20xx年9月1日——20xx年10月8日

市内户外广告发布

发布内容：

a□有关酒吧开张信息。

b□有关开业当天活动信息。

有关xx酒吧企业文化信息。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布xx酒吧开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出xx酒吧的气势和“引领xx市酒吧”的风范，户外路牌广告必须在xx路和xx路的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期□20xx年9月1日——20xx年11月1日(以后画面定期更

换)

彩色宣传单张夹报发行

发布内容:

a□新店装饰

b□布局特点

c□服务特点

d□开业十天内，全场8折(待定)

e□开业十天内消费满1000元，赠送现金消费券等活动细则，现金消费券最低额为100元，一个月内有效。

作用：夹报发行覆盖面广，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众的注意，并很乐意参加酒吧开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体□□xx晚报□□□xxxx报》

发布数量：5万份

发布日期□20xx年9月15日-20xx年10月8日

## (二)后期宣传方案

a广告宣传酒吧装饰，服务特点等，传播利客满良好的环境以及优质的服务

b举行各类市场活动，保证开业3个月内的人流量。

d新闻报道慈善捐款活动等等公益活动，侧面树立酒吧正面的社会形象。

同时可以进行：

- 1、网上营销活动
- 2、实行会员制促销活动
- 3、系列主题活动等等

### (三)开业当日活动

#### 促销活动

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。（奖品待定）。

现场文艺活动(略)

## 开业策划活动方案篇二

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

三、环境的美化：悬挂彩灯、彩带，张贴一些宣传标语，张挂标明庆典具体内容的大型横幅。乐队、锣鼓队届时演奏音乐或敲锣打鼓。

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，公布其署名单位或个人。

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举行开业典礼宴的会，总经理主持董事长致祝酒词，宣布开宴。

12、12：10总经理x经理向来宾敬酒致谢。

13、13：30总经理x经理在大堂欢送来宾

### 开业策划活动方案篇三

第一天开业为了打好市场基础，需要一套非常好的促销活动的方案，对于创业新手来说，可能需要更多的帮助！

活动要求：色彩渲染特色菜为背景，以排骨为主体，体现开业、优惠活动。

（公司有统一版的dm单）

活动目的：以方圆20xx米的主要人群密集地、十字路口、菜市场、繁华小区为主，表达出经营的内容和品种。

注意事项：提前一天派送dm单，并且开业期间，根据不同活动内容现场派发dm单。

活动内容：全场菜品八折优惠

活动时间：开业的前三天

活动内容：全场菜品九折优惠



活动时间：七天（八折之后接着九折优惠一星期）

活动内容：赠送的礼品分四季，可根据当地的商圈而定。例如：夏天送啤酒；即一次购物满20元的顾客可免费获得啤酒一瓶，数量有限、送完为止。

活动时间：两个星期（半个月左右）。

活动要求：印刷公司统一版的现金券

活动内容：买十送一，即购物满10元的顾客可获得面值贰元的现金券一张，多买多送。

活动时间：两个星期（1个月左右）。

活动目的：以消费者为对象，抓住消费者贪图便宜的心理，稳住了回头客。

内容：开业当天应提供免费品尝食物插上牙签放置于店外，便于顾客免费品尝。

目的：买得踏实。

内容：设置1-2位人员做导购，介绍菜品以及优惠活动。

目的：菜品推广

内容：出生时间与开业时间一致者可在我店享受特殊待遇，全免或者其他政策。目的：吸引注意力，博得好感度。

## 开业策划活动方案篇四

博达药房超市开业在即，为吸引消费者来参加开业活动，迅速提高博达药房超市的知名度，搞旺开业人气，提高其销售

业绩，具体策划如下：

- 1、提高开业期间的人气，提高销售业绩。
- 2、为迅速打造博达品牌，为发展博达品牌药房连锁作好铺垫。

首先：公司在这月25号开业，这个时间是属于初夏阶段，公司在选择促销品种上要考虑适应这个季节的品种。

其次：作为沙龙路店隔市中心较远，人流量不是特别大，要想在这天拥有大的人气和好的销售业绩，前期的宣传工作将成为此店开业的重点，特别是店周围的宣传极为重要。

- 1、具有吸引消费者的促销活动，让开业人气鼎沸。
- 2、在开业促销期间，提炼卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生重复购买；提高博达药房连锁品牌的知名度，为以后走品牌路线奠定基础。

a□横幅：在开业当天早上7:30之前，在门店前面用气球拱门做好开业庆祝的横幅，其内容为：“热烈祝贺重庆市博达药房连锁有限公司药品超市沙龙路店隆重开业”。在拱门边上放置一些不同颜色的气球。时间保持两天□ b□请当地居委会腰鼓队上街宣传两天，前面两人举的横幅内容为：“热烈祝贺博达药品超市沙龙路店隆重开业”；中间又拿两人举的横幅内容为：“健康生活，博达相伴”。具体时间为开业前一天开始，主要宣传范围为门店周围及主城区，其路线为：法院-清泉中学-三峡学院-百盛-高笋塘-新城路-商贸城-三峡学院。

c宣传单：宣传单可提前2天发放，要求在门店周围挨家挨户发放，(如有人咨询要耐心解答)安排4个人4个方向同时进行，(注意一定要落实到位)，并且开业当天也要安排人在门店周围发放。(附宣传单)注意在时间段上、下班及晚上人气较旺时发放。

(1) 办理会员卡：提前宣传(在宣传单上注明)。要求是在博达药房消费的顾客无论消费多少即可免费凭本人身份证办理会员卡。会员可享受积分消费返现(礼)优惠,(细则附后)

(2) 开业前三天每天限量销售公司特价药品,(其特价药品目录要求要公布在门店海报上)在相应特价药品价格标签上也要做好”特价”标识,以供消费者识别,特价药品不参加公司其他赠礼和抽奖活动.

(3) 为答谢社会各界对博达药品超市的大力支持:在开业这一天开展消费前30名赠礼活动,即凡是消费(不论消费多少)的顾客前30名均可得到公司赠送的礼品,以回报大家对公司的厚爱。

88元

128元 168元均可得到公司不等金额赠品。

(1)、横幅。在门店门口用充气拱门将横幅“热烈祝贺博达药品超市沙龙路店4月25日隆重开业”摆放好。同时将充好气的彩色气球布置在门店拱门周围。

(2)、海报：积分换礼细则；前30名消费领奖活动说明；抽奖活动说明，限量打折品种(特价药)信息均展示在门口显眼处。(3)、在门店人行道两边安排两人散发宣传单，并给予咨询者相应指引。

(4)、将咨询台、礼品发放台、会员卡办理处、专家就诊处、测量血压处放在超市相应位置，并做好相应标识以供识别。

(5)、超市门口用红地毯给予铺垫好，如下雨要准备好擦鞋的地垫及放置伞的地方。

(6)、温馨提示：路滑、谨防摔倒(下雨天用)。

(1)、现场协调及应急人员，维持现场的整个协调工作，以及应付突发事件的处理。（要拟出通讯录，保持通讯畅通）

(2)、安排各营业员进行现场维护，并佩戴工作卡和迎宾带，以便可识别和引导服务。

(3)、安排2名人员协助维护现场活动秩序。

(4)、具体应有营业员6名、收银员2名、店长1名、经理1名、保安及后勤2名、咨询台1名、礼品发放人员2名、坐堂医生1名、宣传单发放人员2名。

(先不考虑)

(1)、安排各位人员提前一个小时到超市现场，各就各位。

(2)、礼品要注意极时补充。

(3)、掌握好活动节奏，以防哄抢和其他意外。

(4)、营业员要保持良好的工作状态，保持灿烂的笑容。

(5)、礼品发放要注意与小票核对，以收银结束时间为前10名。且发放会员卡时要登记顾客个人资料（姓名、性别、出生日期、家庭地址、电话）。

(6)、现场须保持维护好。可循环物品保护好，以备后用。

(1)、开业活动期间出现的一些问题。

(2)、活动费用汇总，活动销量汇总，提炼出畅销品种及滞销品种，以后可作为品种的调整参考。

(3)、对相关人员进行工作绩效评价。

- (1)、信息发布费
- (2)、宣传单张 $x=500$ 元
- (3)、义诊费 $3x150=450$ 元
- (4)、礼品费
- (5)、人工费：宣传员、后勤及保障、咨询人员1000元
- (6)、艺团费900元
- (7)、药品折扣费
- (8)、气球、横幅、红地毯费1000元
- (9)、交通及通讯费300元

合计共4150元+礼品费和药品折扣费

## 开业策划活动方案篇五

常言道“没有调查就没有发言权”此方案是本人在对某spa健身会肤浅了解的基础上撰写，本来就是有违策划之基本法则。但作为面试的模拟方案也能充分考验一个专业策划人员是否掌握基本的策划理论及策划思路。在此也真诚的感谢你在百忙之家抽出时间阅读我的设计方案，希望有幸能成为公司一员之后，在对贵公司及行业有一个充分调研的基础上再献上本人的倾力之作。

名正则言顺，一个好的主题本身就是一个好的广告，对本次活动是否成功有着举足轻重的作用。理想的主题命名效果是让消费者能从主题上充分感受公司倡导的一种价值观念（某提倡的是一种尽享回归自然本质的精致生活与休闲方式），

从而产生一种信服仰慕之情，也就是达到名正言顺的效果。“打造一座五星级的健康会所。”这个主题既能从侧面充分体现公司的实力所在也能充分体现消费者朋友们的一种价值的取向所在。因此，笔者认为这个主题正好符合本次活动的要求。

开业庆典活动精心策划的目的，旨在迅速传达某spa健身会开业的讯息和增强某spa健身会的社会美誉度及在服务娱乐业的号召力，体现行业龙头地位，体现出我们此次开业的主题：“打造一座五星级的健康会。”传统的开业庆典促销模式已经形成固定的模式，渐渐流入程序化，打折+返金+礼品三套促销手段已经很难有效的吸引目标客户了，往往商家投入了大量的人力、物力、财力，而消费者根本不买帐，根本无法达到理想的广告宣传效果。本次开业庆典促销欲想达到轰动、超人气的效果，必须大胆采用全新的开业现场氛围营造和独特的整合营销模式，引导顺德服务娱乐业营销的最新浪潮。

活动预期目标如下：

- 1、使得某spa健身会所开业活动的信息得到广泛的传播，让更多的目标消费者群体参与到本次活动中来。
- 2、加深某spa健身会所在广大目标消费者心中的印象。
- 3、不管是从前期的策划还是后期的执行都力求达到一种空前轰动的效果。
- 4、在同行中营造一种后来都居上的态势，成为同行中的一匹黑马。
- 5、增强内部员工的自信心。

#### （一） 开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知某spa健身会开业的喜庆消息，趁此机会传播某spa健身会文化，为新店开张一炮打响奠定良好的基础。

1、《珠江商报》或《顺德报》（具体视实际情况而定）

发布内容：

a□有关某spa健身会开张信息。

b□有关开业当天活动信息。

c□有关某spa健身会所企业文化信息。

d□有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：1/6版

发布日期□xx年5月25日星期一、5月30日星期六

发布媒体：《珠江商报》

2、精美画册（5000份）以及开业纪念品的发送（贵宾顾客送专业瑜伽垫一个等）

发布内容：

a□新店布局特点、

b□企业文化推介

## c□特色服务推介

作用：借助开业时机，设计统一vi进行品牌传播。

开业必须的资料，有关某spa健身会的贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为大天然源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份；

## 3、市内户外广告发布

发布内容：

a□有某spa健身会开张信息。

b□能准确表达某spa健身会所企业宗旨的形象画面

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布大天某spa健身会开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出某spa健身会的气势和“行业龙头”的风范，户外路牌广告必须在城市府中心广场或国道的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期□xx年 5 月20日——xx年年 5月25日

## 4、彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

a□新店装饰



b□布局特点

c□服务特点

d□开业期间入会的有关优惠政策

e□有关用参与开业抽奖方法（奖品可为入会费用适当打折、特等奖可免一年入会费以便提起参与者的兴趣）

作用：夹报发行覆盖面广，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：《珠江商报》

发布数量：5万份

发布日期□xx年 5 月20日——xx年 6月25日

5、顺德或佛山电视台媒体投放（只在开业前一周作适当的投放，毕竟电视广告的费用是高昂但效果未必得见得十分可喜）

发布内容：

a□有某spa健身会开张信息

b□开张一周内入会优惠方法

作用：电视广告有传播信息快且面积广的特点，为了在开业之际充分制造行业轰动的气氛，在开业前一周作一晚多次轮回播放是有必要的。开业后看情况决定是否有必要作此项广告。

（二） 开业后期广告宣传重点

开业后的广告操作策略就不能与开业前为了制造轰轰烈烈的气氛相同了，此时更应该注重集中有效的广告资源用了重点的目标消费者身上。在目标消费都较集中的地方多开展一些公关活动。

如方案一、在城设计中心钟楼公园每晚都有一些跳舞爱好者每天自发云集于此，各大商家也经常在此举行促销活动，因此成为顺德人气最旺的地段，如果能在适当时候合理利用会所的资源在这开展一些活动，宣传的效果必定会事半功倍。

操作方法：由会所派部分教员在些免费教在场公众的一些基本健身动作，也可以组织有兴趣的会员到此短时间表演。

作用：作为一项公益的公关活动，能充分利用人们对健身的爱好让其自觉参加到活动中来，从而有利于某spa健身会知名度及美誉度的提高。（关键是运作费用低，操作好了必定是事半功倍）

## 1、 剪彩仪式

（基本内容：醒狮——领导讲话——剪彩——健身体操等各种专业的表演——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xx年6月1日上午11点在某spa健身会广场举行。  
（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

（说明：狮乃百兽之强，军为民之依望，二者同时也为刚强及气势的象征。某spa健身会所不仅要在顺德成为龙头企业，还要在不久将来打造成为全国知名品牌。因些，不管在何时何地都应以大气、霸气的形象亮相在公众前面）

- 11: 00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；
- 司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；
- 庆典司仪宣布：某spa健身会开业庆典开始！（金鼓齐鸣10秒钟）；
- 庆典司仪请军乐队奏乐一首；
- 庆典司仪请舞龙队表演；
- 庆典司仪请醒狮队表演；
- 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；
- 庆典司仪请出某spa健身会领导主持剪裁仪式。
- 某spa健身会所领导宣布：某spa健身会开业！（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，健美操或是拉丁舞等等，
- 庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！
- 其他与会人员的现场抽奖活动（中奖者入会费可打折，其实是临门一脚的作用）

-----在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

## 2、庆典气氛布置

### （一）会所所在主要路段气氛布置

1、带直幅升空气球8个。

2、会所所在主要路段沿路插刀旗（得到政府有关部门审批后），营造两点连线喜庆气氛；

### （二）会场气氛布置

1、会场带直幅升空气球8个；

3、大门口左右放置祝贺花篮，每边8个；

4、在合适的场地挂上吊旗以增添浓浓的喜庆气氛；

5、剪彩会场前正面预先放置10座立柱鲜花架，预备嘉宾剪彩并美化会场；

6、剪彩花架前面空出5米的空地，预备舞狮队、军乐队会前和庆典高潮结束时表演；

7、空地之前整齐地摆列几排座椅，预备请贵宾就座；

9、欢迎牌旁一排红布铺就、鲜花点缀的签到台，预备让礼仪小姐接受嘉宾签到、为嘉宾佩带鲜花。

### （三）、本次活动口号标语

1、热烈庆祝某spa健身会开业！

2、热烈欢迎各级领导、嘉宾、朋友莅临指导！

3、打造一座五星级尊贵舒适健康会

## 开业策划活动方案篇六

彭山新店开业，为提升彝家山寨苦荞茶在彭山县城的知名度，进行一系列的庆祝活动，让整个彭山专卖店达到热闹的销售氛围，经过三天的人气轰动，让彝家山寨专卖店深入到店铺辐射的2公里范围内。

1、店铺活动时间段：

1)、买二送一:20xx年2月9日至20xx年2月11日(3天)

2、幸运大抽奖:20xx年2月9日至20xx年2月11日(3天)

3、免费测试血糖、血压:20xx年2月9日至20xx年2月11日(3天)

活动一:买赠活动

1、买二送一:买同类产品，买2盒送一盒，多买多送，没有限制，不得直接打折；

注意事项:

2、买赠不能进行直接折扣，违者每单10元处罚。

4、代金券的有限期为半年，使用范围只能到该发券专卖店使用。

活动二:幸运大抽奖

1、开业三天，每天限额100名顾客进行抽奖，所有到店顾客均可参加；

注意事项：

2、需要掌控现场秩序以，及时调节抽奖氛围。

3、纪念奖用春节剩下的红包装好，里面装两代茶叶一张dm单；

活动三：免费测试血糖、血压

1、现场搭建一张桌椅，备上测量器皿进行顾客的测试工作；

2、用pop指示牌在桌上陈列“免费测试血糖、血压”；

3、现场排队进行测试；

1、8号：上午监督并一同与店员进行dm单派发。下午由黎亚丽对店员进行产品知识，销售技巧以及测量标准进行系统培训。邢和军监督开业现场进度及布置。

2、9号9点前完成一切准备就绪，布置拱门、音响、花篮、腰鼓队的到位。黎亚丽准备测量。揭牌仪式结束后，由腰鼓队开始十分钟。随后沿2条街进行宣传及派发dm单。店员安排：老板及1名店员进行销售，1名店员进行试饮，一名店员跟随腰鼓队派发dm单。邢和军进行抽奖环节。

3、10号1名店员继续向不同地方派发dm单，1名试饮，邢和军进行抽奖，黎亚丽测量。

4、11号按照以上安排继续执行。