

新店开业活动策划方案（精选 10 篇）

新店开业活动策划方案篇 1

一、 策划目的

通过此营销策划，使酒店以独特的区位优势、规模优势和集团实力优势，在快速发展的关岭及安顺地区市场竞争中挖掘市场份额。同时联合当地旅游局、景区景点，在本地市场以高档度假的国际化形象夺取制高点，在外地市场各类促销方式，吸引外地商务客、旅游客、休闲度假客、会议会务客来次逗留消费，我们将以特色的餐饮为龙头，把客房做精致为依托，逐渐扩大市场占有率；

酒店开业初期，形象认知度不高，品牌欠缺等问题，可以通过精心包装，倾力打造酒店优势特点，`最终目的是以开业前后的活动为载体，将酒店全方位的宣传出去，先声夺人、打造酒店品牌形象，达到目标市场认知最大程度，广泛吸引消费的关注，为开业后宾客盈门、经济效益提升打下扎实的基础。

二、 营销环境分析

关岭县属于本地的贫困，城镇化人口比重低，经济发展偏重农业化，商业化程度不高，少数民族杂居，整体素质不高，近年来政府大力调整产业结构，加大服务力度，在旅游资源开发和招商引资方面卓有成效，2010 年全县完成生产总值 180466 万元，同比增长 12%，完成财政总收入 20140 万元，同比增长 31.02%，全县金融机构年末存款余额 194565 万元，比年初增加 46160 万元，增幅 31.1%；贷款余额 216765 万元，比年初增加 1361 万元，增幅 6%。

SWTO 分析

优势：

1、 黄果树周边高档次酒店接待能力有限，整个安顺市地区仅四家三星级以上的酒店，包含三星级酒店总共不到 4000 个床位，其中天瀑、酒店将是我们最大的竞争对手；

2、 是关岭最具规模、设施最完善、服务最具档次的酒店，地区竞争里强；

3、 关岭目前经济发展呈良性趋势，外来人员逐渐增加为酒店提供更多客源的可能性；

4、 毗邻黄果树景区，旅游客源丰富；

劣势：

1、

2、

3、

4、 酒店知名度不高；距黄果树不顺路，稍微有点远，且县城无法满足游客其他的需求；酒店产品传统单一，特色不明显，吸引力不够；前期市场开发难度大；

机会：

1、 当地经济发展迅速，提高人们的消费欲望和对高档产品的消费兴趣；

2、

3、 依托黄果树和花江大峡谷景区的发展，将会有更广阔的客源空间；本地由于发展落后，内需项目逐渐发展和外来投资人员也将会为酒店注入新的活力；

危机：

1、 特别是黄果树景区附近的高档酒店发展，将更成为酒店的竞争对手；

2、 酒店不是很方便景区游客，很可能导致与旅行社关系建立不畅；

三、 目标客户分析

1、 目标客户定位

a 本地商贾成功人士；

b 外来投资商

c 政府及相关各部门人士；

d 旅行社团队

f 会议旅游

2、 目标客户特征

a 主要年龄在 35-45 岁之间；

- b 事业较成功，好面子，渴望被尊重和社会认可；
- c 消费比较理智，对服务要求高；
- d 向往健康的东西，有安全保证，较保守；

3、 目标客户心里分析

马斯洛需求层次理论将人的需求分为生理需求、保障与安全需求、归属与承认需求、尊重需求、自我实现需求；对于酒店的消费者，他们并不是单纯为了生理上的需求，也超越了保障于安全的需求，他们来次消费是为了得到一种人性化、细微化、高品位的享受。而在消费的过程中，可以凸显个人生活的优越性、成功满足感。因此，目标客户的消费动机属于马斯洛需求层次的尊重需求、自我实现需求；

四、 产品分析

万利佳假日是一家中高档酒店，酒店主营中餐类、客房等项目。虽适合旅行家居、商务宴请、承办婚宴等，但主产品单一，特色性不强，对市场刺激度不高，所以我们在延续酒店传统模式经营之际，不仅要把主营产品做好做精，还要不断突出特色。

五、 竞争对手分析

就目前安顺地区的酒店来看，最大的竞争对手要属黄果树金谷瀑布山庄，也是安顺地区唯一一家五星级酒店，且地理位置优越，服务设施设备完善，其次是像君临、悦立、凯旋、天瀑等也是不容忽视的间接竞争对手；

六、 市场定位

1、 客源地市场：

- A 团队：本地市及贵阳市的旅行社；
- B 散客：首先是本地市及贵阳市周边地区；然后可辐射到邻近的华东、华南地区；
- C 旅行社接待的全国各地行业、企业、行政等会议，政府各职能部门。

2、 销售季节划分：

- A 旺季：7、8、9、10
- B 平季：3、4、5、6
- C 淡季：11、12、1、2

七、促销方式(广告策略和媒体选择)

1、广告策略建议:

整个广告活动的宣传应贯穿于整个项目的前期、开业期及后期,前期的广告宣传主要是为市场造势,引起市场关注,提高影响力。开业期主要以庆典活动和电视广告宣传为主要媒体,在该阶段,力将信息全面覆盖到主要目标和潜在客户所在区域。后期的广告宣传主要为了增强受众的记忆度,提高酒店的品牌度,在整个活动的宣传中,应与贵阳市的主流宣传媒体保持良好的合作。

2、媒体分析及选择:

新店开业活动策划方案篇 2

万立国际酒店开业促销方案

我酒店定于 4 月 29 日举办开业典礼,为了答谢广大宾客对酒店的长期支持与厚爱,开业期间特制订促销方案如下: 一:活动时间:

2012 年 4 月 27 日——2012 年 5 月 2 日 二:活动内容:

(一)凡活动期间酒店住店客人中午退房时间延迟至 16:00。

(二)凡连续入住两晚以上者免费赠送“酒店试住券”一张,试住截止日期 2012 年 5 月 10 日。

(三)凡酒店用餐单桌饭菜(不含酒水)消费一千元以上者(只限零点,宴会除外)赠送“酒店试住券”一张,试住截止日期 2012 年 5 月 10 日

(四)活动期间客人入住豪华标准间赠送 100 元代金券一张,豪华套房赠送 200 元代金券一张,使用截止日期 2012 年 5 月 10 日

(五)4 月 29 日开业当天,所有住店客人赠送精美礼品一份。

(六)注:以上活动中(二)(四)不可同时享受,试住券及代金券不可开具发票。

(七)本活动最终解释权归内蒙古万立国际酒店所有。

内蒙古万立国际酒店 2012 年 4 月 26 日

新店开业活动策划方案篇 3

一、活动形式

(一) 开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知某某酒楼新店开业的喜庆消息，趁此机会传

开业大吉

—洲—开业大吉

播海鲜饮食文化，为新店开张一炮打响奠定良好的基础。

1、《某某晚报》发布内容：

- a 、有关新店开张信息。
- b 、有关开业当天活动信息。
- c 、有关企业文化信息。

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：1/6 版

发布日期：20 某某年某月某日星期某-----某月某日星期某

发布媒体：《某某晚报》

2、精美画册(5 万份)以及开业纪念品,发布内容：

- a 、新店布局特点、
- b 、菜式推介
- c 、服务推介(酒楼柜台、各包房等)

作用：借助开业时机，设计统一 VI 进行品牌传播。

开业必须的资料，有关贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放 VIP 卡的形式锁定这一部分客源，必为酒楼源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册最好不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：

- a 、放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份；
- b 、摆放在酒店柜台、包房中由客人自由取阅。

3、市内户外广告发布

发布内容：

- a 、有关新店开张信息。

- b 、有关开业当天活动信息。
- c 、有关企业文化信息。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布新店开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出大天然的气势和“某某十大餐饮名店”的风范，户外路牌广告必须在某某的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期：某某年某月某日——某某年某月某日

4、彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

- a 、新店装饰
- b 、布局特点
- c 、服务特点
- d 、开业十天内，婚宴 8 折；
- e 、开业十天内消费满 1000 元，赠送现金消费券等活动细则，现金消费券最低额为 100 元，一个月内有效。

作用：夹报发行覆盖面广，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：《某某日报》、《某某晚报》

发布数量：5 万份

发布日期：某某年某月某日、某某年某月某日

(二) 后期宣传方案

1、《某某晚报》

说明：

①宣传新店装饰，服务特点等，传播酒楼良好的环境以及优质的服务，新店开业，服务质量更上一层楼；

②举行活动，保证开业 2 个月内的人流量。

③借某某海鲜美食节的余热，在《某某晚报》上做文章，以软文形式通过分析民营企业现状侧面报道有关酒楼的企业文化，突出企业文化的传播，如软文正题为“民营企业艰辛之路”，副题为“写在某某新店开业之日”，借以向市民传递以下信息：酒楼已走出一条有

特色的发展之路，前景辉煌，塑造大天然良好的社会形象。

发布内容：新闻报道慈善拍卖活动、宴请孤儿活动等，侧面树立正面的社会形象。

(三) 开业当日活动设置

1、剪彩仪式(基本内容：醒狮——领导讲话——剪彩——海鲜珍品拍卖——捐款——宴请。)

庆典活动程序：

开业庆典初定于某某年某月某日上午某点在某某广场举行。

——9：30 会场音乐嘹亮，彩旗飘飘，迎宾、军乐队、醒狮队伍、礼仪小姐到位，工作人员准备工作就绪；

(说明：狮乃百兽之强，军为民之依望。目的不止是要做市内饮食市场老大，而是国内乃至国际饮食市场中占前矛。)

——10：10 公司领导、嘉宾陆续进场，礼仪小姐为来宾办理签到、佩带鲜花、引领入坐，导位礼仪小姐在入口处等候，做好引领准备工作；

——10：55 庆典司仪(邀请电视台主持人担任)宣布庆典即将开始，请领导、嘉宾就坐，请参与庆典所有人员就位；

——11：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：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；

——庆典司仪请舞龙队表演；

——庆典司仪请醒狮队表演；

——庆典司仪宣布：请某某讲话;(公司领导)；

——庆典司仪宣布：请某某讲话;(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；

——庆典司仪请出领导主持剪裁仪式。

——领导宣布：新店开业!(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；

——司仪宣布慈善海鲜珍品拍卖会开始，请各位领导嘉宾移步海鲜池!(开始拍卖)

——领导将拍卖现款当场转赠予孤儿园。

——孤儿园领导上前结果赠款，并发表讲话;

——庆典司仪宣布：请各位领导、嘉宾进入大堂就餐——在歌声中，司仪结束语，领导、嘉宾步入大堂内。

——庆典结束。

2、中式自助餐款客活动

说明：选用中式自助餐主要有以下几点原因：

- a) 酒楼海鲜闻名，适合中式烹饪。
- b) 借此机会可以在大堂的气氛布置上以实物装饰的手法实施，菜色以“大”为追求，例如“大龙趸”“大龙虾”“大烤乳猪”等，以振奋人心为追求目标。
- c) 整个庆典活动的设计上以中国传统文化为主。

宴请宾客如下安排：

- a 、孤儿园小孩以及职员
- b 、各级领导以及名流
- c 、同行

三、庆典气氛布置

(一)市内主要路段气氛布置

- 1、旧酒楼门口带直幅升空气球 2 个。
- 2、新旧酒楼门口沿路插刀旗，营造两点连线喜庆气氛；

(二)大堂内气氛布置

气氛布置讲究开阔、大气、自然、休闲，给人轻松的进餐感觉。

(三)会场气氛布置

- 1、会场带直幅升空气球 8 个；
- 2、主会场正面大门上方悬挂庆典主题标语“某某酒楼开业典礼”；门口正上方悬挂直径 1.5 米的半圆花球，以点缀正个会场气氛；
- 3、大门口左右放置祝贺花篮，每边 8 个；
- 4、大门至贵宾席位的地面用红地毯铺设。
- 5、剪彩会场前正面预先放置 10 座立柱鲜花架，预备嘉宾剪彩

并美化会场；

6、剪彩花架前面空出 5 米的空地，预备舞狮队、军乐队会前和庆典高潮结束时表演；

7、空地之前整齐地摆列几排座椅，预备请贵宾就座；

8、大门口左边布置一块大型欢迎牌，上书“热烈欢迎各位领导、嘉宾莅临某某酒楼指导！”沿地下车场入口路旁布置一块大型祝贺牌，上书“热烈祝贺某某新店开业”对来宾表示热烈欢迎；

9、欢迎牌旁一排红布铺就、鲜花点缀的签到台，预备让礼仪小姐接受嘉宾签到、为嘉宾佩带鲜花。

四、口号标语

1、热烈庆祝某某酒楼新店开业 2、热烈欢迎各级领导、嘉宾、朋友莅临指导 3、某某海鲜酒楼，引领海鲜餐饮潮流新店开业活动策划方案篇 4

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。

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

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。

(4) 音乐、鞭炮气氛宣传。正式开业时，要播放热情奔放的迎宾曲，敲锣打鼓放鞭炮，形成热烈的开张营业的气氛，引起顾客的广泛注意。

以上这些都是增强环境气氛、吸引顾客注意力的重要方法，必须认真。

二、餐厅开业可用的促销方法

1. 全员促销

全员促销，是指从后勤工作人员到一线员工都应树立推销意识，尤其是在餐厅开业期间。全员促销的思想内涵是，只要面临促销机会，都应积极促销餐饮产品和服务。

2. 展示促销

展示促销是一种极为有效的促销形式。它主要是利用视觉效应激起顾客的消费欲望，达到吸引顾客进餐厅就餐，并且刺激顾客追加菜品的目的。

3. 优惠促销

许多餐厅在开业期间通过价格折扣和优惠来吸引人气，促进销售，并使开业典礼取得圆满成功。

餐厅以优惠的形式进行促销是开业时常用的一种手段。有效地使用这种促销形式效果十分明显。利用顾客喜欢优惠的心理大行促销的方式和技巧主要有：

(1) 价格优惠促销

即在开业期间，以较大幅度的价格折扣来吸引顾客，聚拢人气。

(2) 赠品促销

在开业期间，可以向前来捧场的各界朋友和顾客赠送一些印有餐厅信息的小礼物、小赠品，这样既可以赢得顾客的好感，也能起到一定的宣传作用。

优惠券促销

优惠券是一纸证明。经营者在餐厅开业前制作好并发往目标顾客的手中，持有者在开业期间用它来消费特定的菜品时可享受优惠。

新店开业活动策划方案篇 5

销售促进是与人员推销、广告、公共关系相并列的四大基本促销手段之一。本文所指的促销活动是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商、销售人员的销售促进在此不列为讨论范畴。随着竞争的加剧，针对消费者的促销活动在营销环节中的地位已越来越重要。据统计，国内企业的促销活动费用与广告费用之比达到 6:4。正如一份缜密的作战方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销活动成功的保障。如何撰写促销方案？一份完善的促销活动方案分十二部分：

一、活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么？是处理库存？是提升销量？是打击竞争对手？是新品上市？还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题。2、包装活动主题。

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

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。几年前爱多 VCD 的“阳光行动”堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两

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/718037107120006137>