

# 2023年新店试营业活动方案(优秀5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 新店试营业活动方案篇一

大学生、白领等

线上与线下开展

2、在附近学校组织“缘来这么美”大型情侣美甲活动。对于参加活动的'情侣，本店设计师将根据其意愿私人订制“情侣款”系列美甲（当然，此活动需要男方做出牺牲，同时这也将是校园内一道亮丽的风景线，有噱头，起到了炒作的目的；另外，男性美甲也是将来美甲行业的一个市场，此活动在宣传自己的美甲店的同时，还引导了消费者全新的美甲理念，而且又起到了炒作的功能，真乃一箭多雕之举）对于参加活动的情侣，我店一律免费赠送会员卡；同时，我店将对情侣美甲进行网上投票，评选出三款网友最中意的“情侣款美甲”，有幸进入前三甲的情侣将享有x次免费美甲机会！

“情侣款美甲”是以上活动的亮点，也是噱头！

线下：传单（可考虑做成情书的形式）派发

注：以上所有活动名称均可考虑融入美甲店名称，可以更好的起到推广的效果

## 新店试营业活动方案篇二

## 周末和母亲做姐妹

母爱就是世界上最无私的感情，每年五月的第二个星期日就是伟大的母亲节，在这个特殊的周末里，平时忙碌的子女们可以抽出时间陪他们逛逛街，不仅能表达对母亲的爱意，同时也能让她们感受年轻的生活方式。

20xx.05.1——20xx.05.13

通过母亲节活动，提升商场形象，扩大销售额

以都是白领女性为主高收入文化水平高观念先进

主要通过平面媒体和户外进行宣传，

1平面媒体：在《大河报》上做两周宣传20xx.04.25——20xx.05.13

4举办母女同台秀，吸引当地媒体关注，制造新闻效应。

活动期间来丹尼斯百货购物可享受以下优惠

1凡就是母女同来的，不仅能获得精美的小礼品，还能享受所有商品六折优惠。

2凡就是拥有抽奖券(购物满5000元)的母女，都有两次抽奖机会。

3本百货公司还举行母女同台表演的pk秀，凡就是有才艺的母女都可报名参加，获胜者有丰厚礼品。

5母亲不能同来的，只要购买商品的会员我们可以免邮费寄送

报纸：5000

户外：3000

宣传册：2000

总计10000rmb

## 新店试营业活动方案篇三

体验产品与服务同时能够深刻的感受xx之谜美容院，加盟品牌的文化氛围以及产品的优热，为美容院加盟店赢得更多的新顾客。

20xx年10月1日20xx年10月7日(国家法定假日时间)

xx之谜美容院加盟店

1、购买充值vip卡赠送费用优惠活动

2、全场购买送产品或服务活动

3、赠送免费体验卡活动

1、购买3000元vip卡，赠送1000元

2、购买5000元vip卡，赠送2000元

3、购买10000元vip卡，赠送5000元

4、购买30000元vip卡，赠送10000元

5、全场任何消费即可获得一次新产品体验或新产品试用装一套/件

凡进店的顾客即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体

验卡一张，或友情体验卡一张(带朋友过来体验)

美容师促销话术：

顾客进店时面带微笑慢慢迎上去，距离顾客1米左右时要问好。

促销话术：欢迎光临xx之谜美容养生会所，现国庆优惠活动有：

购买充值vip卡即可享受最高10000元金额赠送。

任意消费即可获得逆时空魔幻冰疗舒压方程式项目的体验卡一张，若您带朋友过来也可以免费体验。

另外我们现场还赠送您一次新产品的体验或新产品试用装一套。实惠多多，优惠多多，欢迎进店体验！

## 新店试营业活动方案篇四

“缤纷五一，塑造美丽的自我”

4月29日——5月5日

3、让顾客产生好感，提升美容院及产品品牌形象。

惊喜一：每天前3名，低至5.1折

想美就美，活动期间每天前3名顾客消费原价380元的xxx美白套可享受5.1折优惠。

惊喜二：消费满288送80元代金券

惊喜三：以旧换新

顾客可把旧的化妆品拿到美容院换成新品，或是换护肤疗程，不论旧化妆品是否开封(倡导安全护肤，我们当场销毁)，交换方法美容院决定，主要是达到轰动效应。

优惠一：五一假三天中，每天前10名客户，可以享受项目七折，产品八折的优惠。

优惠二：消费满88送面值为18元的代金券，消费满480送158元代金券。

优惠三：加“51元”=“88元”。

这七天内，消费到168以上的，就可以再加51元可购买原价88元的产品。

### 1、友谊让美丽复制，人缘让漂亮升级

拥有朋友的女性才是最具有人格魅力的，你的好人缘会让青春永驻。凡是活动期间带来的嘉宾顾客可免费得到价值300元的营养灌肤护理一次，为了扩大我们美容院的口碑宣传，在节日期间，凡给我们带来1个嘉宾的顾客可获得眼纹消一盒，带来3个嘉宾的顾客可获得水动力套合一个，带来5个嘉宾的顾客可获1000元的代金券。

2、五合一项目套餐{面部+水疗+眼部+颈部+卵巢}价值588元在五一劳动节当天只花51元就可超值享受!

### 3、开心购物，惊喜回报

(1)购物达到380元送时尚防紫外线遮阳伞一把。

(2)购物达到580元，赠送淑女睡衣一套。

(3)购物达到1580元，赠送名牌时尚手提包一个。

(4) 购物达到2800元，赠送家用洗碗洗菜机一台。

## 新店试营业活动方案篇五

### (一) 新业务竞赛(占50%)

包括ip电话、来电显示、短消息、1258中书、神州行及近期开展的信息点播业务的使用方法、资费标准。

### (二) 签约(全球通、省内通)、神州行业务发展竞赛(占50%)

将公司各项新业务宣传到位，大力发展签约用户和神州行用户，增加增值业务收入。

按新业务发展和签约、神州行业务各占50%打分。(各项业务的数据统计均以竞赛期间为准，2月20日前各单位成绩不计入评比)

### (一) 新业务竞赛(占50%)

以各县(市)区为参赛单位开展移动通信新业务宣传启动工作，针对活动期间的四个月内各项新业务使用率为评比标准，各项业务单项满分均为100分，即其中ip电话渗透率100分，来电显示使用率100分，1258移动秘书使用率100分，数据业务(包括wap[]传真、电脑上网)使用率占100分。以每项业务的使用率最高的单位得满分100分，其他单位按比率打分，(例如：来电显示业务最高使用率为a[]第二为b[][][]则第一名即使用率为a的单位得分为100分，使用率第二的单位得分为 $x=100b/a$ []以此类推。)七项业务得分之和为参赛单位新业务竞赛的最后得分，按得分分数排名次。

### (二) 签约、神州行业务发展竞赛(占50%)

奋斗目标：四个月完成全年放号任务的80%以上，力争完

成100%。根据竞赛期间各单位完成市公司下达本次活动计划任务(见附表)的'百分比,以新业务竞赛的满分为标准折算,例如:新业务发展满分为y,某单位神州行(有效充值)完成占计划百分比为a,则该单位神州行业务发展得分为 $x=y \times a \times 50\%$ 。签约用户发展计分方法与神州行相同。两项业务得分之和为签约、神州行业务发展的最后得分。

对所有竞赛的各项业务总分和每项业务单项得分分别排名进行奖罚。

为促进竞赛活动的开展积极性,竞赛结束前每月20日(3月、4月、5月)对当月比赛情况评比一次,并将评比结果全市通报。6月20日对竞赛活动整体情况进行评比(2月20日至6月20日),对排名前九名的单位进行表彰奖励,后三名即十六至十八名单位处以罚金500元,并全市通报。总分排名第一名奖励3000元,第二名奖励20xx元,第三名奖励1500元,四至六名奖励1000元,七至九名奖励800元。单项业务排名前三名的单位,第一名奖励500元,第二名奖励300元,第三名奖励200元。

### (一)基本宣传方式

1、悬挂宣传条幅,发放宣传单,制做宣传黑板,播放录音磁带,组织宣传小分队到各分公司、各区营销部宣传等。

2、营业员口头对我公司“林城通”已转为“省内通”,实现全省自动漫游,并可拨打全国移动电话等进行宣传,要求不得出现任何文字性介绍,以免被竞争对手掌握,造成被动局面。

3、针对模拟转网客户加强新业务宣传,让客户认识到,同样的消费,不同的服务享受,加大模拟转网的力度。

4、神州行宣传:宣传其无入网费、月租费、赠送来电显示的优势,非常适合于通话次数低的客户使用,着重针对神州行

打ip电话进行宣传。突出xx公司为林城人民当家理财，即“省内通”既经济又实惠：省内可用“省内通”，省外可用“神州行”智能储值卡。

## 5、部分宣传用语：

中文短信——交流用手不用口

17951——中国移动ip电话，轻松拨打实惠多

信息点播——信息多多欢乐多多

拥有神州行消费更轻松

全球通wap——移动因特网世界在掌上

## (二) 定期宣传方式

在“3·15”、“5·17”集中两天进行宣传。

1、“3·15”中心区新营业厅开业，在市中心区、两县、各区营销部设立移动通信业务咨询台。

市中心区、两县设在繁华地带

各区营销部设在营业厅门前

各营业厅内长期设移动通信业务知识咨询台

2、结合省公司“5·17”世界电信日宣传要求，在全市广泛开展移动通信业务宣传工作。

对于在活动期间新开通的新业务，公司将随时通知将其纳入竞赛项目中参与竞赛



- 1、利用公司开展竞赛活动的大好时机扩大宣传力度，要求每位员工都要走出去启动市场，提高各项业务的知名度、影响力和使用率，增加业务收入。
- 2、各单位在执行市公司的宣传计划的同时，根据市场需要可自行开展灵活多样的宣传启动工作，但宣传方案需提前报请市场经营部批准后方可出台，以免引起竞争冲突，制约发展。
- 3、以实际工作和市场实际反应为唯一标准，坚决杜绝弄虚作假，一经发现，对该单位领导进行通报批评并处以罚金。