

开业活动策划方案(优秀7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。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

开业活动策划方案篇一

1. 成立庆典活动临时指挥部，设立部长一人，副部长若干人，负责全程指挥与决策。
2. 成立临时秘书处，辅助决策，综合协调，沟通信息，办文办会办事。
3. 临时工作小组要对各项具体工作细分并量化，责任到人，各负其责，并公布奖惩等激励机制。

二、活动目标的确立

活动目标是指通过举办本次活动所要实现的总体目的，具体表现为：向社会各界宣布该组织的成立，取得广泛的认同，扩大知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象，为今后的生存发展创造一个良好的外部环境。

三、活动主题的确立

活动主题是指活动开展所围绕的中心思想，一般表现为几个并列的词语或句子，例如：“宾至如归，热情服务”，既要求短小有力，又要求形象鲜明，以便于给人留下深刻的印象。具体表现为：

1. 通过舆论宣传，扩大酒店的知名度。

2. 向公众显示该酒店在饮食、娱乐、住宿、服务等方面有良好的配套设施和服务功能。

四、选择场地应考虑的因素

1. 开业地点一般设在企业经营所在地、目标公众所在地或租用大型会议场所。

2. 场地是否够用，场内空间与场外空间的比例是否合适。

3. 交通是否便利，停车位是否足够。

4. 场地环境要精心布置，用彩带、气球、标语、祝贺单位条幅、花篮、牌匾等烘托喜庆热烈气氛。

五、选择时间应考虑的因素

1. 关注天气预报，提前向气象部门咨询近期天气情况。选择阳光明媚的良辰吉日。天气晴好，更多的人才会走出家门，走上街头，参加典礼活动。

2. 营业场所的建设情况，各种配套设施的完工情况，水电暖等硬件设施建设。

3. 选择主要嘉宾主要领导能够参加的时间，选择大多数目标公众能够参加的时间。

4. 考虑民众消费心理和习惯，善于利用节假日传播组织信息。比如各种传统的节日、近年来在国内兴起的国外的节日、农历的3、6、9等结婚较多的日子。借机发挥，大造声势，激励消费欲望。

如果外宾为本次活动主要参与者，则更应注意各国不同节日的不同风俗习惯、民族审美趋向，切不可在外宾忌讳的日子里举办开业典礼。若来宾是印度或伊斯兰国家的人那则要更

加留心，他们认为3和13是忌数，当遇到13时要说12加1，所以开业日期和时间不能选择3或13两个数字。

5. 考虑周围居民生活习惯，避免因过早或过晚而扰民，一般安排在上午9：00—10：00之间最恰当。

六、邀请宾客准备

1. 确立邀请对象：邀请上级领导以提升档次和可信度；邀请工商、税务等直接管辖部门，以便今后取得支持；邀请潜在的、预期的未来客户是企业经营的'基础；邀请同行业人员，以便相互沟通合作。

2. 邀请方式：电话邀请，还可以制作通知，发传真，更能够表明诚意与尊重的方法是发邀请函或派专人当面邀请。邀请工作应该提前一周完成，以便于被邀者及早安排和准备。

七、开业典礼的舆论宣传工作

1. 企业可以利用报纸、杂志等视觉媒介物传播，具有信息发布迅速、接受面广、持续阅读时间长的特点。

2. 自制广告散页传播，向公众介绍商品、报道服务内容或宣传本企业本单位的宗旨等，所需费用较低。

3. 企业可以运用电台、电视台等大众媒体。这种传播方式效率最高，成本也最高，要慎重考虑投入与产出。

4. 在企业建筑物周围设置醒目的条幅、广告、宣传画等。

八、场地布置典礼台的设计：为长方体，长25米，宽20米，高1米。按照惯例，举行开业典礼时宾主一律站立，一般不布置主席台或座椅。现场装饰：

1. 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。

2. 在场地四周悬挂标语横幅。

3. 悬挂彩带、宫灯，在醒目处摆放来客赠送的花篮、牌匾、空飘气球等。如：在大门两侧各置中式花篮20个，花篮飘带上的一条写上“热烈庆祝××开业庆典”字样，另一条写上庆贺方的名称。正门外两侧，设充气动画人物、空中舞星、吉祥动物等。

九、物质准备

1. 礼品准备：赠与来宾的礼品，一般属于宣传性传播媒介的范畴之内。根据常规，向来宾赠送的礼品有四大特征：

第一，宣传性：可选用本单位的产品，也可在礼品及其外包装上印有本单位的企业标志、产品图案、广告用语、开业日期、联系方式等。

第二，荣誉性：礼品制作精美，有名人名言或名画，使拥有者为之感到光荣和自豪。

第三，价值性：具有一定的纪念意义，使拥有者对其珍惜、重视。

第四，实用性：礼品应具有较广泛的使用场合，以取得宣传效应。

2. 设备准备：音响、录音录像、照明设备以及开业典礼所需的各种用具、设备，由技术部门进行检查、调试，以防在使用时出现差错。

3. 交通工具准备：接送重要宾客、运送货物等。

4. 就餐准备：人数、座次、食物、就餐用具等。

5. 庆典活动所需用品的准备：比如剪彩仪式所需的彩带、剪刀、托盘；工作人员服装的统一定做；留作纪念或用以宣传的礼品、画册、优惠卡、贵宾卡的定做。

关于酒店开业庆典具体程序的几点说明

一、接待宾客

停车接待：停车场安排专人负责指挥车辆排放。

正门接待：有酒店主要负责人与礼仪小姐在正门接待来宾，引领入休息室。来宾签到。

服务接待：有服务小姐安排落座。

接待注意事项：

1. 教育本单位的全体员工以主人翁的身份热情待客，有求必应，主动相助。

2. 接待贵宾时，需由本单位主要负责人亲自出面。在接待其他来宾时则可由本单位的礼仪小姐负责。接待礼仪：

1. 迎宾小姐向宾客鞠躬，面带微笑说“欢迎光临”。

2. 酒店负责人与客人握手，握手时要注意：

(1) 职位高的人先伸手，女士先伸手。

(2) 握手时稍带角度，且拇指向上，双方虎口应互相接触。

(3) 握手时应坚定有力，晃动两下即可，然后松开。

(4) 若你带着手套，先脱掉手套。如果你握手的那只手正拿着东西，可以先放下一只手来拿，在一些可能握手的场合，

应用左手拿东西，把皮包或笔记本放在左手或背在肩上，以空出右手。

二、剪彩注意事项

剪彩者：一般不多于5人，多由领导者、合作伙伴、社会名流、员工代表担任。剪彩者以稳重的姿态、轻盈的脚步、面带微笑走向剪彩的绸带。剪彩人全体到位后，工作人员用托盘呈上剪刀，剪彩人在拿起剪刀之前应向工作人员和手拉绸带的人员点头微笑表示谢意，然后用右手轻轻拿起剪刀，聚精会神地把彩带一刀剪断。剪彩完毕，将剪刀放回原处，向四周人们鼓掌致意。

常规：剪彩者穿套装、裙装或制服，头发梳理整齐，不允许戴帽子或戴墨镜。

活动结束后，还要继续做好如下工作：

一、进行实际费用结算：准确核算实际支出并与前期预算相对比，写出费用总结报告。

二、庆典活动影响力调查：包括信息的收集、整理、反馈，为企业经营决策作好辅助工作。

三、整理并保存资料：包括各种宣传画册、图片、光盘、方案设计、讲话稿、活动后的各种总结资料。

四、写出效果评估报告：包括经济效益、社会效益、实际效益、潜在效益。

五、提出经营建议。

文档为doc格式

开业活动策划方案篇二

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xx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□xx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。

自xx年7月1日至xx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。

1、夏季，是婚纱摄影最惨淡经营的季节，一些服务性行业通常会受到季节的影响，而造成淡季和旺季的销售差别。在旺季，市场情况良好的情况下，虽然竞争激烈，但市场需求大，所以销售仍较成功，且事倍功半；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。

有的影楼每年都重新开业一次，还有一年竟然开了两次业。例：先以重新装修后试营业为由，给新人们大幅度的优惠，等这一轮促销过后，再大张旗鼓地搞一次正式开业，再给新人们更大幅度的优惠。以开业为由进行炒作的好处是在新人和同行面前，处于进可攻、退可守的境地。因为既可以低价位大肆掠夺客源，同时又可以很抱歉地对同业或新人们说：并不是本影楼在做低价位搅乱市场，而是因为我在开业做促销而已。

因开业的“登陆式”广告影响力较大，策划得当，可以抢占一定的市场份额。

先巧立一个名目，例如：开业几周年店庆，或某摄影大师驻店服务等，然后以此为借口大幅让利给新人。

打折促销的优点是能够让客人明白，我们有这么大的优惠是因为有这样一个机会，有利于维护影楼的体面；同时提醒客人要抓住机会。缺点是现在几乎所有的影楼都在巧立名目打折，谁再做这样的策划，已引不起消费者太大的兴趣。

例如某影楼打出广告：“欢庆五一，555特惠活动”，让人一看好象是555元就可以拍一套婚纱照，当新人进店咨询时才明白，原因555的意思是：先打5折、再减500、再送5大结婚好礼的简称，最后算下来，拍照的价格最低也要1000多左右。顾客进门后虽有上当的感觉，但经门市小姐的热情的介绍及周到的服务，最后下订拍照的仍大有人在。

数字游戏的主要作用是引客入门，客人进门后门市人员的服务水准至关重要，服务得当，可以大在提高约单的成功率。

与已经成功的企业联手做促销是近几年来风行起来、且行之有效的办法之一。因为与成功企业的联手，会使你的影楼的档次及可信任的程度提高，大大提高接单率。具体的方法大致有以下几种：

(1) 购买某种产品或某项服务，可以获得一张到某影楼拍照的优惠券；你到影楼拍照，可获得一张购买某种产品或某项服务的优惠券。

(2) 影楼与某某著名公司联合做促销，或影楼做促销活动，注明得到了某某著名公司的赞助，以此来增强本影楼在当地新人心中的影响力。

在一些竞争比较良性的地区会有采用，一般分两种情况：

(1) 一同做促销或者一同做“秀”。这样做的好处是可以扩

大影响，共同承担宣传费用；

(2) 占领不同细分市场的影楼互相“关照”：如在婚纱影楼拍摄过婚纱照后，可以获得某儿童影楼的优惠拍摄卡或某写真店赠送的优惠卡；或在某影楼拍过照片可以获得某冲印店的优惠冲印券等。

影楼一般会选在双休日或节假日，在大商场的门口或商业中心的广场上，做动态的礼服秀或静态的礼服秀，由专业的模特和专业的主持人来主持会场，以非常热烈的现场气氛，让犹豫不决的新人们被感染而在冲动中交上拍照的订金。

做“秀”接单越来越多地与异业联盟一起使用，如重庆金夫人婚纱影楼在当地的五星级酒店万豪酒店策划过一次“结婚万岁暨婚情博览会”活动，邀请了许多的生产与结婚有关商品的著名企业联手做“秀”，仅一天时间收取新人的拍照订金高达几十万。

只要你到我影楼来拍照，您就有机会赢取大奖。一开始，影楼一般会准备一些小家电，结婚用品什么的，再后来，为吸引新人，抽奖的金额不断提高。

这里有一点需特别注意：《广告法》规定抽奖活动的最高奖金不得高于5000元。一旦不小心超过了这个最高限，将会遭到工商部门的重罚。对此没有认识的影楼请特别注意。

传销做为违法的经营行为现已被取缔，但很多人不知道，单代传销其实并不违法，针对影楼的具体方法就是：你给我介绍客人，我给你什么好处。这种好处各影楼的承诺是不一样的，有的是送客人小礼物，有的是给客人照片，有的则直接给客人现金或提成等等不一而足。

单代传销的优点是通过在本影楼消费过的客人为影楼做宣传，可信度较高，经过调查，朋友的推荐是新人们决定到哪家影楼拍照最重要的因素之一。

这是一些上档次、上规模的影楼采用的方法。它们一般都有在本影楼消费过的客人的详细记录，于是不断地通过商业信函和打电话与老客人保持感情联络，并运用单代传销的方法把在本影楼消费过的客人转变成本影楼的最佳代言人，让老客人不断地为自己的影楼做义务宣传。

隐性促销最大优点是宣传的隐蔽性，让竞争对手难以了解自己影楼的动向，于是也就难以进行有针对性的攻击策略，而且在经营中，随着客人基数的不断扩大，隐性促销发挥的作用也越来越大。

现在很多影楼通过当地的婚姻登记处，了解到了本地区全部的当年登记的新人的详细情况，然后用频繁的商业信函展开营销的攻势，也是隐性促销方式中比较高明的一种。

开业活动策划方案篇三

凡于开业周到店的顾客，每天前可免费领取可乐或雪碧一听，开业当天前24位可领取加多宝或王老吉一罐。

开业周内到店照证件照的顾客一律半价，开业以后凭借学生证、老年证、残疾证等特殊证件人员到店可享8折优惠。

自本店正式开张之日起，前来咨询的人可免费领取精美礼品一份，开业当天光临本店的情侣可登记会员，购物永久享受6折优惠。

本店在开业当天，特推出超低价商品六款，批发价直供，绝不加价。

在开业周期间，凡在本店消费满10元的顾客皆可抽奖，一等奖1名，二等奖10名，三等奖100名。

我们承诺在开业周期间，凡在本店采购满199元的顾客，可免

费送货到家，免去您一切不必要的烦恼。

开业活动策划方案篇四

热烈庆祝xx医药连锁有限公司xxx店盛大开业

为了促进xx医药连锁有限公司在本店商圈范围内的知名度，

提升xx医药连锁有限公司的形象，为从而发展连锁做好的铺垫。

1:感恩回馈，购物有礼，大型优惠活动。

2:为了吸引消费者，让开业现场充满人气。

3:突出重点宣传：价格低，质量硬，服务热心周到。从而增加消费者的购买欲望。提高开业期间的销售收入。

免费中药师、中医师咨询服务！

免费测血压！

免费测血糖！

免费测身高体重！

免费用药咨询！

会员奖品大派送

开业当天dm单发放

开业前15天活动方案确定（门店和门管部沟通），

开业前10天dm单印刷完毕并发放到门店（门管部负责），

开业前7天门店内的pop书写、吊旗悬挂、赠品和卖场氛围布置必须到位，（门管部负责门店协助）

开业前3-5天dm单要对周围1公里范围内的小区、厂区、商店、饭店农贸市场等位置全面的发放，（门店负责，门管部监督）

开业前1天，要对所有要预备的人员、物品全部检查到位、门店所有参与的人员要熟悉活动流程和自己负责的岗位职责（店长安排指定）

早上7点30全员到位准备，8点准时开业

1：活动参与人员要足够多，要佩戴明显的标志，便于顾客识别。

2：开业当天dm单发放人员要不间断的发放，同时负责门店秩序的维持。

3：咨询台，赠品发放专人负责，发放时登记资料、并签字做记录。同时负责会员卡免费办理。（发放过赠品的顾客小票上标明赠品已发放。）

4：收银台专人负责，确保不引起混乱。

5：咨询人员，宣传人员，销售人员分工明确，但也要相互配合好。

6：应急事务处理（领导现场指挥）

写有活动主题的横幅。

突出活动主题内容的大幅展板和背板。

门口1-2个为诚医药连锁的拱门

为诚遮阳棚1-2个

气球拱门

花篮4-6个

卖场气球吊旗

pop宣传等物品布置衬托开业气氛

赠品发放

音响设备

dm单发放

门店外场布置内容项涉及工商、城管

以派送买赠打折有奖的方式。

开业前3天凡是进店消费过的顾客都可免费领取夏季关爱防蚊驱虫礼包一份！（风油精1瓶+清凉油1瓶）

限时的特价药，限名次的特价（开店前几名进店的顾客）

凡办理本店vip会员卡既有礼品一份！！！！

利润高的感冒，消炎类（中成药），保健品类可以设置折扣□
□dm□pop上标注原价与现价：给顾客一个明显的对比）

具体参加活动产品，与采购等相关部门协商决定。

买赠可设置28元、58元、88元、128元、188元、258元或其它几档的级别。赠品：

洗发水沐浴露护手霜花露水香皂肥皂雨伞食用油米面毛巾牙膏牙刷洗衣粉洗衣液清凉油风油精等，具体赠品有待确定。

开业活动策划方案篇五

金源农贸市场开业庆典

主办单位：金源农贸市场

承办单位：

庆典时间□20xx年x月x日

1、向外界宣布隆重开业，并借此典礼拉近与广大市民之间的距离。

2、竖立市场形象，亲和市民，创造在市场周边良好的竞争地位。

3、融洽相关部门的关系，为日后的经营打下坚实的基础。

1、提前三天发放请柬。

2、准备典礼仪程在开业当天发放到每位嘉宾。

3、主协办方组织人员成立庆典活动筹备小组，双方协商后确定活动方案，并签下典礼合同。

4、提前一个星期落实城管、市容等相关部门的工作(甲方)，提交庆典活动申请。

5、承办方安排好演出人员准时到场。

6、落实庆典物料提前统一定制。

7、提前一天布置好庆典现场，以备开业典礼顺利进行。

1、主办单位希望邀请的各界相关领导及朋友。

2、电视台新闻频道都市家园《四顺摆农门》栏目和楚天都市报、楚天金报、武汉晚报等多家媒体采编及记者。

1、在农贸市场正大门口布置一个15米双龙彩虹门，在双龙彩虹门的两边布置两个灯笼立柱，双龙彩虹门上面的贺语：热烈祝贺狮城农贸市场盛大开业，灯笼立柱上面印上市场宣传语或对联一副。

2、在市场门口布置八个升空彩球，球标为各祝贺单位的名单及祝贺词。

3、在市场门口入口处垂直搭建一个5x10=50m²的舞台，舞台背后安装大幅庆典背景画，背景画主题为：狮城农贸市场开业盛典。在舞台的两侧安装音响设备，以备领导讲话和庆典文艺演出之用。调音台安装在舞台的侧面，由音响师专程调控。

4、在市场入口处舞台前铺装红色迎宾毯，以增添市场开业庆典及开门迎客的喜庆场面。

7: 35: 全体工作人员到位，音乐调试响起，现场布展检查；

7: 37: 主持人到位，沟通细节及串词；

7: 40: 工作人员再次确定贵宾及嘉宾名单，确定庆典程序；

- 7: 50: 礼仪小姐着装(含绶带)到位, 准备签到;
- 7: 55: 保安负责指挥来宾车辆停放;
- 8: 10: 全场播放迎宾曲;
- 8: 15: 礼仪小姐开始迎宾, 帮助来宾签到, 引导来宾入场并带至休息区;
- 8: 40: 礼仪小姐为主要领导佩带胸花;
- 8: 58: 主持人登台串场, 介绍今天的开业庆典活动;
- 9: 00: 主持人串场, 邀请小提琴演员登场表演;
- 9: 10: 主持人串场, 邀请女子水鼓演员登场表演;
- 9: 25: 主持人有请开发区领导为农贸市场开业致辞, 并表示感谢;
- 9: 30: 主持人有请开发公司领导为农贸市场开业致辞, 并表示感谢;
- 9: 35: 主持人有请市场业主为农贸市场开业致辞, 并表示感谢;
- 9: 40: 主持人串词, 礼仪小姐做好剪彩准备工作
- 9: 50: 主持人宣布开发区农贸市场正式开业及串词;
- 9: 55: 主持人做最后的结束语;
- 10: 00: 主持人宣布开发区农贸市场开业庆典圆满结束!邀请领导及嘉宾前往农贸市场参观;告知农贸市场业主在庆典结束之后, 前往金源售楼部领取精美礼品一份。

开业活动策划方案篇六

- 1、确立专卖店的'公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。
- 3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，推动销售工作。
- 4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。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，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

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方法来进行宣传。

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。

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都可以采用。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。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。

1、终端布置：（参考）

（1）周边街区（建材市场内）：“邻近街和市区主干道布标宣传

（2）店外：

”门外陈列标示企业logo的刀旗

“门前设置升空气球

” 门外设置大型拱门

“店前设立大型主题展板一块，发布活动主题

” 楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰。

(3) 店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

” 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

” 店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。

“店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到“细心、精心、认真、全面”

2、具体布置：（参考）

- 小礼品发放处布置打印好的表格和笔：登记顾客的一些个

人资料（姓名、工作单位、家庭住址、联系电话（领取礼物后邀请顾客填写）

- 签到台/签到纸笔各一
- 桌椅
- 礼品贝亚克精美手提纸袋200
- 贝亚克宣传资料200
- 彩色氢气球（贝亚克logo□200
- 小礼品：贝亚克精美广告笔200
- 贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯给设计师
- 工作人员统一配置及其它纪念品

1红绶带（贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）

2胸牌

3贝亚克导购员服装

- 嘉宾1胸花6

3、剪彩仪式：（参考）

（基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等各种专业的表演——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200×年×月×日上午×点在专卖店举行。
（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

——10：00庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；
（店内同时开始签售）

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克××旗舰店开业庆典开始！（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；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克××旗舰店开业！（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、拉丁舞等等，（路演活动开始）

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！

-----在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

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。

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。

开业活动策划方案篇七

最简单实用的电脑录音软件制作广告录音的经验与大家分享你也可以录制出属于自己的声音我用过的最简单实用的电脑录音方法就是电脑自带的录音机。使用方法是点左下角的开始-程序-附件-娱乐-里面有个录音机。点一下。就会弹出一个录音机。不用我说。大家一看就能会用了。但是录音如果需要做后期处理。加背景音乐。这个就不行了。需要下载cool edit这个软件不过那个软件是国外软件。需要汉化后才能使用如果您要做促销卖场类的广播。或是宣传配音最好还是找专业制作的。这点我深有体会。

第一设备方面。专业制作录音的麦克风。最基本的也得是电容式麦克风□48v专业幻像电源供电。600元以上的7.1声卡。总共下来。最少也要3000元才能录制出圆润清晰饱满的效果。更重要的是录音师的经验。能很好的把握语调。感觉才能很好的带动现场气氛。才能真正达到促销的目地。让更多的顾客光临店铺一则动听的广告录音。可以挽回一个面临倒闭的店铺。比如我一个好哥们是开羊毛衫店的。经营惨淡。正打算不干了。花上百元印制传单。

宣传本店转项经营。服装赔钱处理。但还是少有人光顾。后

来我在网上帮他找了一家制作广告录音的工作室花150元制作了广告录音。做好了后用他们传过来的mp3文件在电脑里用千千静听。循环着播放。播一遍促销广告。中间再插一个音乐。这样一来。路过他店的顾客。进店看的比以往多了很多。行人往他店看的更多。不再是低头走过这就是最好的广告效应。下次当他想买羊毛衫。在他的浅意识里。首先想到的就是这家店。和动听的声音。

这样一来。他的店不但没有关门。而且不断的进新货。一年下来。赚的盆满钵满还要打算扩店呢。制作促销录音不只是喊。更是一种艺术。喊的好。不会让街坊反感。而且会让你店的回头率更高。不要差几十元。找不专业的制作。

细算。播放几个月下来。好听的声音。和不大好听的声音。给你店带来的收入差距。是无法想像的。制作广告录音。并不是谁都能做的。即使是电台主持人。录些平淡的还好。但录促销时喊不出来气势。还是达不到效果。起到相反的效果。