

2023年店铺策划书(精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

店铺策划书篇一

10月31日晚8点至31日凌晨2点

XXX

浪漫冷餐自助、各种酒类饮品尽情畅饮，时令水果应有尽有，要么捣蛋，要么给糖，灯光闪烁，各国公主王子妖怪鬼魅飘飘荡荡，黑猫、蜘蛛、巫婆、扫帚、南瓜灯，精彩游戏，请你度过一个不一样的夜晚！

2、进场后先嬉戏一番，在尖叫声中主持人出场，介绍活动规则及流程

3、激情圈圈舞，互不认识的鬼鬼们以交谊圈圈舞相互熟悉

5、再次进入游戏环节（大皮准备）多多准备，至活动结束，看现场情况再定

6，结束，合影

备注：需全程摄影，游戏照片，合影，单影……………

时间□xx年10月28日—10月31日晚间：18：00至闭店

内容：活动期间，当日单张小票累计购物满300元以上即送万

万圣节鬼鬼礼品一份（价值30元万圣节礼品）；当日单张小票累计购物满500元以上即送万圣节特级礼品一份（价值50元万圣节礼品），每张单张小票限送一份。

分工：

- 1、企划部：负责整体活动的广告宣导、活动的协调执行与监督；
- 2、总务课：负责采购万圣节礼品各100个交给企划部（礼品可为：羽毛鬼面具、鬼蜘蛛）
- 3、财务股：活动期间，向收银员传达活动内容，监督收银员掌握活动内容并及时向顾客介绍活动信息。
- 5、各楼层：向营业员传达活动细则，并及时检查，确保向顾客正确的传达活动内容。

延伸阅读：万圣节宣传口号

- 1、万圣节大狂欢，一起去“鬼混”！
- 2、万圣节魔幻礼品，等待大胆的你！
- 3、满天星光灿烂，你在哪里浪漫
- 4、万圣节，来xx“鬼”混！
- 5、我们一起去捣鬼！
- 6、越夜越精彩，够胆你就来！
- 7、带你进入一个黑暗而浪漫的世界~
- 8、万圣节全服狂欢，哈罗威！

- 9、惊魂万圣夜，一起来鬼混！
- 10、万圣节，与“鬼”相约，只和陌生人说话。
- 11、这不是恐怖、也不是惊悚、更不是灵异，这是一次神秘的聚会
- 12、让我们一起走出家门去“鬼”混！
- 13、万圣之夜鬼火点点，裹上床单做个鬼脸！
- 14、我们一起见“鬼”去吧！
- 15、万圣惊魂夜，尖叫哈罗喂！
- 16、不给糖就捣乱！不请客就捣乱！不送礼就捣乱！
- 17、我和僵尸有个约会！
- 18、万圣节，你hold住吗
- 19、不想被吓到魂飞魄散，就先收买人心求平安
- 20、10月31号的夜晚，大鬼小鬼通通现身

店铺策划书篇二

如今，随着社会进步和经济发展，餐饮也在蓬勃地朝着多元化发展，“休闲餐饮”这个名词也就应运而生。餐饮的休闲功能越来越被消费者看重，餐厅也想出千奇百怪的花招让大家在就餐时放松，感到愉快。万圣节等“冷洋节”营销已经成为休闲餐饮企业节日营销战略的“蓝海”。

借助万圣节，通过营造餐厅内节日神秘氛围，让消费者在度

过一个难忘的万圣节，以提高消费者对xx的品牌认知度和喜爱感。

疯狂万圣节high爆xx餐厅

20xx年10月26日-11月7日

a□餐厅内部推广活动

活动内容：

- 1、活动期间，餐厅迎宾将带上万圣节神秘面具，以传达和营造餐厅内的节日气氛。
- 2、10月26日至10月30日消费满xx元的顾客将可获赠两个万圣节神秘面具。10月31日当天凡进店消费的顾客，加两元即可获得万圣节神秘面具一个。
- 3、活动期间，进店消费的儿童，可获赠神秘万圣节礼物一份（糖果）

b□微信、微博推广活动

活动内容：

借助万圣节开展微博推广活动，顾客通过扫描xx微信、微博二维码，关注官方微信或微博，了解店内最新活动资讯并有机会获得丰富奖品。

活动时间：

20xx年10月25日-11月7日

活动内容：

1、活动期间，关注并转发官方微博万圣节活动信息即有机会获得万圣节面具及神秘礼物一份（至各餐厅领取）。

2、关注官方微信，分享活动信息至朋友圈（需截图发送至xx官方微信平台），即有机会获取万圣节面具及神秘礼物一份。

3、将在万圣节的美好记忆已照片方式记录下来，与我们分享，即有神秘礼物一份。

1、面具费用：

2、糖果购置费用：

3、礼卡费用：

1、在餐厅播放相关音乐。

2、使用面具在餐厅进行悬挂布置。

妥否，请批示。

店铺策划书篇三

在央视3.15晚会对珠宝行业的冲击下，我们应该以增加服务的方式来进行推广。珠宝公司节日促销以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。五一节假日来临之际，借这个小长假契机，除了促销活动外，更加要强化服务的意识，增加产品的卖点。

集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2. 活动的主要对象：重视工艺、追求时尚、注重品牌、对珠宝有所诉求的年轻女性。

银灵石尚“五保一追”大回馈。重点宣传和推出公司的售后服务。归纳为五项保证服务：保质量、保纯度、保克重、保维修、保清洗，一个追求：为每一位顾客塑造全新的美！

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

五一过后全国基本进入炎炎夏日，可主推清凉为主的产品。

抽奖方式a□

可在每个销售网点举办：凡是在活动期间购买银灵石尚首饰的顾客：

奖品设置(设个4等级)：一、二、三、等奖及纪念奖。具体内容待商榷。

抽奖方式b□

幸运乐翻天翻牌有奖4月27日—5月5日

奖品设置：

a□奖品为手链一条，价值200元左右，提供三款供顾客选择。

b□奖品为素银吊坠一个，价值150元左右。提供三款供顾客选择。

c□奖品为素银项链一条，价值80元左右，提供三款供顾客选择。

d□奖品为素银耳钉一条，价值50元左右，提供三款供顾客选择。

加盟商可选择的增值服务：免费珠宝咨询鉴定

各地经销商可根据当地实际情况，发布预约免费鉴定珠宝信息。由银灵石尚总部邀请珠宝鉴定师为消费者及珠宝爱好者提供免费珠宝咨询、鉴定。

银灵石尚“五保一追”大回馈竞赛活动。

银灵石尚在促销同时，与客户进行互动，一用来提高企业形象，也是为了冲击一下销售高峰，五一珠宝促销活动竞赛内容：

各地经销商可根据实际销售情况选择部分滞销款竞猜。消费者可以亲自到珠宝柜台看实物竞猜价格。若竞猜价格与原标价的误差在30元以内，不仅可以获得饰品一份，还将获得其他款商品的特别优惠。

重点宣传和推出公司的售后服务。

1、人员安排：要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。活动前对所有营业人员进行培训，统一思想，统一口径，明确活动目的、意义、对象和重点。

2、展柜形象：展示现场商品的pop展架、易拉宝等道具：可以充分展示产品个性，突出“五保一追”服务；各加盟商可根据自己的展柜现场布置：如花环、汽球、吊旗等道具的采用，给人以灵性、活力的感觉。

3、备货：确定新品、促销产品、传统产品的种类，并准备充足的货源。列出备货清单，按单清点；然后参照每天的销售数据，及时补充。

店铺策划书篇四

- 1、消防应急疏散演练是红星商场的安全工作的一件大事，要引起大家的高度重视。每位人员在思想上要重视，在演练前及演练过程中所有工作要做到准确到位。
- 2、在演练过程中要一切行动听指挥。分工不分家，要互相配合，按预案要求做到快速、有序的，达到效果的完成这次疏散演练。
- 3、坚决杜绝事故的发生，防止因工作的失误造成人身伤害、精神伤害或其他事故的发生。
- 4、认真做好前期的宣传指导工作，正确引导全体员工(商户的各个营业员及商户老板)如何应急疏散逃离。
- 5、当所有人员疏散完后，楼层管理把人员集合在商场外的安全地点《东厅大门广场》集中并进行清点人数，以免出现遗漏人员事故发生。
- 6、演练结束后，各组人员发言，提出个人看法。总经理室进行点评提出这次疏散演练中的不足，不断提高自我安全意识，确保商场的安全工作做的更好。

演练总结：11·9演练各个部门能积极配合，思想上比较重视，基本达到了预期的目的，在演练中能各负其责，按要求在消防人员指引下，快速引导，商场内人员疏散逃生至商场安全地带，反应迅速，达到较好的效果。但同时也看到了存在的不足，有部分营业员逃生意识不强，在撤离过程中不严肃，在今后的相关消防培训中，一定要严格要求，以练为战，为增强全员消防安全意识，了解、熟知疏散程序，提高自救逃生能力，最大限度的降低或减少各类突发事件造成的损失。

店铺策划书篇五

其足迹几乎遍布世界各地获得了消费者的一致好评.从一九九六年在深圳开业现已有多家连锁超市也相继开业.现在沃尔玛入驻郑州的第一家分店即将开业其具体活动安排如下:

二、活动目的:

1. 基本目标: 为庆祝本店开业及端午佳节到来之际以低价让利物美价廉的产品优质的服务来赢取顾客.扩散商场知名度树立良好的企业形象.

3. 营销目标: 通过各项活动扩大顾

客的活动参与度拉动销售增加商场效益并通过娱乐营销的方式增加企业利润.

3. 长期目标: 提高销售额扩大市场占有率最终实现经济效益和社会效益的统一.

三、目前营销状况:

1. 市场状况: 选址在繁华商业区周围具有现实的北京华联金博大等大型超市等竞争者并还有可能具有潜在竞争者.

2. 产品状况: 产品大多数以大众化消费品为主品种繁多价格差别不大商品种类齐全.

3. 宏观环境状况: 消费群体大多数为流动性人口人口密度较高客流量大消费者的现实需求和潜在需求都很大.

四、swot问题分析:

优势: 沃尔玛具有很强的规模效应.在一定程度上具有很大的

竞争力. 而其本身不断进行技术更新并购买卫星打造强势供应链管理具有高度规范化经营理念科学化营运营营销具有特色培训体系健全化等显著特点.

劣势：运营成本高规模巨大带来管理上的更大挑战在异地发展面临问题颇多.

机会：目前零售业的发展形势很好市场机率很高及对市场的把握分析有利于企业抓住机遇引领购物新高潮.

威胁：存在现实的和潜在竞争力市场风险因素较多.

五、价格策略：

1. 以成本为基础以同类产品价格作为参考并以“天天低价”的口号推出物美价廉的商品.
2. 给予适当数量折扣鼓励多购.

六、促销策略：

1. 综合运用产品组合策略价格组合策略销售渠道策略等市场营销策略以取得最佳的经济效益.
2. 保持本土化经营.

七、广告宣传：

起顾客的购买欲望从而增加销售.

2. 并附以街头发传单的形式并向顾客传递沃尔玛的经营理念“天天低价”原则.

3. 在刚开店期间广告预算投入多些在店开张热潮过后应立即削减广告量尽量减少不必要的广告开支以压缩广告量来压缩

成本同时做到保持商品的低价.

4. 注重卖点的广告宣传即pop广告.

八、公共关系:

1. 建立和维持企业与消费者之间的正常的合作关系.
2. 企业与供应商建立良好的协作关系以保证商品正常运转.
3. 设立科普画廊利用图文实物文体等形式向人们讲述爱护资源保护环境的途径树立良好的社区关系.
4. 赞助失学儿童多参加一些公益活动树立良好的企业形象.
5. 邀请官员对企业参观考察出席新闻发布会等形式.

九: 营业推广:

1. 实施会员制促销: 消费者成为会员后可享受各种特殊服务.
2. 对消费者促销: 赠送样品减价推销.
3. 把握需求特征现在多以季节性商品和一般感性商品进行促销以刺激消费需求扩大销售额.

十、物流配送: 在物流管理上采用配送中心在营业区域内最合适的地点保障促销期间商品的正常运转.

店铺策划书篇六

5.1-5.7

圆梦钻石超值送

1. 圆梦钻石柜：设立“圆梦钻石柜”，即对部分钻饰和翡翠超值价销售，最低价达510元，圆顾客一个超值钻石梦。

2. 爱心帽买就送：凡在“五一”期间购买珠宝钻饰或翡翠者即送珠宝爱心太阳帽，每天限送18顶爱心太阳帽，先到先得，送完即止。

(2)在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做“圆梦钻石柜”、“爱心帽买就送”活动的意义、参与细则、各地专卖店/柜地址及电话的详细广告。

2. 活动后期做好活动将以上数据及媒体投放频次、代理商反馈意见等收集至珠宝推广总部品牌规划部做好活动评估、总结，以便提供更好的营销服务给加盟伙伴。

1. “太阳帽费用： $15 \times 18 \times 5 = 1350$ 元；

2. 宣传费用约3000元；

3. 展架：85元；

4. 总计： $1350 + 3000 + 85 = 4435$ 元。