

新店开业策划案(大全6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

新店开业策划案篇一

为欢迎各学生返校，本超市特施行此次促销优惠活动，给大学生提供最物美价廉的各类商品，让同学们有一个愉快的新学期。

- 1、以“新学期”为契机，进一步宣传校园超市的整体形象，进步校园超市在学生心目中的信誉度和佳誉度。
- 2、以“新学期”刺激消费群，吸引目的消费群及潜在的消费群，限度地扩大销售额，实现销售业绩的增长。

所有在校大学生以及周边小区居民

时间□20xx年3月1日——20xx年3月10日

地点：校园超市内

“尽享超低价，新学期巨献”

- 1、活动期间，每3天前100名到超市的`顾客城市获得康师傅饮品一瓶，而且一次性消费满58元可免费获得护手霜一支；满78元可免费获得精巧套杯；满98元可获得高档鼠标一个；满108元可免费参与“购物大抽奖”活动：特等奖：数码单反相机（1名）；一等奖：超市500元购物卡（3名）；二等奖：大毛绒玩具一个，价值200元（5名）；三等奖：高档毛巾一条（20名）。

2、价格促销，活动期间生活必需品一律打七折，食品类一律八折。

3、购置，将品牌化拆品和睡衣做为促销商品来销售，时间为3月3日和4日。

4、限量购置，将袋拆整提纸抽、洗衣液设为限量购置商品，由于价格自制，所以每人限购2件。

1、在活动现场挂大幅横幅，突出活动主题内容，而且设有活动征询台。

2、安排人员在校园展板，寝室张贴有关超市促销活动的海报。

3、安排工做人员在学生上课、下课的必经之路上发放宣传单。

4、在学校的校园期刊或报纸上登促销广告。

人员安排：(1)安排足够数量的效劳人员，并佩带工做卡或绶带，便于识别和引导效劳。

(2)现场要有一定数的秩序维持人员。

(3)现场征询人员，销售人员既要分工明确又要互相配合。

(4)应急人员（一般由指导担任，如遇政府本能机能部门干涉等情况应及时公关处置）。

新店开业策划案篇二

营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传xx超市的“一站式”购物的新理念。

美好生活从xx开始天天平价真诚服务家庭购物一站式家庭购

物一站式天天平价好生活

x月x日—x月x日

（一）厂商活动：供应商促销安排

1□xx场外免费试饮

活动时间□x月x—x日

具体安排：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

2□xx场外大型促销

活动时间□x月x—x日

活动内容：场外抽奖。

具体安排：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

3□xx场外促销

活动时间□x月x日—x日

相关支持：厂家负责，采购部、市场部协助。

活动场地□xxx

（二□xx自身促销安排

□1□dm特价促销——16300元（收入7500元）

推出一系列的知名品牌、敏感商品、超低价的限量抢购活动

推出120个左右sku的特价活动。——采购部负责

疯狂抢购商品：每天4个□4x5=20□sku□□——负毛利
（帖10000元）

特价商品□50□sku□□——零毛利（收费用50元/个=2500元）

品牌商品□50□sku□□——收费商品（收费用100元/个=5000元）

（2）宣传方案——xxx跟进——7180元（收入3000元）

1、电台媒体□xx台一次

发布日期□x月x-x日

内容：开业促销广告，超低价限购商品□20sku□□

软性广告与xx超市广告1000元。

□xx日报》记者200元。

2、条幅

沿街条幅：50条60x50=3000元（含工商登记费用）。

内容如：

供应商：中国xx化妆品有限公司贺xx超市开业！

供应商40条，100元每条□40x100=4000元。

相关单位□xx县工商局贺xx超市开业！

3、气球10000个——开业前3天（营运派两个员工负责充气）

$0.15 \times 10000 = 1500$ 元

4、车内不干胶广告

规格□ $0.4 \times 0.2 = 0.08$ 平方米/条

内容：请保持车厢内的`卫生，家庭购物一站式天天平价好生活。

数量：100个 0.08 平方米 $\times 0$ 元每平方=400元

新店开业策划案篇三

原来服务可以这样完美。

我们磨子桥联通营业厅开业庆典的店内布置主要体现两个主题：一个是“喜庆开业”，一个是“对消费者服务”。

1、店内pop□吊旗□x展架由联通提供的的开业宣传pop吊旗□x展架，在店内主要区域悬挂和首要位置展示主要突出营业厅开业的喜庆氛围。

2、花篮及花卉：开业的当天在营业厅的门口摆放4个花篮里面的花以红色为主，左右各两个。在消费者的第一视觉上产生喜庆的惬意。

红色气充拱型门：在营业厅门口放置一个直径15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。

卡通气模：在营业厅的门口设置两个卡通气模，更加增加了

营业厅开业时的风味。

三色气球拱门：在营业厅的大厅正门口外，设置红黄蓝三色的彩色气球拱门，一方面可以营造开业的喜庆氛围另一方面可以营造出较为强烈的时代气息。

在开业的前期，用dm单的形式向社会及周边的'学生人群发放，利用其中的广告宣传和人群的从众心理宣传营业厅的开业方式及对消费者的让利情况。

此项活动最终解释权归磨子桥联通营业厅所有广告与实物不近相同或有出入的，一切以磨子桥联通营业厅内的公告版为准，恕不另行通知。

新店开业策划案篇四

结婚是人一生中的大事。随着人们生活水平不断提高，生活内容不断丰富多彩的今天，婚纱摄影已经成为人们留驻幸福一刻的主流。

根据__年中国经济景气监测中心对城市结婚消费进行了居民调查，结果显示，无论贫富，多数人结婚都要动用积蓄。结婚不仅消化居民现有的收入，而且还使居民的部分储蓄转化为消费支出。

一、市场状况分析

今年的形势比较严峻，五一这个婚纱摄影的黄金阶段已经过去，在剩下的十一与今年年末的黄金阶段还有大的商机。

婚纱摄影的微利润时代已经到来，也就是各个影楼的大战已经揭开序幕，这次的大战，不同于以往的价格之战，这次的战争，综合了很多方面的因素.不是单纯的，面对一个蛋糕，

吃多吃少的问题了，而是真正的你死我活的争夺分享蛋糕的入门卷。

1. 市场状况：根据有关部门统计，截止__年5月，十堰市共有大小影楼20多家，其中中小型影楼占据比率最大。整个影楼市场规模庞大，而且人气极旺。

2. 罗门影楼竞争分析：主要来自于大规模公司以及附近的同等公司的宣传强度。

3. 消费者分析：新婚夫妻以及希望留念补照的中老年夫妻。这些人收入稳定，有着很好的文化素质，多数都已占有一席之地。

4. 产品分析：

a.优势：具有一定独创性，宣传意识强，促销有一定诱惑点。门面重新装修彰显时尚典雅，高科技数码摄影手法。

b.劣势：主要来自于大型公司，消费者强调要最精彩的，支出不是主要顾忌点

c.机会：推出全新促销活动，吸引消费者，宣传手法更新。

5. 产品定位分析：略

6. 以往促销活动分析：

例如：__千禧纪念套：对于老顾客有种受骗感，因此时折扣高达4折。而新客户面对惊人的优惠价格，会认为商家的质量或其他一系列问题。

7. 定价策略分析：

例如：开业惊喜价998元婚纱摄影本身就是体面的事，消费者认为此价格绝对超值，才是促销的成功所在。

二、销售目标：

__年7月1日至__年6月30日，摄影销售量增长20%；营业额100万元，推广费用预算8-10万元，利润目标20万元。

三、推广促销计划：

倍功半；而到了淡季，则往往花费了大量的财力、物力、精力、人力进行促销仍不见回报，加上同行的竞争，针对季节性销售的滞销期，则更是寸步难行。在淡季“该干什么”、“怎么促销”、“用什么手段进行促销”等一系列问题，成了企业最常遇到的希望解决的关键。

当同行竞争激烈的情况下，并遇到销售季节性影响造成的淡季时的营销

第一，摒弃传统销售方式、促销手段，不与同行进行正面竞争。因为同行在客户心中有其独特的地位和品牌，所以不能和他们同时起跑来争名次。

第二，了解市场正确需求情况，利用客户的追随流行的心态，重新寻找新的促销手段。既然是新的品牌，就要有新的做法，尽量做到与别家不同，而不是归于传统方式，只有这样，才是避其锋芒，独特创新，容易让客户记住。

第三，降低制造成本，减少销售风险。最大程度地降低生产过程中的成本，从而把风险也降低到可以接受的程度。让决策者安心。

第四，在成本降低的前提下，对产品本身进行创新。只有对产品进行物质性、信息性、利益性、时间性上的创新，才是

真正让客户和市场了解到的情况，只有这样，客户才能直接地、正面地了解信息，把握机会，来完成产品的消费。

最后，抓住适当时机进行促销活动。本项目在开始策划时已是7月份的上旬，经过一个月的准备后，便应该立即实施，如果过了8月，则实施的意义就没有那么大了。因为10月份是结婚的高潮，所以9月开始便是婚纱摄影的旺季，就不需要花很多人力、财力、物力、精力来进行促销了。

a.广告表现策略：各档期促销活动报纸宣传。

b.媒体运用策略：

《十堰晚报》，《东风汽车报》，《东风电视台》：观众，读者多为市内及东风公司各专业厂职工，喜欢这类信息，广告宣传覆盖面广，效果明显。

《雅中广告》的优势：快捷，迅速的派送方式，信息传播快，主要针对大型写字楼，专业市场，企事业单位，私营业主，工薪阶层，十堰市各大酒店、宾馆均有免费投送，读者多为年轻人，诉求点明确。

c.罗门影楼开业促销活动策略：

馈赠广告：开展“欢庆开业，555特惠活动”，玫瑰之约“真情永远免费摄影幸运抽奖活动”，“罗门风情”个人写真套系，销售价格为288元，限定名额。

宣传页：印制公司折页以及不同档期的宣传页。

中奖广告：与酒店联合举办__年首届结婚万岁暨婚情博览会”活动，“情真+”摄影喜宴活动。

优惠卡：印制罗门情定终生”婚纱套系“情动优惠卡”，发

掘潜在客户，可转移发放，即朋友送朋友，真情享优惠。

宣传活动：开业大型庆典及“12星座婚纱时装秀”，“罗门__夏季全球精品婚纱秀”、“罗门来自四大时装之都的婚纱设计师新款婚纱发布”，推出“寻最——谁是十堰最深情的新娘”活动，现场婚纱设计：，街边发送宣传页，悬挂大型展示牌。

黄昏绝版：开展金婚、银婚老夫妻补照婚纱照活动，口号：平价有情天，人约黄昏后。结婚淡季强档推出。

公司样本：长期公司宣传，塑造名牌企业。

d.公关活动策略：赞助媒体摄影服务。

四、促销预算：

1. 电视，报纸广告：8000元(8月8日——8月28日，分期投放)

3. 公司样本封套：四色印刷250克进口铜版纸覆亚光膜5000册合计1800元

4. 展示牌：市场价格变动较大，另计。1000元

5. 促销人员费用：3000元

6. 不可预计费用：__0元，因时事变动，另计。

企划部计划备忘：文案，店堂的pop设计和制作，赠品的购买。

门市作业指导备忘：门市部的说词，公文包的物件准备，假单等等。

总经理办公室备忘：

1. 根据企划部计划内容制定时间管理表检控各部门工作进度。
2. 召开沟通会确认进度配合程度以及活动改进计划的制定。
3. 汇总营业部. 财务部. 企划部等部门的财务状况并对照预算编制检查预算落实。
4. 确定专案小组成员以及专案项目负责人。
5. 制定并上报总经理关于营业部杰出表现员工的阶段性奖励政策;建立良性竞争环境提高并促进营业部员工争取顾客下单的积极性。
6. 协助企划部. 培训部建立培训计划针对活动进行强化培训。

每天向总经理报告上一营业日业绩以及会议内容. 工作进度等。

推出该计划的市场背景说明: 迎合现在市场的数码婚纱摄影, 制定特惠套系, 让更多的人了解数码, 更多的是强占先机。为寻求机会点而进行新的品牌定位: 活动主题: 罗门----我爱你一生e世!(二分之一或四分之一版)。

活动内容: 凡在8月8日-----10月8日前预定“罗门情定终生”婚纱套系的顾客均可享有如下特别优待。

a超值组合28张入册娘家册18张

b赠送水晶雕花相架一只

c赠送24寸放大照片配框(冷裱)

d赠送浪漫主义巨幅电影海报一张

e赠送时尚淑女化妆盒一个

f赠送可获得现金回馈的“亲友卡”5张，顾客专享的免费拍照卡两张(6个月后生效)罗门情定终生婚纱套定价：元(爱我爱你)

“罗门情定终生”套系设置：

1. 主相册为18寸黑底镭金雕花封面封底，封面镌刻“献给我生命中永不凋谢的玫瑰”(中英文对照)。入册共28张(入册尺寸列表)

2. 娘家册为12寸酒红底镭金雕花封面封底。入册共18张(入册尺寸列表)

3. 门市定价：元(爱我爱你)无折扣

4. 赠品：巨幅数码电影海报一张

12寸水晶相架一个

20寸放大照片一张(配框装裱)

“罗门影楼”贵宾卡一套包括：两张免费拍照卡(免费拍摄纪念日婚纱造型照一张以及生活装造型照一五张亲友介绍卡(介绍亲友来拍照可获得折扣以及返还现金)张)。

新店开业策划案篇五

开业无论就单店的销售、业界的影响，还是对品牌在x地区的宣传推广、渠道拓展都是至关重要的第一步，准确的说是登陆x的抢滩之战，是事关能否成功登陆、站稳滩头堡进而打开局面的首役，其意义不言而喻，而开业庆典更是难得的冲量收获之机；自然也是各商家争相捕捞之时，因此本次开业庆典活动将遵循差异与创新、专业的原则，力求毕一役之功，

实现品牌宣传和实现销售相得益彰，创造双赢之局面。

- 1、演练和复制中低空商业宣销模式；
- 2、考核和提高人员的准也素质和销售技巧，提升信心凝聚向心力；
- 3、展现实力，树立形象，扩大行业影响力；
- 4、品牌宣传和推广，为市场开发、渠道拓展奠定基础；
- 5、促进销售，提升销量。

综上意义和目的的概述，结合云南市场现状，拟将目标群体锁定为25 - 40岁的中青年购房者，宣传对象确定为专业的装饰公司建材行业的行销人员和零售终端加盟商。活动思路确立为功效诉求为专业，情感诉求为优惠。专业代表权威，满足人们对品质的要求，有助于树立“丽州建材”———建材专家的专业形象。优惠让利，物美价廉则是最具打动人员的，也是促销最直接的手段，迎合任性“贪便宜”的恒古心理。故本次活动的重中之重是活动现场气氛的营造和专业的推广，专业化的产品知识和促销技巧。

□20xx年8月8日—8月11日

：开业大酬宾

1、免费派送

； 2、买赠活动；

3、特价让利；

4、现金返还；

5、幸运抽奖（互动游戏）

形式：

2、买赠活动。

a消费满20000元，赠液晶电视一台

b消费满15000元，赠浴室柜一台

c消费满10000元，赠美的洗衣机一台

d消费满7000元赠美的空调一台

e消费满3000元，赠美的微波炉一台

f消费满1500元，赠美的随手泡一台

3、特价让利。设立特价区，部分产品开展“开业大酬宾，特价二折起”的让利活动；

5、幸运抽奖。

1)、现场购买者可参与幸运抽奖

奖项设置：

a□特等奖价值4376元爱浪浴室柜一套

b□一等奖价值美的洗衣机一台

c□二等奖价值美的冰箱一台

d□三等奖价值美的浴霸一台

e□幸运奖价值38元礼品一份

□a□1名b□2名c□5名d□5名e□不限)

1、场地：场地联系、外联公关的确定、场地布置（详见场地布置示意图）

2、物料准备：

(1)、产品储备□a□特价产品、买赠产品、奖品的储备；

(2)、礼品储备□a□消费者礼品200份（免费派赠150份，抽奖50份）

(3)、活动物料□a□拱门3—4个（内容：“丽州建材盛大开幕”“丽州建材开业大酬宾”“爱浪卫浴x旗舰店开业庆典”“爱浪卫浴开业特价酬宾”）□b气球10个（内容同条幅略）□c条幅30条（祝贺条幅30条）□d吊旗100面□e展架10个□f三角条旗、彩旗100支□g花篮20盆；。

其他：援带或制服15套、饮水机2台、纸杯10包、矿泉水10箱

(4)、文案资料：

1)、派赠登记表格300张、抽奖券300张；

2)、宣传单5000—10000份（80%用于前期宣传派发，20%用于现场）；

3)、活动海报100—200张；

5)、活动立牌展板□a□活动信息、专区，5块。

6)、产品卖点知识等

3、广告宣传：

(1)、电视报纸：电视流动字幕（开业信息招商信息）连续播0天。报纸a□软文（0期□b□分类广告（10期□c□夹报（0份）

(2)、通讯网路□a□网上发布开业活动信息□b□移动群发短信

(3)、地面宣传□a□宣传单的派发，投递数量4000—8000份，投递区域、社区、商场、闹市等□b□海报张贴，数量100 - 200张，社区报栏、楼高等（广告公司实施□□c□宣传条幅，周边地段、路口、社区（广告公司实施）

(4)、客户宣传、对部分装饰公司进行邀约。

4、人员储备和分工：现有人员10人，现新增临时促销和人员10名。

（总计8371元，不含产品特价、赠送奖品成本预算）

(一)、前期装修制作费用1，户外喷绘81平方x15元=1215元；2，户内写真41.8平方x20元=836元；3，形象墙水晶吸塑字2.4米x300=720元。合计2771元（不含安装费用）

(二) 开业活动、：场地费用0元；(2)、礼品200份，500元；；(3)、活动物料：拱门1000元；条幅30条，1500元；合计3000元。

(二)、宣传单5000—10000份，1000—1900元；海报100张，200元；立牌展标10块，500元；。合计1700—2600元。

新店开业策划案篇六

__大酒店开业庆典仪式

二、活动时间

20__年6月 日

三、活动地点

南阳理工学院、文法学院、10#117室(待定)

四、活动背景

如何将“__大酒店”的认知影响最大化，把品牌所营造的“势能”，转化成其南阳市同行业中的推动力，并利用这次开业大典的契机，扩大本酒店的知名度，增加本酒店的美誉度，从而给自己一个好的开端，是新店开业要解决的核心问题。

五、主持人：

六、参与人员：

- 1、大酒店董事会人员以及全体工作人员。
- 2、南阳市各大媒体相关人员。
- 3、南阳市相关领导嘉宾、宛城区相关领导嘉宾。
- 4、其他相关生意合作伙伴。

七、策划思路：

- 1、 精心营造开业庆典现场的活动气氛，对目标受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对该银行的认知和记忆。
- 2、 加大广告整合宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、开业庆典现场力求大气、时尚、活跃，极力渲染开业的喜庆气氛。

八、活动目的及意义

正式宣布酒店开业，引起南阳市场同行、目标消费者以及媒体朋友的关注；

让南阳市场的目标客户以及竞争对手的潜在用户进一步充分了解提供的独特服务，创造出对体验的强烈欲望，进一步加强与南阳媒体的互动和交流，为在区域市场的销售和推广营造一个良好的舆论环境；借助开业机会，建立起与南阳市场的相关政府部门和合作伙伴的良性关系，为后续的市场经营及推广做好铺垫。让人们对__大酒店有一个初步的了解、认识。
参与人员：市、县级相关领导、公司领导、外界友人、相关媒体。

九、现场布置：包括场外布置和场内布置：

1、在酒店(10#117)大门两侧设立迎宾两名，用气球等用品适当布置。

2、酒店大门上沿挂横幅一条，内容：__大酒店开业庆典；

4、现场礼仪服务人员 名，负责现场秩序的维护、给嘉宾倒茶等事项。

5、主席台两侧放置户外远程音响一对，活动开始活动期间播放喜庆音乐和活动开始主持人及相关领导嘉宾发言讲话扩音。

十、相关庆典布置人员安排：

十一、开业典礼实施流程

20__年x月x日：00酒店工作人员到达现场做准备工作，保安

人员正式对现场进行安全保卫。

十二、庆典活动流程：

__:00 活动各项准备工作就绪，播放喜庆音乐；

__:00 礼仪小姐迎宾(佩带贵宾花、请领导签名并引导相关领导和来宾至休息处)；

__:00 主持人介绍相关活动情况，邀请相关领导和来宾至主席台前就位；

__:00 主持人宣布__大酒店仪式正式开始，介绍到场领导及嘉宾。

__:00 第一项： 鸣炮(下载鞭炮音乐代替)

__:00 第二项： 邀请省南阳市相关领导讲话；(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

__:00 第三项： 邀请宛城区领导致恭贺词：(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

__:00 第四项： 酒店董事长或总经理表态发言, 企业介绍；(上台时配出场乐，讲话时配轻音乐)

__:00 第五项： 主持人邀请相关领导为__大酒店剪彩；(礼仪陪同、放礼花炮、喜庆音乐)

__:00 第六项： 主持人宣布开业大典胜利闭幕，由酒店董事长或者总经理送别相关领导以及嘉宾。

十三、预期效果

1、使__大酒店开业的消息得到广泛的传播，吸引更多的目标

消费群体来参加此来次活动。

2、加深__大酒店在消费者心目中的印象。

3、不管是从前期策划还是从后期执行上，都要力争做到使这一开业庆典达到空前轰动的效果。

4、增强内部员工对公司的信心。

5、在同行业中做到后来者居上，成为行业内一匹黑马

十四、活动预算经费

1、现场布置：条幅、气球、礼炮、礼花等共__元。

2、请相关领导赴会的车费以及其他花费共__元。

3、活动结束后给相关嘉宾以及记者赠送的礼品等共__元。