

开业优惠活动方案(优质5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。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。

开业优惠活动方案篇一

美甲店就要开业了，那么要怎么做才能够吸引到顾客前来消费，怎么寻找潜在顾客，以下几点供你参考：

1、内部寻找客源

会受到良好的效果。2、报刊广告

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。

需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

顾客的消费心里是很复杂的，会受很多因素的影响，如是否有适合自己的经营项目。产品品质的感受、产品价格是否适中。服务人员专业素质影响、服务细节的影响。店内是否安静等。

3、店头广告

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一

种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。

以下举几种异类结盟活动的方法：1) 凡在其店购物(消费)达***元者，可参加本店有奖活动;2) 问答或抽奖活动，3) 凡在本店购物(消费)达***元者，可获本店价值***元代金券一张。4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

出处：138中国美容人才网作者：卡卡2016年的元旦即将到来，你的美甲店促销活动方案准备好了吗?如果没有，现在就开始准备吧，提前准备让你有充足的时间来做到最好。小编也为大家准备了2016年美甲店元旦促销活动方案，供参考!

【2016年美甲店元旦促销活动方案】活动对象□xxx美甲专门店新老顾客

活动时间：2015年年12月24日--2016年1月3日

活动主题：礼爆圣元旦欢乐无限多

活动内容：

手(足)部护理项目，买1送1一次性消费满100元，8折优惠;再送精美礼品一份

一次性消费满200元，7折优惠;再送精美礼品一份

会员到店充值，即送精美礼品一份

凡在xx年12月24日--xx年1月3日期间到全国xxx美甲专门店消费的顾客均可参与xxx美甲专门店的促销活动。注：活动期间，

会员不享受折上折，最终解释权归本店所有。

美甲店促销方法

开卡促销:很多美甲店会办理各种各样的卡,比如修手卡,护理卡等等.制度大都是多送几次的策略.例如:修甲每次是20块,那么你办一张100元的卡,卡通常是向高级的(也可以是消费比较多的)的顾客提供的.有的新店在开店初期会通过免费办vip卡来吸引顾客.通常持有vip卡的顾客都可以享受到8折的优惠等.赠送促销:现在的消费者是越来越注重卫生观念.美甲店也是越来越注重会员的开发和维持.那么就可以通过会员专用工具的制度来开发和维持会员.什么是会员专用工具制度呢?就是每个会员拥有一套属于自己的专用工具.该工具放店里写上名字,顾客来了就可以使用写有她名字的工具了..该方法可以解决一部分顾客的卫生心理,又能向顾客销售产品,所以目前很多美甲店都是采用这样的方法的.但会员专用制度的弊端是比较占用场地,特别是小一点的店,如果会员一多,工具都没地方放了.如有机会可以到珠海口岸那里看看,美甲店里的顾客的工具柜就占用了店里的1/3场地.一次性工具制:由于会员专用制度本身的弊端,所以在这样的情况下又产生了另一种促销模式,那就是工具一次性使用.只要是办了会员卡,那么来店里做完服务,美甲师会将你使用过的工具送给顾客,以表示此工具为专人使用.有的顾客会带回去,以备平时自己使用.包月服务:在制订包月卡时其它的限制条件要明确的跟客人先说明,以免引起不必要的麻烦.比如本人使用.跟其它的优惠活动不能同时使用等等.但针对不同的服务项目进行包月服务也是可行的.例如修手卡,正常的顾客是一个月做四次服务,以每次二十块算,一个月就要80块,那么可以弄一个一百块包一个月不限次数的.很多人会说,要是客人天天都来那不忙死了.其实正常的话,一个客人一个月能来6次已经是算多的了,因为人家也是要安排时间的.天天来的客人也有,不过很少,再说要是天天来那么死皮还没长多少,这样的话工作量是很小的.还有,要是一个客人天天都往你店里跑你还不能让她消费其它的东西那可就有说不过去了.会员带会员:什么是会员带会员呢?

就是会员介绍新会员过来,那么该会员就可以获得多少积分,积分到多少就可要换些小礼物之类的.积分法:顾客消费多少金额可要积多少分,然后可以换点小礼品,这是普遍使用的方法.美甲店在一年当中各个时段都会做促销,本文就详细介绍了全年的促销方案,为美甲店提供一些办法。

一、前言:

随着市场经济的发展,目前美甲行业日趋成熟,品牌、公司(美甲店)、服务等竞争目前日趋白热化,为提升美甲店店内的知名度及在当地的影响力,由此制订了一系列的让利大优惠及促销活动方案,仅供参考。

二、活动方案(一)一、二月份:

因为一、二月份是中国传统节日最多的时候,大多数顾客都会有长达七天的长假,所以,也是我们美甲店搞促销的最佳时机。

参考方案一:一般的中国传统的春节都是在这两个月,所以我们可在春节期间给予凡到美甲店消费的顾客8%的返点作为春节红包,即顾客消费100元马上送出8元钱的红包。这样,不仅迎合了春节的气氛,也让顾客感觉到了实惠。

参考方案二:二月十四日是西方传统的情人节,我们就在这个月推出“情人卡”,用作男士送给女朋友之用,此外,也可以推出一系列的情侣套餐,即女顾客在美甲店消费满xx元,可免费让其男朋友享受一次男士美甲疗程,或在情人节当天开月卡以上的送出情人礼物一份。(二)三月份:

三月份是学雷锋活动月,我们只要把握时机,可在一个月为附近住宅多做好事,迅速树立美甲店的良好形象,并吸引人们的注意力。

参考方案一：可在三月份的其中一天以学雷锋为名，组织美甲店的全体人员为附近的住宅区免费打扫街道一次，这样美甲店的美誉度和知名度必然快速树立。参考方案二：定在三月份的其中一天为顾客免费做美甲手足护理一次，不收任何费用，当作是美甲店的一次宣传。(三)四月份：

参考方案一：由于四月份没有任何特别适合促销的节日，我们可举办“做美甲，献爱心，人美手美心更美”促销活动，顾客本月内凡到美甲店办月卡打九折、季卡打八五折、半年卡打七五折及年卡打七折等优惠；除此之外，包卡所送出的免费护理疗程超过*次；而且当消费累积1000元(包括单次或开卡)，该美甲店将立即赠送顾客至尊金卡一张，凭此卡在美甲店内消费，在限期内都能享有六五折优惠；另外，把累积消费金额的10%将捐赠希望工程、儿童基金或残疾人基金会等政府捐输机构。不但充分阐释了“做美甲，献爱心，人美手美心更美”的丰富内涵，而且更能通过人群或宣传的效应得到知名度提升的效果。(四)五月份：

参考方案一：五月份的第三个星期(天)是母亲节，我们就开展一个“让您做一个精心的漂亮妈妈”活动，活动形式多样，包括：1、包卡优惠方案：在母亲节期间，月卡280元送**护理手霜一支，季卡680元送**脱毛霜、**水份霜各一支等等配赠方案；2、捆绑式销售方案：即顾客购买满一定金额加xx元就可得到一款特价产品，或加xx元可任意选择2-3款产品；3、互动式方案：由于五月结束即是“六一”儿童节，我们对凡消费满1200元-1500元产品的顾客立即送出一摄影楼儿童艺术照；4、此外，我们还可以在母亲节当天或一星期内在美甲店消费到多少金额，送出一款特价产品，或在这个月末到美甲店做美甲的获得儿童节礼物一份。(五)六月份：

国统报告网（即中金企信国际咨询公司）拥有10余年项目商业计划书撰写经验(注：与项目可行性报告同期开展的业务板块)，拥有一批高素质编写团队，为各界客户提供实效的材料支持。

商业计划书撰写目的商业策划书，也称作商业计划书，目的很简单，它就是创业者手中的武器，是提供给投资者和一切对创业者的项目感兴趣的人，向他们展现创业的潜力和价值，说服他们对项目进行投资和支持。因此，一份好的商业计划书，要使人读后，对下列问题非常清楚：（1、公司的商业机会。2、创立公司，把握这一机会的进程。3、所需要的资源。4、风险和预期回报。5、对你采取的行动的的建议6、行业趋势分析。）

相关报告

行业研究报告、市场调查报告、产业分析报告

项目立项可行性报告

资金申请可行性报告

市场研究预测报告

专项调查报告

市场投资前景报告

市场行情监测报告竞争格局分析预测报告

上下游产业链研究报告

投融资可行性报告

由于商业计划书（项目可行性报告）属于订制报告，以下报告目录仅供参考，成稿目录可能根据客户需求和行业分类有所变化。

第一章摘要1.1项目基本信息1.2市场前景

1.3 资金筹措

第二章 项目概况

2.1 建设环境

2.2 建设规模

2.3 建设期

2.4 总投资与资金运用

2.5 商业模式

2.6 资金筹措

第三章 公司简介

3.1 公司基本情况

3.2 经营理念

3.3 规划与战略

第四章 产品与开发

4.1 产品概述

4.2 开发

4.3 技术

第五章 市场

第六章 竞争分析

第七章 营销

7.1 产业延伸策略

7.2 定位策略

7.3 定价策略

7.4 销售渠道

7.5 网络营销

第八章 风险及规避

第九章 财务概算

结论篇5：美甲店开业促销方案成功的开美甲店经营，美甲店促销活动方案是必不可少的，一个好的方案，可以为美甲店带来一次大的拓客时间，以及后续为顾客消费。而失败的方案，则可以起不到效果或者收效甚微。那么如何来制定美甲店促销活动方案，保证有效呢？方案的制定不应该是闭门造车

的。没有调查就没有发言权，这个说法用在美甲店促销活动方案上也是很适合，那么，要做哪些方面的调查？调查你的顾客群，相信开美甲店的mm对自己美甲店都是有一定的定位的，如果你定位不清晰，成功的可能性实际上就比较困难了。根据你的定位来调查你的顾客群，了解她们的消费能力和消费习惯。制定主推的美甲项目和合理的价格。这是在调查的基础上进行的。主推的美甲项目，应该适合你的消费群体，价格上也应该不要超过消费群体消费能力太多。美甲项目，还应该是真正能为顾客带来效果的，站在顾客的角度来考虑，并不是追求贵，而是要追求美的体验和效果。顾客所求，不外如此。

我突然害怕走进坟墓，突然恐惧死亡，因为死亡来临。连这点可怜的虚拟爱情，也将是烟消云散。

绝望的时候会想，泣血和流泪如果不让你看见多好，可我还是以文字方式，让你看见。因为你已变成了我，我的影子。如果有一天，我永远的无音信，亲爱的，你就当这世界从来没有来过。来过的，只有我为你用一滴滴泪，一滴滴血，轻轻研成的心墨，而写下的诗歌。

忽然很想你，想一场桃花雨

我突然害怕走进坟墓，突然恐惧死亡，因为死亡来临。连这点可怜的虚拟爱情，也将是烟消云散。

绝望的时候会想，泣血和流泪如果不让你看见多好，可我还是以文字方式，让你看见。因为你已变成了我，我的影子。如果有一天，我永远的无音信，亲爱的，你就当这世界从来没有来过。来过的，只有我为你用一滴滴泪，一滴滴血，轻轻研成的心墨，而写下的诗歌。

忽然很想你，想一场桃花雨

开业优惠活动方案篇二

在活动前夕，商家可以参加聚划算等活动以增加其的品牌曝光率，提高品牌知名度，从而在活动中的销售做铺垫。

二、活动方案

1、活动形式：

预热：时间□x月x日至x月x日

图片：通过店铺自主设计预热活动页面，包括首页海报，店招，宝贝详情页，全部图片以为主题元素，旨在营造购物狂欢氛围，为活动打下基础、储备流量，__，__图片。

流量：……等等。

正式活动□x月x日00□00~x月x日23：59

图片：店铺活动主会场页面，产品详情页关联海报，__活动推广海报，__图片，__图片，店铺首页海报，店招，引导自主下单流程图等。

2、活动力度：

(1) 收藏领卷。

(2) 关注有好礼。

(3) 抽奖赢免单，每次购买满__元获一次抽奖机会，有机会赢取免单大奖，消费金额越大，中奖机会越大。

(4) 邀请好友参与抽奖，邀请人有机会获得店铺送出价值__元神秘礼物一份，共x个名额，被邀请人有机会获得价值__元

神秘小礼物一份，共__个名额，活动礼品将在活动结束后三个工作日内发出，届时会联系顾客本人确定收货地址及发货方式，礼品数量有限，将随机抽取中奖客户，中奖名单将在活动结束后次日公布。

3、活动推广：

- (1) __引流
- (2) 店铺活动通告
- (3) 宝贝描述通告
- (4) __社区宣传
- (5) __签名活动预告
- (6) __联盟

三、活动跟进

美工：做好退款办理时间、订单信息修改、发货快递和时间等声明放置在首页及商品详情页。

客服：售前x名+售后x名+客审x名（负责订单审核和打印）确保电脑配置；确保公司网络；检查促销软件设置。快捷短语和自动回复（提前准备、包含促销、尽量少用）。

仓库：确保库存准确，避免缺货。准备好打印机及相关材料和打包用的材料。准备适当比例的货品提前包装并分开堆放在活动中，保证客服端、制单员、仓库的沟通畅通，以保证售中过程中修改订单信息等情况的顺利解决。

四、库存准备

(1) 确定活动上线产品，所有主推产品要占整体备货的x%-__%所有产品在x月x日之前一周内必须全部入库完成，店铺库存按实际的x%-x%去完成，如果需要赠送环保袋、鼠标垫等礼品也需进行备货。

(2) 根据预期销售规模，做好__大促活动主要销售商品库存的提前备货。务必于活动前和相应的供货渠道确定应急补货机制，确定供货渠道的供货能力，建立紧急沟通联系方式，保障在库存不足的情况下可以快速做到货品补充或及时下架。

(3) 检查货品条码管理体系，确保所有发货货品都有条码，便于出库检查配货准确时使用扫描枪扫条码的方式做校验，提高速度和效率。

(4) 务必于__活动前的2~3天做一次全仓盘点或相关大促活动商品的盘点，清晰库存规模，并将真实库存数据__%录入到ops中。

五、人员准备

(1) 对可能出现的__订单暴涨而需要招聘临时兼职员工的，提前做好兼职员工工作安排计划，并做好相应的培训工作，做好打包环节，提前培训好相关的.打包贴面单工作细节，提前做好员工培训工作。

(2) 对所有员工，尤其是订单处理相关部门的员工，做完善的网店管家系统操作的培训及其他培训。

(3) 制定好部门间员工临时调度、培训和工作的应急方案，以及大促活动持续期间的员工值班、休假等相关安排。

(4) 按照流量的高低去计算各个岗位的人员数量。

(5) 物料要针对可能出现的流量和包裹数去计算。

六、物料准备

(1) 包装材料准备，对大促活动销售的商品牵涉到的各类包装袋、包装盒做好库存保障，并可提前对一些特定包装进行初步整理，到时候只要放入商品就可以。也可以提前将商品直接打包好，只等打好快递单后就直接张贴单据并发货。

(2) 快递面单、发货单纸张贮备，打印机调试、打印耗材（色带、墨盒）准备，为提升打单环节的速度，不建议__大促活动期间使用普通针式打印机打印发货单，而是建议采用激光打印机或热敏标签打印机打印发货单。对需要打印配货汇总单或分单汇总单配货的商家，务必准备高速喷墨或激光打印机及其耗材。

(3) 本次活动提出的要求更多的是对商家的服务方面的要求，特别是发货环节的要求，要求在2天内将所有……的客户优先发货。所以建议在包装或面单上有明显的文字标示或颜色标示等方式。以便快速分拣。

开业优惠活动方案篇三

兵和百货商都是重庆市兵和商业经营管理有限公司倾力打造的在宣汉县境内第一个商业项目。一期项目面积达1万平米，共四层，汇集综合百货、特色美食、儿童游乐等为一体的综合体商城。公司秉承：“以人为本，诚信务实，创新进取，合作共赢”的企业宗旨，打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，所以，如何针对性地吸引大众中端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的中端定位及中端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场中端形象有机结合。活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全

方位考虑。在活动过程中，时间不宜过长，隆重、大气即可。

二、[活动主题]

开业庆典

三、[活动风格]

隆重大气

四、[活动目的]

(1) 面向社会各界展示兵和百货商都品牌形象，提高重庆市兵和公司的

知名度和影响力。

(2) 塑造宣汉县第一中档商场的崭新形象。塑造兵和百货商都时尚氛围。

(3) 开业庆典活动，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起“五一”长假期间促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

五、[广告宣传]

1. 开业前5天起，分别在达州日报、___晚报、___广告、___电视、___电台各传媒等展开宣传攻势。有效针对中端目标消费人群。

2. 后期广告

开业后5日内，分别在达州日报、___晚报、___广告、___电视、___电台传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲和认知度。

六、[活动程序]

20__年5月1日上午__:__典礼正式开始

__: __播放迎宾曲。

__: __军乐队、威风锣鼓开始交替演奏，主持人介绍兵和百货商都打造“人无我有，人有我优，人优我特，人特我精”的商业经营理念，和开业促销活动内容，调动现场气氛，吸引来宾和顾客的目光，聚集人气。

__: __宣布开业正式开始，礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向高潮。主持人宣布正式营业。消费者可进场购物。

__: __活动进入表演及相关互动活动

__: __整个活动结束。

开业优惠活动方案篇四

案

双十一纹绣活动方案【一】美甲店促销方法

除非联合起来否则做报刊广告的必要不是很大。需要注意的是，所有的开业活动都是为吸引客源而准备，但是开发客源。并不是我们终结目的，我们的目的是通过引导顾客消费来盈利，那么配合客源进店的消费引导工作很重要。

我们的顾客就在我们身边，可是她们并不认识我们。那么可以通过什么方法让顾客认识我们，最简单的方法就是利用我们平常店头广告了。

让异类经营者，以答谢顾客的形式推广本店服务，永远是一

种较为聪明的推广方法，使用这种方法找出一种互惠互利的模式，否则没有人会为你做宣传。以下举几种异类结盟活动的方法：

1) 凡在其店购物(消费)达***元者，可参加本店有奖活动;2) 问答或抽奖活动，3) 凡在本店购物(消费)达***元者，可获本店价值***元代金券一张。

4) 本店老顾客可到本店领取美甲咨询资料一本(高消费场所可用此种方法)5) 本店老顾客可获本公司举办顾客活动门券一张。6) 可用的方法有很多种，但这些方法必须有一个共性，就是真能给美甲店带来实际利益。

所有的方法都是建立在步步为营的基础之上的，但是开美甲店最为重要的一点就是，你要真正的做到有回头客，回头客才是你这个店生存下去的基础，服务很重要。

开业优惠活动方案篇五

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

二、爱幼多专卖店开业庆典简介

1、爱幼多专卖店开业庆典暨“爱幼多—用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。

2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”。

3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。

4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要

准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

三、开业应典前期准备

- 1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放（有条件的可以选择）；
- 3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品；
- 4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函。

四、开业庆典活动安排

- 1、开业日准备：悬挂好条幅，摆放好拱门、气模等并播放音乐，张贴或准备好一切宣传用品。
- 2、宣布开业：礼炮，鞭炮等。
- 3、开业促销活动包括促销海报基本内容：“爱幼多爱来到”活动。
 - a□开业活动当天前五名顾客实行五折优惠，除有小礼品外并赠送一袋“尿不湿”或同类小物品还可直接成为店vip会员。
 - b□开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠。
 - c□开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）。
 - d□开业一周内出生的宝宝凭出生证明可免费起名，并成为“爱幼多幸运福宝宝”在以后的消费活动中享受爱幼多的最大优惠政策，在其百日等节日均有小礼物，并有可能成为爱幼多总部的“福宝宝明星”。

五、后期跟进措施（贯穿于整个经营活动中）

a□寻找与爱幼多同时成长的’福宝宝将进行月度跟踪。

b□寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c□设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如。：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

六、总结

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以福为中心感动客户，促进经营！

第二部分、开业活动策划方案

开业，是一个专卖店最重要的一项活动！如何做好开业促销，如何有效传播品牌形象、引起品牌在当地的轰动效应？公司拟定以下方案请加盟店认真执行！

一、产品陈列

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）。

二、准备开业

1、所需物品一开业条幅（2条），拱形门，易拉宝，鞭炮，海报，宣传单，赠品，会员卡，优惠卡，音响，气球人等。

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等。

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列饱满。

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽。

三、开业前宣传

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传。

2、海报宣传（提前3天张贴）。

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）。

4、有条件客户可在相关媒体宣传。

四、开业活动及促销

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户。

3、海报写清促销活动方案，并实施。

4、后续跟踪回访。

五、具体促销活动（即海报内容）

用爱创造的世界—爱幼多母婴用品专卖。

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品专卖店隆重开业啦！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档