

新店开业活动方案

新店开业活动方案

为了确保工作或事情有序地进行，往往需要预先进行方案制定工作，方案具有可操作性和可行性的特点。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是店铺为大家整理的新店开业活动方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

新店开业活动方案 1

一、开业活动目的：

- 1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注，提高知名度。
- 2、通过开业活动聚集人气，展现月兔家居的全新形象，提升美誉度。
- 3、通过开业活动，加强月兔家居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。

二、成立筹备小组、发放邀请函、对开业活动人员进行培训

成立筹备小组，确认小组每个人的分工及职责，组建微信群方便及时沟通。

组长：

副组长：

氛围布置组：

接待导购组： 门引组：

财务组： 游戏暖场组：

后勤机动组：

亲友组（气氛的烘托和促进成交）： 发放邀请函，邀请嘉宾和意向客户。

开业活动人员的培训和安排：

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。

三、确定主持人、致辞嘉宾和剪彩嘉宾

四、前期宣传方案：

开业活动的成功与否与前期宣传是否到位有很大的关系。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。

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。宣传组的目的只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。

五、开业活动套餐：

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。

1、挪威森林（高压绚丽板）：3 米地柜+3 米石英石台面+1 米吊柜

5666 元，超出部分 1000 元每米，8 折

2、梦幻巴黎（宝马烤漆）：3 米地柜+3 米石英石台面+1 米吊柜

6666 元，超出部分 1500 元每米，8 折

3、爱丽舍宫（北美樱桃）：

3 米地柜+3 米石英石台面+1 米吊柜

9888 元，超出部分 2800 元每米，8 折

六、开业活动现场氛围的营造：

1、购买氛围物料：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。

2、音响、配套乐曲《今儿个真高兴》、《恭喜发财》

新店开业活动方案 2

一、新店开业促销活动目的

1、一是快速聚集人气，有了人气才能保证活动的有效举行，这是开业活动的前提。

2、二是店面和产品的宣传，活动内容一定要围绕店面和产品这两个点进行。

3、三是店面的文化品牌的塑造，每个公司的文化品牌都有自己的特色，所以在活动中让消费者和品牌文化的认可非常关键。

二、对活动内容的要求

1、活动内容要简洁具体：店面地址、产品类别、活动时间和地点、品牌文化等信息要优先传达给消费者，并且能让消费者容易记住。

2、活动内容要有娱乐性和互动性，让大家看到活动宣传后就想来参与活动，也要让一来到活动现场的人能很好的参与进来。

3、活动内容要有促销性：开业活动的目的不是为了赚钱，主要是为了让更多的消费者到店体验和感受，所以一定要真正让利给消费者，不能做文字游戏，这样才真正达到活动的目的，最大可能的吸引消费者关注，刺激他们的消费欲望，从而增加对店面的好感和粘度。

三、活动具体内容

1、活动时间和周期：时间最好选择在周六周日或节假日，周期为9天（2个周六和2个周日）

2、活动主题：主题要新颖、体现出优惠促销的特点。

3、促销活动方案：

活动一：进店有礼，为了吸引消费者的到来，只要到店就可以赠送精美礼品，礼品上最好有店面的宣传内容。

活动二：满额立减或满额就送，可以设几个金额层次，消费金额越多越实惠。

活动三：部分特价，折扣一定要足够大，这样才足够吸引人。

活动四：会员卡，活动期间办会员卡享受更多优惠。

活动五：多元化促销，与电影院、KTV、图书馆等合作。

活动六：抽奖，凡进店消费的.都有机会抽奖，一定要设几个大奖来吸引消费者

我们做任何活动一定要在自己能承受的情况下多多让利消费者，这样的开业活动才能起到锦上添花的效果。

四、促销活动评估

在活动期间，一定要有专门的人员监督和记录整个活动过程，活动结束后进行科学地分析或总结，为以后的活动做好经验积累。

整个促销的执行细节落实到位，比如认真做好促销准备，认真布置货品和促销品，悬挂促销宣传品等。促销活动的执行，一定要充分营造促销氛围，保证顾客体验到时尚购物的新奇感，店员、促销人员要善于引导。

新店开业活动方案 3

一、活动目的

- 1、确立门店的公众形象，赢得消费者的'关注。
- 2、通过开业活动聚集人气，展现门店形象，提高知名度。
- 3、通过独特的活动形式、吸引公众视线利用公众自媒体提高传播效果。

二、活动目标

办理会员 xx 名冲刺 xx 名、9 折卡目标 xx 名冲刺 xx 名、8.5 折卡目标 xx 名冲刺 xx 名

三、活动内容

1、前期造势：

提前 3 天微信后台推送新店开业活动，会员转发积赞。每赞一元积满 25 个赞立减 50.（凭微信截图，发放代金券，仅限抵扣店内正价商品）短信推送现有会员告知新店开业活动。

2、活动当天门店气氛营造（行业举例）：

①运动品牌店：

开业当天请一名瑜伽教练身着品牌运动服在店门前表演瑜伽，并设置 5 个不同难度瑜伽动作，过往顾客均可参与其中。完成三个动作

即可获得运动卡一张，完成 5 个动作即可获得冠军卡一张。限额 10 名。

②儿童服装店：

在儿童店内设置红毯走秀场，任意顾客在购买商品后儿童愿意参与走秀即可享有折上再打九折的优惠。（购买鞋子可有店内搭配服装，购买服装可搭配鞋子，其他配件也可。）增强顾客体验感提高连带消费几率。

③：活动期间顾客购买商品折后满 350 元并且尾数为 6 的赠送运动短袜一双，尾数为 8 的赠送运动内裤一条。

④：设定会员专属产品，购买该产品即可获得双倍积分。

3、终端布置：

①：店内设立迎宾和导购。

②：开设业务宣讲台，摆设活动宣传品、礼品，配备专人提供咨询、注册微会员、发放奖券和赠品。

③：门口设立卡通篮球人偶展架（可拍照人脸）和活动内容展架（易拉宝），顶端悬挂 POP 挂旗。

4、终端物料筹备

①：店外易拉宝或 X 展架，注明活动主题：时尚新店、好礼相见

②：卡通篮球系列人偶 KT 板一副（可立式）③：POP 广告置于所属产品系列的陈列区域

③：瑜伽区域拱门设置

④：儿童走秀区域红毯及气球布置

⑤：业务宣讲台布置（礼品台，含微信公众号二维码 POP）

新店开业活动方案 4

一、试营业期

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）；

2、宣传物品：易拉宝配备，条幅，pop 悬挂，张贴物的张贴，爱心卡会员卡 and 积分卡的`配备；

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！

新店开业活动方案 5

一、婴童店开业活动目的：

亲亲天使母婴店开业活动现场人气爆棚

- 1 通过母婴店的公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2 通过开业活动聚集人气，展现母婴店的全新形象，提高知名度。
- 3 通过开业活动，加强母婴店在当地的影响，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。

二、前期婴童店宣传：

婴童店开业活动的成功由前期母婴店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。在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要不在前期宣传上马虎。

如何进行前期婴童店开业宣传

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。
- 2 报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一目了然，活动主题明显。
- 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，集中针对妇幼医院、

社区、幼儿园来发送，也就是定位发送。

5 当然结合当时的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、婴童店开业活动促销内容的设计：

亲亲天使母婴店开业促销内容设计

婴童店促销需要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。

四、婴童店开业活动现场安排：

亲亲天使母婴生活馆加盟店开业活动现场

1 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。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；

2 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；

3 现场发单员要安排到位，除了发单页，也要负责维护现场秩序，最好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；

4 带领这些顾客直接进入母婴用品店内，对签单有思想准备，成功率比较高。孕婴店导购员数量要充足，后勤人员也要安排到位。

5 关注天气，合理安排水电，不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

新店开业活动方案 6

一、活动主题：玩转时尚，盛启豪礼

二、活动时间：20xx 年 6 月 5 日-6 月 7 日

三、活动内容：试营业全场 8.8 折、开业活动、购物有折有礼、全场两件 7.8 折：

试衣有礼：凡进店试衣者矿泉水一瓶；

买就送购物即送价值 30 元精美项链；

购物 299 满送价值 59 元高档眼镜；

购物 499 满送价值电风扇。

四、VIP 特惠：

1、活动期间购物即可享受单品 9 折，先办理 VIP 后买单。

2、VIP 服务：糖果(薄荷甜圈糖 2 包)、饮品(可乐、果粒橙 4 瓶)、
免费享用

五、活动物料：

1、广宣品：，吊旗 10 张，展架 KT 台卡 4 张

2、VIP 专用：可乐 2 瓶，果粒橙 2 瓶，矿泉水 2 箱，糖果 2 包斤

3、门口布置：红色地毯 30 米，花拱门 1 个，礼品长条桌 1 个

4、氛围道具：气球 3 包，礼炮 4 个，，高花篮 6 个，音响、话筒

六、员工安排：

收银组 1 人岗位：收银打包整理、迎宾组轮流岗位：礼貌迎宾、
引导购物、宣传组 2 人岗位：营造氛围发放礼品，截流，外场氛围、
销售组 4 人岗位：导购全天班；

店务组 1 人岗位：端茶倒水、拿货、辅助收营员、会议组 1 人岗
位卖场指挥协调时段会议总结、员工统一工服、高跟鞋，统一妆容，
头发需盘起；

迎宾语送宾语统一：您好丹妮鹭，新店开业，欢迎选购；

七、激励方案：店员：连单 2 件奖励 5 元连单 4 件奖励 15 元连单
6 件奖励 30 元；店铺：开业三天每天完成第一奖励店铺 100 元，第二
指标奖励 200 第三指标奖励 500 。

新店开业活动方案 7

一、开业时间

20xx 年 11 月 3 日

二、服务重点及对象

1.西餐、中餐、咖啡、茶、饮品、甜点；

2.高档次享受，大众化价格；

3.生日派对，同学聚会，商务聚会

4.追求时尚，品味及品质的个性年轻人；

三、开业当日活动

1.举行咖啡品鉴会。由老板发放精美邀请函邀请客人做嘉宾，进店其他顾客可免费品鉴店内的'特色饮品（最小的一次性杯子装的咖啡，饮品）。

2.凡当日进店消费者均打八五折（注：酒不打折）。

3.凡当日进店消费 68 元，即可获得本店送出的 10 元代金券。

4.顾客消费满 88 元，赠送顾客一个配餐（蛋糕，甜点，披萨等，顾客自己选择）。

5.营造氛围：彩球，鞭炮，礼花彩弹，音乐等营造现场气氛。

6.消费超过 168 元，发放 VIP 卡和储值卡，并详细记录会员资料存档。

四、开业宣传

1.发放宣传折页（内夹代金券：代金券与折扣不能同时享用）限时使用。

2、网上宣传：在微博，微信，QQ 群进行发帖宣传，提出开业期间的优惠政策。

3.发放 VIP 卡和储值卡（邀请的客人最好由老板发放）。

4.制作宣传横幅，海报，X 展架等。

五、促销政策

1.制作 10 元、20 元、50 元代金券。

2.开业第一个星期内，凡消费满 128 元，均可送店内特色咖啡、饮品或甜品一份。

3.消费满 168 元，赠送会员卡或储值卡。

4.开业第一个星期内，消费满 168 元，情侣的送玫瑰，其他看不出关系的送咖啡杯（当然，印有本店标志最好）。

六、费用预算

按店内计划估算费用（宣传品，礼品，开业装饰等）。

新店开业活动方案 8

新店开业促销是服装店创业路上的第一步，能否做好新店开业促

销方案非常关键，对新店开业促销方案的建议如下：

一、确立新店开业促销方案的活动主题：

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

二、新店开业促销活动时间：

活动周期：开业之日起十天（关键是前 5 天）

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、新店开业促销活动对象：

所有广大群体

四、活动内容：（购物连环喜）

新店开业促销方案连环喜方案：

一重喜、买就送（买满的金额、赠送的礼品各专卖店自行制定，这里仅供参考）：凡在活动期间凡购物就送“价值 28 元纯棉袜子”一双；

凡在活动期间凡买满 458 元，送价值 48 元精美宝珠笔一支；

凡在活动期间凡买满 668 元，送价值 100 元精美笔记本三组合一套；凡在活动期间凡买满 888 元，送价值 138 元的真皮皮带一条；

二重喜、购物免费抽奖活动：（各奖项的奖品由各专卖店自行定制，这里仅供参考）

凡在活动期间有发生购买的顾客，就可以参加店内的免费的抽奖活动，奖品具体如下：

特等奖为：名牌家庭影院组合一套，价值 8000 元

一等奖送：256M 的品牌 MP3 一台，价值 528 元；

二等奖送：领带一条，价值 88 元

三等奖送：精美美容套一付，价值 48 元

纪念奖送：纯棉袜子一对，价值 28 元

三重喜、获赠贵宾卡：

凡有发生购买的顾客，前 100 名赠送贵宾卡一张，注册登记后成

为特色龙的永久会员，享受选购特色的特别优惠和其他活动。

说明：

①贵宾卡采取积分制，凡持贵宾卡的消费者在刷卡或者登记后就可以进入积分程序，贵宾消费积分达到 1000 元时可以转换相对的 1000 分，1500 元为 1500 分等依次类推，凭积分兑换特色龙专卖相对应精美礼品、配饰或服装，兑换物品各专卖店可自行定制，本案仅供参考。

②持贵宾卡还可以享受：

- 1、公司不间断赠送的企业报刊或季刊一份；
- 2、邀请参加公司组织的其他相关活动；
- 3、参加与其他行业的互惠活动；
- 4、获赠公司的其他惊喜礼品。

第四重惊喜：消费者保留手中的奖券副票，将有机会参加年底 12 月 30 日在总代理举行的抽奖活动。

注：第四重惊喜的'人为可操作性很强，可以通过报纸等媒体的炒作，不但能提高品牌的曝光率，而且能引起消费者的持续关注。

其他新店开业促销方案备选：（可参考）

1、捆绑促销：与咖啡店、干洗店、电影院、迪厅、KTV 等娱乐场合联合促销 ①双方凭销售单据可以享受 8 折优惠；②双方共享客户资源和活动带来的品牌宣传影响；③共同承担宣传及策划费用。

2、采用代金券：凡买 500 元（含 500 元）的即可赠送元的代金券，买 1000 元送元的代金券，不做现金兑换，可设定截止日期。

3、福利券：向各团体、单位、机关等赠送优惠券争取团购，扩大消费群体。 以上方案各店主可以根据自己和特点自行组织执行，力争做到科学、有效、合理，做好新店开业促销方案，打好开店创业的第一枪。

新店开业活动方案 9

一、开业活动目的：

- 1、确立专卖店的公众形象，赢得各大媒体的关注。
- 2、通过开业活动聚拢人气，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阻碍，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。

二、前期宣传方案：

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进行凉爽。我们在思想上一定要有那个意识，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：

这是最直截了当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，假如条件限制一个人一组也能够。宣传组的目的只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，分配上差不多做到平衡。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。依照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、顾客的差不多情况和意愿、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，寻到合适的切入点，为开业时迅速签单做好预备。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。

公布内容：

a、开业信息：时刻、地点、标题、预约电话（可提供提早预约）

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截了当，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必定会引起公众的注意，并非常乐意参加新店开张凉快的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《报》

公布数量：万份

公布日期：

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，一般差不多上临时性集中宣传。造势非常关键。

4、手机短信平台的开业预告：不需要满天乱发，能够采取卫星定位形式，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，也能够采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、开业活动促销内容的设计：

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，那个价格需要专门的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较喧闹的感受，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至能够采取转奖，抽奖等。

四、开业活动现场氛围的营造：

拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝、花篮等传统方式都能够采纳。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，给人感受礼品很多，非常值钞票等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确寻到位置；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。

五、开业活动人员的培训和安排：

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，带领这些顾客直截了当进入店内，对签单有思想预备，

成功率比较高。导购员一定要通过培训，最好是差不多结婚、同时家里装修过的，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。

六、现场操纵：

天气的关注；水电安排；不同产品区域专人负责、相关物料的预备和补充等。

新店开业活动方案 10

一、筹划开业典礼

在所有前期工作都准备就绪之后，创业者应该着手进行开业典礼的筹划工作，事先做好准备，制定好各种预案，避免开业时遇到突发情况而措手不及。

1.做好餐厅开业前的公关宣传

餐厅公关宣传以对外宣传为主，以提高餐厅的知名度和美誉度，吸引顾客前来就餐、举办宴请等活动为主要目的。一般来说，要在餐厅正式开业前 1-2 个月，做好以下公关宣传工作。

(1)利用媒体进行公关宣传

在条件具备的情况下，要事先设计好宣传内容，包括餐厅名称、地址、经营风味、产品特色等，编写出创意独特、文字简洁、易听易记的宣传词或广告语。

(2)利用餐厅门脸进行广告宣传

在餐厅正式开业前 1~2 个月内，完成餐厅门脸装修、门前大型广告牌制作、大型灯箱设计制作和门前亮化处理等广告宣传，使企业以独具特色的门前环境和亮化、美化宣传效果引起社会各界和来往人员的关注，从而扩大餐厅在区位市场和点位市场的知名度，广泛吸引顾客。

(3)利用宣传册进行宣传

餐厅正式开业前 5-10 天，必须根据菜单设计和菜点测试结果，将本餐厅美观、大方的就餐环境、著名菜点、简介等印制成编排合理、图文并茂的宣传小册子，然后散发到区位市场范围内的目标客户中去，通知他们开业时间、开业期间的优惠措施及优惠期限等，从而争取客

源，提高餐厅的知名度。

2. 做好开业典礼的准备工作

开业典礼可以说是创业者向公众展示餐厅的第一个公开机会，因此要好好利用。具体说来应做好以下几个方面的筹备工作。

(1)提前一周预订典礼用的鲜花和其他装饰品。

(2)制定开业时间表。人们需要知道自己什么时候来，什么时候走。

(3)准备好附带的广告宣传品(小宣传册、名片、价目表，或其他带有餐厅名称、地址、电话号码、宣传语的分发材料)。确认印刷商知道交货的最后期限。印刷品最好在开业前两星期准备好。

(4)随后的事也应处理好。例如，供来宾在上面签名并留下联系地址的登记簿可以用做将来邮售商品的凭借物。

3. 邀请到足够的亲朋顾客，保证餐厅开业客源和上座率

如果餐厅开业当天客源不足，冷冷清清，必然会对日后的营业产生不利影响。但若靠价格上的优惠来吸引顾客开业当日光顾，开业后顾客又容易形成价格感觉上的落差，可能造成客源不稳。因此，餐厅正式开业要着眼于以正常营业的客源为主，将顾客分成自愿前来的自费顾客和被邀前来的亲朋顾客两种类型。

4. 渲染餐厅开张剪彩前的环境气氛，吸引顾客注意力

一般说来，在餐厅正式开业的当天，必须完成以下四个方面的工作。

(1)门前横幅与彩旗宣传，以形成开张营业的热烈气氛。此时，门前、楼上适当地方要打出多幅大型标语口号，门前和顾客进出的两边要并排插上各种彩旗，以强化开业气氛。

(2)开业祝贺的花篮宣传，要事先与区位市场的有关单位联系，取得同意后，将这些单位祝贺餐厅开业的长形花篮整齐地摆在餐厅门前两侧。每个花篮都有祝贺单位的红色条幅和贺词，从而引起顾客的广泛注意。

(3)餐厅室内的环境气氛宣传。正式开业时，餐厅门口要设礼仪迎宾队伍，穿旗袍、佩绶带，热情、礼貌地迎接顾客。餐厅室内正面挂横幅标语，欢迎顾客到来，形成室内热烈的气氛。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/646212205225011000>