

开业庆典策划方案(15 篇)

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速发展，各大百货连锁流通“巨头”竞争热浪更是此起彼伏，呈现出“花开三支，各自争妍”的局面。

作为中港合资经营的大型零售连锁企业，中国百货流通业的著名品牌公司——深圳天虹集团公司，自 1984 年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型 MALL 式百货商场的成功推出，使得天虹从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的 20 年时间，从最初的 8800 万资本累计发展到今天的 28.2 亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的 17 家连锁商场。

天虹的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得天虹品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为深圳零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出天虹的实力

为继续使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市继续扩张自己的实力外，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年 9 月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：20××年 9 月 28 日

地点：惠州市 XX 路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

（一）嘉宾和媒体签到：（20××年 9 月 8 日上午 8：00——8：30）

（二）、开幕剪彩仪式：（20××年 9 月 28 日上午 8：30——9：00）

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集团总经理及各邀请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。（注明：本次开幕式可邀请醒狮队前来舞狮助兴。在开幕式现场有鲜花、拱门、空飘、横幅广告、气球、等场景布置与点缀。）

1、邀请当地政府官员上台致辞。

2、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

- 3、邀请其他嘉宾上台致辞。
- 4、醒狮表演
- 5、邀请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。
- 6、新店门打开迎接顾客

二、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开连锁店时简单的开业庆典的剪彩的模式，新的模式是，在承袭了此前的必要环节之外，我们建议将在紧接着剪彩环节完毕后，将举办一场别开生面的“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会，特邀青春靓丽的模特，穿着各种高贵的服装进行现场集中展示，并进一步宣传进驻该商场的著名品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”时尚发布时，建议商场方面将引入商场的各大型百货供应商邀请到场观看本次时尚发布活动。造成轰动和品牌效应以吸引更多市民前来观看。

为达到本次活动的预期目的，我们建议将在本次活动现场，围绕着舞台四周将各大商家的品牌打出来。并在舞台的背景版上列上承办本次时尚发布活动的主要时装品牌的赞助商家名称等。

三、庆典开幕式活动筹备和进程：

- 1、8月20日前确定主持本次活动的司仪。
- 2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。
- 3、20××年8月25日前完成整个开幕式所需的各种宣传材料的印刷、礼品袋和礼品的定制及各种户外喷画、条幅广告

“中国黄金”，金光灿烂。“中国黄金”xxx专卖店于xxxx年x月xx日盛装开业，xxxxx城又将增添一道夺目的光彩。“中国黄金”xxx专卖店的成立标志着这一国字号品牌在xxx市及周边区域推广的全面性。

二、活动的目的

市场经济的核心是竞争。在中国黄金品牌的产品致力于零售业时，我们必须要做到独树一帜，创造良好的社会效益和经济效益，必须要有敢于竞争的意志和善于竞争的技巧。利用开业之际举办隆重庆典，树立“中国黄金”品牌的良好形象和制造广泛的社会影响，使“中国黄金”步入可持续发展的健康轨道必不可少的重要一环。因而庆典活动必须紧紧围绕增强竞争力这一主题，充分展示“中国

黄金”的产品结构，企业精神和服务特色，使来宾们的每一个细胞都被“中国黄金”所激活，从而达到引起社会各界的浓厚兴趣，争取产品的潜在客户为“中国黄金”占领消费市场为最终目的。

三、广告宣传策略

广告宣传策略及广告目的

专卖店开业初期的广告目的，是让本地的社会大众知道、了解这个国字号品牌，了解它的发展过程、黄金文化及品牌内含和品牌特性（投资、增值、保值、双向买卖），从而对这个品牌产生信任、尊重和向往。在大众广泛认识的基础上才有可能产生小众消费者，这小众消费者便是已对有所了解的大众中的一部分，他们是有经济实力和黄金向往的人士。

开业初期的广告宣传，主要是传播“中国黄金”这一品牌知名度，让人们知道这个黄金品牌及品牌特性。基于认识、了解、价位等原因，消费者不会看到广告马上购买，他们往往会去专卖店观看、了解、衡量产品的价位、及其与品牌知名度的对应关系。人们在购买贵重物品时的理性色彩较浓厚，因此，初期的广告宣传，要将这个品牌的背景、品质、投资性、增值性、保值性等表现出来，使有钱的人以拥有它为荣耀，使暂时没有钱的人向往它，渴望得到它。

利用媒介的广告宣传，准确地塑造品牌的高尚形象，使尽可能多的大众知道、了解这个国字号品牌，以致达到专卖店辐射区域的客户和潜在客户积极参与的广告效应。为本专卖店的发展打下坚实基础，是专卖店开业初期广告宣传的基本目的。

广告方式及媒介选择

专卖店开业之时，便是这个品牌进入该地市场的开始。所以在该专卖店开业之前的装修期就应把专卖店的开业消息以信息方式对外开始宣传。可利用装修门庭外的幕墙布制作成专卖店信息栏作宣传用，并通过报纸以软文的形式（新闻性）向大众介绍，来达到引导消费和宣传效果，及结合当地实际地理情况做些户外广告牌和马路灯箱片广告。此时的广告，需要详细地、理性地、富有诱惑力地向大众多方面介绍这个品牌和宣布专卖店的开业信息。在大家对这个品牌有了基本认识之后，可以选择电视、杂志等媒介传播品牌知名度和品牌形象。

开业之时，做一次的全面介绍性广告，可以选择电视、杂志等媒介传播品牌

知名度和品牌形象。

开业之后，所刊报纸和电视不定期的做些介绍品牌和营销活动方面广告及宣传。其后，可在当地报纸做系列性的小文章，介绍这个品牌的方方面面；在这类小文章中，要将知识性和信息传播恰当地结合好，表面上是知识介绍，实际是传播一点儿与有关的信息。这种系列小文章，对消费者的影响是渗透性的，而且是不知不觉的。小文章首先要在一家报纸陆陆续续地刊登出来，此时不要在其他报纸上刊登。在这家报纸上全部刊登完之后，再选择其它报纸，保证在某一报纸媒介上的完整性。

四、开业活动内容（剪彩、庆典）

1、邀请有关领导、主管部门领导、珠宝经营贾商及社会名流人士出席典礼并为庆典剪彩（提前邀请，以方便统计住宿、用餐情况）。

2、邀请当地活动队（腰鼓或其他乐队）进行宣传活动（剪彩前到主要街道上进行）。

3、根据祝贺单位或个人提前预定花篮摆放。

4、合理时间、地点对路人派发 3 折页（或小礼品）进行宣传，并告知此次庆典主要活动及优惠条件等。

5、合理安排产品的优惠。（优惠产品类别、优惠幅度自定）

6、嘉宾剪彩、授牌。（时间自定）

7、邀请新闻媒体记者到场采访、拍摄并报道庆典盛况。制造软、硬新闻，提升“中国黄金”的知名度和品牌价值。

8、向来客配送此次活动纪念品。（纪念品品种略）

9、由主持人或相关人员对黄金产品及市场演讲（具体内容略）。

10、由模特现场进行饰品佩戴展示。（自定）

11、现场抽奖。《奖品、奖项待定》

12、相关嘉宾聚餐。

五、活动场景布置

1、专卖店门口铺设大红地毯，象征专卖店财旺、人气旺。店门上 led 背景板主题词“热烈祝贺“中国黄金” xxx 专卖店开业典礼”。（内容自定）

2、鲜花紧依台阶两边摆放。

3、摆放本次开业活动期间的优惠惠和本次抽奖活动内容及规则的宣传栏。

整个场景根据现场合理布置，本着整齐、烘托气氛。

六、活动程序

七、庆典活动的成功关键

——宣传、新闻、组织实施

通过精心策划和周密组织，无论从宣传的受众面还是对市民的热情激发。引导他们参与消费谋求共鸣、惠顾、烘托气氛、扩大影响都离不开宣传。宣传不可“毕其功于一役”，从开始准备到活动结束，均应保持连续性和系统性。只有这样不断造势、升温，掀起波澜，才能高潮迭起好戏连台，效果显著，宣传不仅要有创意，而且还要有一定的面、量、势。面广、气盛、势足，才能出现让人们刮目相看、众人皆知的口碑效果。新闻所产生的传媒作用很大，制造新闻加以炒作，制造“新闻事端”。在新闻传媒的造势下，但不可放弃终端广告，因为终端广告直接与群体擦肩而过，它有时间和空间上的灵活性和视觉、听觉的双重刺激功能。

第一部分：周年庆活动主题

我超市自6月1日开业以来，在领导们的带领下，经公司全体同仁共同努力，一年来取得了令人瞩目的成绩，从销售业绩到商业形象都得到了xx市民的认可。在xx开业一周年之际，我们怀着激动的心情，充满信心的姿态为其举行隆重的周年庆典，借周年庆所带来的商机，拓展我们无限的商业市场，创造喜人的销售业绩。

为此主题暂定为欢天喜地贺店庆！

第二部分：周年庆典筹备方案

一、周年庆活动时间：

二、成立周年庆典活动组委会：

三、关于店庆系列活动工作的安排：

四、周年庆活动全体员工动员会：

第三部分：周年庆庆典仪式安排

周年庆庆典仪式

活动时间：xx年6月7日上午8：00

活动地点：超市广场

参加嘉宾：所有邀请嘉宾由公司外联部负责

参加人员：公司经理、市委相关领导、超市全体员工

庆典仪式总负责：

司仪：

庆典仪式流程(暂定)：

7：00 由保洁处对活动场地进行全面清洁，仪式范围内确保没有杂物；

7：30 布置庆典仪式台，及音响设备安装到位；

7：30 所有工作人员及相关人员到位；

7：40 锣鼓队到位，鞭炮等配合庆典仪式的工作全部到位；

7：50 开始播放庆典音乐；

7：55 参加庆典仪式人员全部到位，并列队完毕；

8：00 主持人宣布仪式开始；

8：01 员工方队晨训(训词、店歌)；

8：10 总经理讲话；

8：20 市领导代表讲话；

8：30 为与我店同庆一周生日的孩子家长发纪念品；

8：40 庆典仪式结束；

8：40 燃放礼花、礼炮；

8：50 各部门员工带回卖场；

9：00 开门营业；

9：00 场外文艺演出准备、厂场促销活动准备；

9：30 军乐队、锣鼓队停止奏乐；

9：30 场外文艺演出开始、场外各类促销活动开始。

(联系社区老年文艺表演)演出时间待定

费用预算：详见附表

第四部分：周年庆促销方案

1)店庆前期

a、海报规格：16kx8p

b、海报数量：30000 份

c、海报促销时间：xx 年 6 月日——6 月日

d、海报要求：一级商圈、二级商圈为主要发放对象

e、商品要求：

f、费用预算：

2)店庆期间

a、海报规格：8kx8p

b、海报数量：40000 份

c、海报促销时间：xx 年 6 月日——6 月日

d、海报要求：除突出店庆外，要有明显的标识(如换购商品标识、惊爆价商品标识等)，并且本次海报上面要有“折价角”。

e、商品要求：

f、费用预算：

(注：所有海报商品要在海报开档前 15 天准备完毕)

一 酒店概述

1、项目：x 大酒店

x 大酒店，原为领地大酒店，因经营不善于 XX 年年 6 月终止经营,现定位为乐山本土中餐大酒店。

2、开业主题：味道嘉州乐食凯源

本主题给凯源大酒店注入乐山的特色味道，赋予大酒店自身独有的特色和风格，用与众不同的特点吸引顾客；使顾客在开业时，就能够转换消费者对凯源大酒店前身的原有印象，提高顾客对凯源大酒店的菜品品尝兴趣。

3、目的：

开业之初就给酒店付诸强烈的乐山本土特色菜品文化，为以后宣传作铺垫；

1)、告知乐山市民凯源大酒店正式开业迎宾。

2)、以开业活动为载体，体现凯源大酒店独特的经营模式。让消费者了解经营品位、理念和文化等，树立其独特的品牌形象，为日后在服务业赢得有利竞争建造好基石。

3)、扩大知名度和影响力。

4、开业时间：预订为 9 月 15 日（周六）

5、定位：乐山本土特色菜品文化纯乐山人川味

6、宣传形式：媒体与现场活动互动结合。

二 酒店 swot 分析

随着经济的不断发展和进步，市区逐渐从老城区往外移。以乐山新世纪广场和为中心向四周辐射，逐渐形成一个以餐饮、娱乐和休闲为重点的新商圈，目前在这个商业圈已经形成了几个大型且成熟的大酒店：三苏大酒店、红高粱海鲜大酒店、鸿瑞大酒店、飘香大酒店等，以及其他中小型的饭店。

优势（superiority）：

1、规模：占地总 1180 平方米，为一层，共有包间 11 间，其中 7 个小包间，4 个大包间，大厅可容纳 8 人桌的桌子 10 张，可同时容纳 260 余人进餐。

2、乐山独有的以纯本土文化为经营的中餐大酒店，周边一公里范围内，存在有不少中高档住宅小区，小区住户有一定的消费能力。

3、乐山地区第一家纯乐山人口味川菜。

劣势（worst）：

1、门店不够突出（店招不够明显）

2、特色文化不能够突出酒店特点，不够吸引力

3、前领地大酒店的运作失败会对现凯源大酒店的经营造成一定的负面影响。

机会（opportunity）：

1、乐山市 XX 年餐饮行业占 gdp 的 22%，乐山旅游局和乐山经贸委决定加大对乐山本土饮食企业的扶持，力争将乐山地区的餐饮业做大做强。

2、地理位置处于乐山未来高档经济发展中心圈附近。

3、乐山经济发展速度迅猛，企业数字呈高速增长。

4、在乐山特色中餐业还有没标准的领头羊。

威胁（threaten）：

1、商业圈周边的其他成熟中餐馆对凯源酒店的威胁

2、随着大酒店自身的发展 其它的大酒店也在发展

3、未来开张的大酒店对自身的威胁

4、附近各大大酒店，已经运作成熟，客源基本稳定，造成客源分流难

三 前期运作

（一） 广告宣传

1、小区广告：选择新城区区域的高档小区门口投放 3 个月的广告，高档小区是较高收入人集中的地方。高档小区投放广告针对性极强。告别传统促销和开业广告的形式，告别无效而花费高的广告形式。利用人们好奇的心里，在短期之内，聚集人气，吸引潜在消费者对凯源的关注，使其开业初期就来凯源消费。这样可以达到新城区 80%的居民知道凯源大酒店的优惠、地点、唯一乐山特色的大酒店。提升其知名度和美誉度。

广告内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

2、与中国电信、中国移动、中国联通等通讯行业合作，进行短信群发，借助此手段可以覆盖乐山城区绝大部分人群，并且采用分阶段发送，一方面可以控制费用，二方面可以最大化进行消费群体覆盖。同时对其高端 vip 客户在团体订餐时可以享受 8 折优惠。

3、在一些免费电台发布信息。提升凯源的知名度和美誉度。

4、在交通台发布信息

内容主要是：开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴。

交通台音乐频道是出租车、私家车经常收听的一个节目，而我们的目标群体正是经常打车或者有私家车的人。通过发布信息可以让目标群体知道开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，吸引他们来消费。估计能让打的和私家车的人能有 40%人知道凯源。产生冲动消费。

5、做 dm 单或生活指南

dm 单和生活指南发放去不同的区域，包括店面等高收入人集中的地方，力争这些区域的人群有 80%知道凯源大酒店开业时间、地址、订餐电话、优惠政策、乐山独特、适合婚宴聚会寿宴等团体宴等内容，产生冲动消费。同时在做 dm 单或生活指南看菜的图片猜菜名，猜上可以免费送这个菜。

一定要将凯源新开业、高档享受、乐山特色、大众消费、适合婚宴聚会寿宴等团体宴的信息告知潜在消费者。

（二）和一些伙伴合作：

1 没有提供餐饮的旅店合作。他们带客人来消费可以给他们 20% 的折扣。他们可以将钱收在他们的帐单里面，他们带他们的客人来消费又可以有 20% 的回扣。

2 和茶楼洗足等合作。如果客人去消费可以有 20% 的回扣。

3 和旅行社合作。旅行社来凯源消费可以有 20% 的回扣。

4 和婚庆公司或结婚登记处合作。他们提供婚宴信息可以享受一定折扣的提成。

通过和以上公司合作，可以少花费时间招揽客户，提升营业额。

四 现场活动

1 给打的来消费的人报销打的费。迎宾人员迎接来凯源消费的人帮其出打的费。

2 9.18 这一国难日：在门口做一个 kt 板写上：“汉奸与日本鬼子不得入内”。吸引媒体来报道操作。提升就餐顾客心中隐藏的爱国热情。做事件营销。

3 和婚庆公司做有亮点的结婚仪式，同时给婚宴低折扣。请报纸电视台报道，做有偿新闻。

4 开业促销折扣

(1) 凡是在 9 月 15 号到 17 号，到凯源大酒店进行消费的可以享受 6 折优惠（不包括酒水）。

(2) 凡是在 9 月 18 号到 9 月 30 号，到凯源大酒店进行消费的，可享受 7 折的折扣（不包括酒水）。

(3) 凡是在 10 月 1 号到 10 月 15 号，到凯源大酒店进行消费的，可享受 8 折的折扣（不包括酒水）。同时凯源送凯源自己特色的一份凉菜和果盘。

五 现场布置

1、在酒店正门前方以红色地毯铺地，两侧各置中式花篮（具体数字由凯源大酒店安排）。

2、 双龙拱门 1 个、灯柱 2 个（一天）。

3、 大酒店大厅置挂气球装饰 200 串、约 1000 个。

4、 放鞭炮和音乐。吸引行人注意。

洪梅汽车客运站投入使用。这是洪梅的一件大事，必将引起社会的广泛关注

和期待。这次开业庆典公司向社会各界的一次适时的、良好的形象宣传机会，是树立企业形象的良好契机。通过精彩的庆典活动必将充分展示中昊集团的形象和实力。我公司的策划人员经过实地考察，特作出如下的策划方案：

一、庆典前期策划

开业庆典活动是一个系统的工程，涉及面广，头绪多，必须环环相扣，前期布置周密，必须提前做好以下的筹划工作，以确保洪梅汽车客运站庆典仪式有序进行，不因前期工作的仓促准备而影响既定的实施效果。

1、应成立专门的筹划领导小组，负责和礼仪公司沟通，共同开展工作。

2、向城管、公安部门提前申请占道，并且提前 5 天向气象局咨询有关的天气情况。

3、落实出席庆典仪式的宾客名单，镇委办局的领导、兄弟单位领导提前一周发放邀请函（非市区来宾要在庆典前 10 天寄出，本镇的 5 天寄出），并确认来否回执。

4、联系新闻媒体，找准可供媒体炒作的切入点。

5、拟定周密的典礼议程计划。

6、确定各位领导讲话稿等议程所涉及的文案。

7、落实电源的位置，并提前咨询电业局庆典当天是否停电，进一步进行调试。

8、落实现场停车位。

9、落实典礼活动的应急措施。

10、确定现场宣传标语的内容，需提前 5 天交礼仪公司制作。

二、庆典现场的布置

主会场设在汽车站的门前，整个现场的布置要求和谐搭配，整体上注重点、线、面的完美结合，凸现立体感、空间层次感，色彩追求强烈的视觉冲击力，张扬喜庆，展现隆重，使场面大气恢宏，不落俗套，热烈隆重且典雅有序。

1、楼体装饰

在汽车站的楼顶上插 50 面红旗（能插旗的情况下），在楼体的正面悬挂约 25 米的条幅 12 条，条幅上的宣传内容要醒目简练，条幅以红底黄字为主色调，以此来衬托热烈隆重的气氛。

2、主席台的布置

在汽车站的门前搭建长 12 米、宽 9 米、高 1 米的大型舞台，整个台面用大红地毯覆盖，舞台的正前方摆放专业豪华音响一套，舞台的上方横跨长 20 米的大型双拱彩虹门一座。舞台上摆会议桌二排，桌上用大红绒台布覆盖，桌面上摆放桌卡，卡上书写领导姓名，使其庄重正规，对号入座。在会议桌前摆放立式话筒一只，（范文网）以方便领导讲话。在舞台的后方搭建长 12 米，高 6 米的背景架，背景架上悬挂长 12 米、宽 5 米的巨幅背景，背景上书“赤峰市汽车站落成典礼仪式”的字样。在舞台两侧的正前方悬挂二行升空氢气球 10 只，氢气球下悬挂宣传标语，以显示整个典礼仪式庄重热烈。

3、副会场的设置

在车站候车室前各摆放四只升空氢气球，氢气球下悬挂欢迎嘉宾光临的标语。

三、典礼的日程安排

1、地点：汽车站门前

2、时间：（待定）

3、工作日程

（1）庆典提前 10 天，筹备双方成员共同到典礼现场，具体确定主席台的位置，进行整体布局。

（2）庆典提前 8 天，确定参加典礼的领导、嘉宾及讲话稿，并发出邀请函征集祝贺单位。

（3）庆典提前 5 天确定主题词、条幅标语、背景图案，并交付礼仪公司制作，并落实电源、城管、公安等有关事宜。

（4）提前 1 天搭建主席台，悬挂条幅，布置会场。

4、庆典当天工作流程

（1）早 6：00 筹备组成员准时到场，检验现场布设状况，协调其他事宜，做好最后整体协调，落实细节，做到万无一失。

（2）早 8：00 工作人员到位，并迅速投入到工作状态。

（3）早 8：30 音响调试完毕，音乐暖场。

（4）早 8：50 参加典礼的领导和嘉宾陆续到场，礼仪小姐开始负责接待，引领签字，为领导佩戴胸花等礼仪服务。

5、庆典议程安排

(1) 10: 28 庆典仪式正式开始，舞狮队开始精彩的表演。

(2) 10: 38 舞狮结束，参加典礼的领导、嘉宾由礼仪小姐引领走上主席台。

(3) 主持人介绍参加典礼仪式的领导和嘉宾。

(4) 10: 45 主持人宣布庆典仪式开始，此时鸣放 21 响礼炮，礼炮阵阵，震撼人心，群情激昂，气氛热烈。

(5) 车站董事长致欢迎词。

(6) 请上级领导致词。

(7) 主持人宣布请各位领导为开业剪彩。

(8) 10: 58 剪开红绸花（此时炸响鞭炮，打出十响空中飞彩，放飞 20xx 只小氢气球，放飞 20xx 只吉祥鸽，整个会场姹紫嫣红，绚丽多彩，甚为壮观，仪式达到了高潮，气氛热烈）。

(9) 剪彩完毕后请

上级领导参观新建的汽车站。

本次的开业庆典领导和嘉宾的接待，由公关小组负责，主要由年轻、精干、身材与形象较好、口头表达能力和应变能力较强的男女青年组成。公关小组主要做以下工作：

来宾的迎送（仪式的现场迎接或送别）

来宾的引导（为来宾带路到既定的地点）

来宾的陪同（年事已高或非常重要的来宾）

来宾的招待（为来宾提供饮料、点心）

第二部主要广州开业庆典策划公司的工作，它细到庆典地点的选择。

庆典现场的环境的美化：主要做一些悬挂彩灯、彩带，张贴一些宣传标语，张挂标明庆典具体内容的大型横幅。然后再邀请一些演艺公司，演艺团队或者锣鼓队届时演奏音乐或敲锣打鼓

第三部份主要是一些设备的准备，例如麦克风和传声设备。

关于庆典具体程序。在执行庆典活动之前由广州活动策划公司把整场活动的流程再次梳理

1、活动的预备：八点以前安排场地的布置，音响设备调试到位后播放轻松愉快的音乐，地面铺设大红地毯；大堂设参加庆典的登记处，备签名本、钢笔、毛笔、

胸花、庆典程序表；

2、8：20--9：30 礼宾小姐在大门两侧迎接来宾；总经理率各部门经理在大堂内两侧迎候来宾；带领来宾到登记处签名，安排就座，介绍佳宾。

3、9：40 邀请参加典礼的嘉宾上场

4、10：00：庆典活动的主持人宣布庆典正式开始，可以学习一下广州周年庆策划公司的模式，由领导上台进行致辞。对来宾表示感谢，介绍庆典的'缘由，重点庆典的可"庆"之处。

5、10：40 邀请嘉宾讲话：出席领导、协作单位及社区关系单位。应该提前对讲话稿进行审核。

6、11：00 请嘉宾为酒店揭牌、剪彩，同时鸣放鞭炮，彩花。

7、11：20 典礼结束，来宾参观主要经营设施。这些活动与广州新品发布会策划公司的新品发布活动有所不同，没有产品展示，只有讲话，还有酒会以及演出。

8、11：50 举行开业典礼宴会，总经理主持董事长致祝酒词，宣布开宴。

一、商场开业庆典活动策划方案〔前言〕

鉴于本商场“打造实惠卖场，引领时尚消费”的经营理念，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、商场开业庆典活动策划方案〔活动主题〕

开业庆典

三、商场开业庆典活动策划方案〔活动风格〕

隆重大气

四、商场开业庆典活动策划方案〔活动目的〕

(1)面向社会各界展示品牌形象，提高的知名度和影响力；

(2) 塑造市第一中档商场的崭新形象；塑造时尚氛围；

(3) 开业庆典活动，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起圣诞节、元旦、春节促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

五、商场开业庆典活动策划方案 [广告宣传]

. 前期宣传

1. 开业前 5 天起，分别在大同日报、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，分别在海日报、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]

年月日上午：典礼正式开始

播放迎宾曲。

军乐队、威风锣鼓开始交替演奏，主持人介绍商场“打造实惠卖场，引领时尚消费”的经营理念，和“买就送”的开业促销活动内容，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

七、[会场布置]

现场布置与开业庆典的主题结合，力争做到“细心、精心、认真、全面”，现场布置所需物料

[贺幅]

1、数量：条；

2、规格

3、内容：各商家及合作单位祝贺

4、布置：广场楼体（灯笼、刀旗、花篮）

[礼炮]8 门每门 6 响 ‘共 48 响

[放飞和平鸽]

1. 数量：688 只
2. 布置：开幕时鸣炮后放飞

使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

[高空气球]

- 1、数量：6 个
- 2、规格：气球直径 3 米。
- 3、内容：祝贺及庆祝语
- 4、布置：现场及主会场上空。

[充气华表拱门]

- 1、数量：2 座
- 2、材料：PVC
- 3、布置：主会场东、西各 1 座

[充气跨街龙拱门]

- 1、数量：8 座
- 2、布置：

[T 形台]

- 1、数量：1 座：
- 2、材料：钢管、木板、红地毯

[红色地毯]

数量：60 平方米，突出主会场，增添喜庆气氛。

气氛营造

[军乐队]

人数：30 人

在迎宾时和仪式进行过程中，演奏各种迎宾曲和热烈的庆典乐曲，使典礼显得隆重大气。

[威风锣鼓队]

人数：30 人

在庆典进行过程中，进行各种热烈、振奋、喜庆的锣鼓表演，体现地方特色。

[男主持] 1 人

- 1、介绍万人的发展及商场的规模及经营理念及“买就送”的活动规则。
- 2、调动现场气氛

[音响]

- 1、数量：1 套
- 2、说明：专业
- 3、位置：主会场
- 4、媒体配合（略）

八、[后记]

1. 本草案中各项活动内容均为暂定，方案所略之处及其它未尽事宜或因时间问题，或需同主办方进行更深入的沟通和研讨才能决定，所以在本案中未能体现，敬请谅解。

2. 关于第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛的详细事宜将作另案处理，在本案中未作阐述。

3. 一般情况下，开业日期应选在法定休息日，以便于嘉宾和消费者出席，而主办方现定的时间 9 月 25 日刚好是周一，建议再做决定。：

4. 我们十分重视本次活动的策划及承办，希望能与主办方在深度的沟通和合作中使本次庆典活动取得圆满成功——取得良好的促销效益和广泛持久的社会效益及新闻效益。

商场

年月日

一、 策划背景

(一)大型商场市场分析

世界知名的麦肯锡商业咨询公司最近发表的调查报告指出：“中国加入世贸组织以后，经济领域中受冲击最大的将是中国零售业。由于缺乏现代先进零售管理模式和整体的规划运作，目前中国由发展商开发经营的各种业态商场，亏损面高达 60%；随着沃尔玛、家乐福等世界零售巨头抢滩中国，中国零售业的竞争进入了白热化的境地。许多大型商场纷纷搁浅，陷入困境”。以昆明为例：名噪一时的“新东方女人广场”不复存在，一度被消费者和传媒追捧的“金碧辉煌”无人问津，

风光一时的“天恒时代名店”难以为继，昆百大火线“变脸”、西南商厦重新洗牌整合、盛兴接盘五华大厦、华联入主和平盛市、美辰百货摩拳擦掌……硕果仅存的百盛、金龙百货也正苦思良策。这一切说明：传统的经营模式必须与国际接轨，必须接受先进的管理理念，并进行全方位、专业化的运作；另一方面，我们激扬时代针对昆明目标消费市场进行长期的专业化、系统化的定向市场调研研究也进一步证明：随时把握时尚前沿动态，引领昆明时尚潮流，充分领悟目标群体需求，才能将企业立足昆明市场，并获得消费者的青睐与推崇。

大型商场竞争激烈，各种庆典优惠活动常常被众商家所使用，长此以往，有很多活动已不被消费者所注意，这也让很多商业活动大打折扣，尤其是在开业庆典活动中都必须追求一种一开始就特别能吸引人们的注意力的理念，才能使之在最短的时间内提高知名度和美誉度。

时尚春天要在这一激烈的商业竞争中脱颖而出，首先在开业庆典上就要做足文章，为此，必须要将时尚春天购物中心的 A：地理优势——青年路中段繁华地区；B：产品优势——时尚潮流、名牌荟萃与各项活动紧密结合，才能达到出奇制胜的良好宣传效果。

（二）活动终极目的

通过极富新颖、特色、影响力和吸引力的开业庆典活动来加速度提升时尚春天的知名度、美誉度和忠诚度，才能为“时尚春天——时尚潮流”这一定位积累良好的品牌资产。

（三）活动构成三步曲

- 1、开业前的热身曲：媒体运用、新闻发布会；
- 2、开业时的热烈曲：开业当天活动内容完全亮相；
- 3、开业后的热闹曲：

内容：每三个月举办一次“赛装节”，每次花样翻新，精彩迭出，并长期在云南强势媒体上发布“时尚流行前沿”的图文并茂式系列追踪文章。

主办：时尚春天购物中心

承办：激扬时代

二、活动内容

（一）召开新闻发布会

(二) 开业庆典揭牌仪式

(三) 舞狮、舞龙表演

(四) 街舞表演

(五) 现场时装秀

(六) 赛装节

(七) 购物有奖活动

(八) 现场答题抽奖

(九) 时装发布会

三、现场布置

1、 将时尚春天的牌坊用红布覆盖；

2、 在商场入口处用彩色气球扎成两层彩虹门；

3、 空飘 6 个，并配 6 条布标，上面标有醒目广告语；

4、 搭一个 T 形台，并配备一项蓬，T 形台上为红色地毯铺就，边上以印有口号及图案的电脑写真喷绘画围挡；

5、 在 T 形台的周围用布带圈定活动范围，布带上同样印有广告语；

6、 在商场的入口一带摆放 4 个造型新颖、独特、时尚的大花篮，花篮上贴有宣传广告语；

7、 在商场门口的前方两侧摆放直径约 1 米的特制大花球(用鲜花制成)，并用架子支撑；

8、 在每个花球的侧面各摆放一大棵圣诞树，并用鲜艳夺目的彩带装饰，在阳光下圣诞树会闪闪发光，两位穿着圣诞老人服装的时尚春天人站在圣诞树前欢迎佳宾；

9、 在商场入口处安排穿着时尚的 3—6 名礼仪小姐迎接佳宾。

四、活动具体安排

(一) 召开新闻发布会(开业前的热身曲)

1、 时间：开业前一个星期之内

2、 地点：时尚春天会议室

3、 内容：发布时尚春天购物中心的开业庆典及活动安排情况，赛装节筹备情况，并答记者问；与此同时，在春城晚报、都市时报时尚版刊 1/2 版登彩色平面广

告。

4、目的：通过强势主流媒体的宣传报道，宣传和强化“时尚春天购物中心”引领时尚潮流的新形象、新理念。

5、现场布置

(1) 简洁、明快的背景板，上面标有时尚春天新闻发布会”字样及时尚春天徽记。画面以时尚春天里的最时尚优美的服饰为主；<

(2) 在会议桌上摆放一些鲜花盆；

(3)在桌子的两端各竖一小条幅，上书“时尚春天”“引领潮流”的广告语。

6、新闻发布会费用

(1)相关领导、商界权威专家(3-6 人，时尚春天操盘，邀请及其费用自理)

张德文 中共云南省委宣传部副部长、省政府新闻办主任兼新闻发言人(建议)

(2)省内新闻记者(29 人，激扬时代操盘)

XX 电视台 3 人×400 元/人=1200 元

XX 电视台 3 人×400 元/人=1200 元

XX 日报 1 人×400 元/人=400 元

XX 经济日报 1 人×400 元/人=400 元

XX 晚报 1 人×400 元/人=400 元

XX 信息报 1 人×400 元/人=400 元

XX 新报 1 人×400 元/人=400 元

XX 时报 1 人×400 元/人=400 元

XX 时报 1 人×400 元/人=400 元

XX 日报 1 人×400 元/人=400 元

XX 晨报 1 人×400 元/人=400 元

XX 消费报 1 人×400 元/人=400 元

XX 科技报 1 人×400 元/人=400 元

XX 报 1 人×400 元/人=400 元

XX 广播卫星台 1 人×400 元/人=400 元

XX 广播电台 1 人×400 元/人=400 元

XX 广播电台 1 人×400 元/人=400 元

XX 新闻单位 5 家 8 人×400 元/人=3200 元

相关礼品每人 50 元，计 1050 元

(3) 材料准备(时尚春天协助，激扬时代操作)

行业主管领导讲话稿 50 份，时尚春天领导讲话稿 50 份，商界精英讲话稿 50 份，时尚春天相关材料 50 份，新闻发布通稿 3 类(政治新闻、经济新闻、专题新闻)各 30

份计 90 份，主持人主持稿 1 份等的撰写、打印、复制、汇总、装订等。

7、方案效果

通过此次新闻发布会，进一步扩大时尚春天的知名度、美誉度、市场受众面和品牌形象。

(二)、揭牌仪式

1、时间：(9：30—10：30)

2、内容：

(1) 主持人宣布庆典活动开始，并逐一介绍嘉宾；

(2) 主持人宣布揭牌仪式开始后，由 1—2 位嘉宾揭下覆盖在时尚春天之上的红布，瞬间惊现时尚春天的真面目即刻产生轰动效应；

(3) 行业主管、商界精英、商场领导分别致词。

(三) 舞狮、舞龙表演(10：30—10：45)

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请表演队伍在揭牌仪式结束后，在一片掌声中开始登场表演中国传统节目。现场邀请开业佳宾给 4 只狮子点睛。同时，表演中的 4 只狮子献字(口中吐出开业吉祥语，吉祥语由激扬时代设计创意)，以渲染开业庆典吉日的吉祥气氛，吸引更多消费者的注意力。

(四) 街舞表演

(10：45 12：30 15：00 与时装秀同时进行三场)

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请云南省有名的街舞表演队表演前卫、时尚的街舞。

3、目的：通过充满活力的时尚街舞表演来宣传时尚春天引领时尚潮流、传播青春活力的形象，同时能吸引更多消费者的眼球。

(五)现场时装秀(10: 45 12: 30 15: 00)

1、地点：广场上搭的 T 型台上

2、内容：邀请全国、西南地区、云南省模特冠军和其他知名男女模特各 10 名穿着时尚春天的服装进行时装表演。

3、目的：用名人效应来快速提升时尚春天的知名度，以模特青春、靓丽的形象来展示时尚春天引领时尚潮流的理念和时尚春天的高雅品位。

(六)赛装节(14: 00—14: 40)

1、 地点：时尚春天门前广场

2、 内容：邀请昆明时尚女性 30 名参加(经开业前组委会选评而出)，嘉宾现场评分。选出前 10 名参赛选手，冠军给予价值 8000 元的时尚服饰，永远爵士铂金卡 1 张;亚军给予价值 5000 元的时尚服饰，爵士铂金银卡一张;季军给予价值 3000 元的时尚服饰，爵士铂金铜卡一张;优秀奖 5 名，给予价值 1000 元的时尚服饰，贵宾卡一张。

3、 目的：大范围吸引昆明时尚女性前来参加此项活动，旨在将时尚春天的时尚风格及品位通过参与者的亲身感受快速在消费者中传播美誉度。

(七)购物有奖活动(整天)

1、 内容：

(1)第 1 位在时尚春天商场购物满 500 元者，奖价值 8000 元人民币的时尚服饰；

(4) 第 50 位在时尚春天商场购物满 500 元者，奖价值 6000 元人民币的时尚服饰；

(5) 第 100 位在时尚春天商场购物满 500 元者，奖价值 4000 元人民币的时尚服饰；

(6) 第 150 位在时尚春天商场购物满 500 元者，奖价值 20xx 元人民币的时尚服饰；

(7) 第 200 位在时尚春天商场购物满 500 元者，奖价值 1000 元人民币的时尚服饰；

(此活动视具体情况可以在以后长时间变化着进行)

2、目的：通过高额奖励吸引消费者踊跃购买，与此同时，高额奖励还能产生

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/798030047021006142>