# 店铺开业活动营销策划方案(模板10篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-04-04

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。店铺开业活动营销策划方案篇一一、活动目的：在开业当天对店面做热...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**店铺开业活动营销策划方案篇一**

一、活动目的：在开业当天对店面做热烈隆重的庆典式布置，并配合促销活动，达到汇聚人气，提高专卖店知名度和世纪阳光销量的目的。同时，进一步提高世纪阳光的品牌和品牌故事的知名度。

二、活动地点：世纪阳光太阳能专卖店

三、开业时间：2024年7月1日

四、开业主题：热烈庆祝世纪阳光太阳能登陆蒙城市场

五、方案适用范围：蒙城县

六、活动对象：世纪阳光太阳能的消费群体、过往行人和嘉宾;

嘉宾邀请，是开业仪式活动工作中极其重要的一环，为了使活动充分发挥其轰动效应及舆论的积极作用，在邀请嘉宾上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(根据实际情况邀请乡镇经销商为嘉宾)。

a、xxx公司领导:\*\*\*

b、政府相关负责人:\*\*\*

c、新闻记者:\*\*\*

d、经销商代表：\*\*\*

e、行业专家：刘孝明

七、宣传造势：各种宣传要先于开业前夕的10天安排到位，增加市民关注热点，形成开业前夕的气候。

1)必须在当地建立电视宣传：20：00——22：00的黄金时段新闻类节目或连续剧加字幕滚动播出或点歌类节目的软文介绍。

2)必须在县城和乡镇发放宣传单页：将世纪阳光太阳能撒钱的消息和超低价购物的消息传递到消费人群。

3)必须在户外进行造势宣传：1)选择人流量较多及商圈较集中地段，以专卖店位置为中心选定一条主要街道，人流量集中地段进行悬挂横幅。并将墙体喷绘选择合适的商场墙面及交汇地段装贴。

4)必须车辆或三轮车进行沿街宣传将世纪阳光太阳能的活动时间和内容传递出去。

5)必须将单页进行报纸夹带投放覆盖城区。

6)必须在各大超市门前进行电影宣传活动

八、开业气氛营造

1.空中动力伞飞行(世纪阳光太阳能撒钱啦)

2.拱门6个

3.联系学校乐队(把握人数)

4.搭建舞台、联系演出公司。

5.花篮由代理商的朋友和乡镇客户准备

6.门口红地毯(印上开业主题)

7.易拉宝(现场人口一侧，玫瑰红背景为主，注明活动事项)

8.专卖店侧面或对面空位的大型布幔。

9.附近主要街道拉大型横幅。

九、开业形式

1.约20分钟乐队奏乐礼仪小姐引导乡镇代表进入现场

2.安排当地政府领导及公司领导讲话，开业剪彩。

3.现场互动游戏，有奖问答(如世纪阳光形象代言人是谁?广告播出段位的栏目等问题)由经销商提供奖品。

十、现场氛围营造：

1.收银台：可根据位置制定大小。

2.专卖店吊顶离地面一般2.8——3米的，易于悬挂小红包或红色饰品，或制作精美吊旗，烘托开业气氛，开业前几日也可在店堂内挂上彩带，洋溢喜庆的气氛。

3.摆放一些饰品，尽量制造节日的气氛，如中国节，门口处滑稽的玩具等，能引起过往人流的关注，一两个即可。

4.导购身披大红绶带，印上庆祝字样，可以更好地现场气氛。

5.现场可用夸张一点的文字及色彩，略偏向休闲的一种风格，如“庆开业，拿好礼”,“奖的就是现金”等美工字体。

八、活动内容(可供选择的几种类型)

1.吸引消费类

1)凡当场购买世纪阳光太阳能人数达到10人，将可参加免费太阳能抽奖

2)收银台处设一摸奖区，摸奖柜材料为透明有机玻璃，大小约为30x25x15cm，留一圆形开口，内装红包里面写着中奖号码。

3)凡开业当日凭代金券不购物者也可直接到收银处领取对应的现金，一人限一张代金卷。

以上活动在聚集一定人气后，可让行人有跟风的举动，甚至有一人带动多人的几何效应，即便是为中现金的形式而来，也能增加场面的火爆程度以及销售额，一举而多得。

2.营造气氛

1)由代理商安排活动当天要有10人来购买太阳能达到先期引导作用2)开业期间凡购物后可每小时发放小礼品。

3)利用活动现场的小朋友手持道旗进行沿街宣传。

一、魔术表演

活动目的：今年春晚，刘谦精彩的魔术表演让举国上下掀起了一阵魔术热!我们可借机趁热打铁，把产品和品牌诉求融合到魔术里，既可以吸引人气，又可以达到宣传的效果。

二、合影送礼

让消费者在世纪阳光的幕景前进行留影，同时，照片现场打印，赠送一张照片给消费者做留念;并在后面打上世纪阳光的品牌故事。

活动目的：专卖店开业活动的目的，除了提高知名度和销量外，更要注重“世纪阳光”品牌的建设和品牌故事的传播。

三、促销连环计

通过促销连环计的设计，促使消费者完成以下转变过程：

去看看——想要买——一一起买——买更多

1、报销车费(去看看)

活动目的：一个成功的开业活动最主要的就是有足够多的人参加，从而制造出一定的人气效应和轰动效应，世纪阳光专卖店附近人气不是很旺，为弥补这一缺陷，防止开业当天出现冷场，特设计这一促销活动。

2、现场演示(想要买)

所有参加活动的人都可以直观感受世纪阳光的现场演示。

活动目的：消费者的购买心理是一个复杂的过程：刺激(内外)产生需要—需要产生—购买动机—导致购买行为。现场演示通过刺激消费者的直观感觉，能有效促使其产生消费行为，并建立一定的信任度和忠诚度。

3、拼购优惠(一起买)

凡三个人起联合购买，则可集体享受8折优惠;

活动目的：有助于形成联动购买效应，进一步扩大销量。

一、开业庆典的前期工作

1、6月15日：市场部会同企划部将开业策划草案送公司审阅，就方案做出实际性的修改意见。

1、6月16日：市场部会同企划部与代理商双方召开会议，确定本次活动的形式、规模、大小、物料、人员安排，对项目日设置做出决定，并做出详细的方案。

二、制作、实施阶段工作安排

1、6月17日：市场部会同企划部与代理商进行电视广告和报纸夹带发放单页的洽谈工作

3、6月19日：企划部与代理商进行户外广告与宣传的落实工作

开始设计活动的宣传材料，并采购相关物料。

4、6月20日：企划部与代理商进行条幅和相关礼品的准备工作

5、6月20日：确定好到场嘉宾，工作人员安排和活动流程。

6、6月21日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

7、6月22日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

8、6月23日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

9、6月24日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

10、6月25日：企划部与代理商在主要街道进行车辆宣传单页发放活动确定好到场嘉宾

三、现场布置阶段工作安排

1、6月30日：开始现场的布置工作，应完成所有拱门、小气球、条幅、易拉宝、葡萄藤等的布置工作。

2、6月30日：完成花篮的布置，安装好音响，并调试好。

3、6月30日：傍晚5点，完成全部布置工作，并将各种活动物 料准备好，搬到专卖店里，由公司与代理商共同全面检查验收。

4、6月30日：市场部会同企划部与代理商完成现场的布置并检查落实情况

四、活动实施阶段工作安排

1、7月1日：上午7：00工作人员、礼仪小姐、演员到达现场做准备工作，工作人员做好现场安全工作。礼仪小姐、演员准备完毕摄影师、音响师准备完毕。

2、上午7：10活动正式开始。乐队播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾、为嘉宾配戴胸花。

五、仪式程序

上午7：15庆典正式开始。燃放礼炮。

7：20主持人宣布庆典正式开始，介绍嘉宾，读祝贺单位贺贺词。

7：25 主持人：邀请政府领导致辞。

7：30 主持人：邀请世纪阳光公司领导讲话。

7：35 主持人：请嘉宾代表讲话。

7：40 主持人：邀请经销商代表讲话。

7：45 主持人：宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾就位。

7：45主持人：宣布世纪阳光专卖店开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为庆典仪式剪彩。乐队奏乐。

8：00 主持人：促销活动开始……

8：30主持人：动力伞低空表演开始

一、主持人一名，负责活动现场的主持和协调;

二、歌手舞蹈魔术人员;

三、礼仪小姐6名，主要负责迎宾、剪彩、现场活动配合。

**店铺开业活动营销策划方案篇二**

很多创业者都选择母婴行业，进行自己的未来创业计划，但是开店并不是一个简单的事情，尤其是经营一家门店，并不是口头说说，就可以完成的，除了要实践，还要精准到前期的准备，很多人在事前都不喜欢做规划，但是前期若是做好规划，那么后期要烦恼的事情也会相应减少，而且还能够帮助店面尽早开起，所以且不能为了省力，而忽视这一部分，以下这几点，需要认真做起。

一、市场调查：需要进行对周边环境、人流量、消费结构以及婴儿用品店经营情况的初步了解，并且了解市场价格，这样对于自己门店在定商品价格的时候能够知道与对手间持平或者低价等，前期都需要做好规划。

二、竞争对手：行业发展前景可观，这难免会出现很多竞争对手，但是合作双赢并不出现在当前阶段，只能是竞争情况，所以知己知彼，才能够让门店发展地更好。

三、宣传方式：门店开业，一定要做好前期的宣传推广，可以透过宣传单、纸媒、电视、网络等多途径进行推广介绍，这样才能够吸引消费者，积累目标人群。

四、会员制：市场竞争激烈，所以一定要制定会员制，帮助门店吸引新客户，圈住老会员，并且收集资料，像爱亲母婴门店，就会借助系统输入会员资料，购买产品到期，会提前门店经营者，而经营者可以与消费者沟通，提醒到店购买产品。

五、活动准备：要做好活动策划方案，如果有促销产品，也需要做好准备。

以上是关于门店前期开业准备需要做到的一部分内容，还有相关资料准备，以及心理准备，若是没有准备好，绝不可以仓促开业，并且不要拿试营业当做开业的挡箭牌，需要具备实力后，再进行开业，因为消费者不会主动找你，而是你需要留住消费者。

**店铺开业活动营销策划方案篇三**

xx品牌xx首家旗舰店的开业无论就单店的销售、业界的影响，还是对爱浪品牌在云南地区的宣传，招商推广、渠道拓展都是至关重要的第一步，准确的说是爱浪登陆云南的抢滩之战，是事关能否成功登陆、站稳滩头堡进而打开局面的首役，其意义不言而喻，而开业庆典恰逢五一黄金周，更是一年难得的冲量收获之机；自然也是各商家争相捕捞之时，因此本次开业庆典活动将遵循差异与创新、专业的原则，力求毕一役之功，实现品牌宣传和实现销售相得益彰，创造双赢之局面。

1、演练和复制中低空商业宣销模式；

3、展现实力，树立形象，扩大行业影响力；

4、品牌宣传和推广，为市场开发、渠道拓展奠定基础；

5、促进销售，提升销量

综上意义和目的的概述，结合云南市场现状，拟将目标群体锁定为25–40岁的中青年购房者，宣传对象确定为专业的装饰公司卫浴行业的行销人员和零售终端加盟和潜在的经销商。活动思路确立为“爱心浪漫专业优惠”暨情感诉求为爱心浪漫。爱心是结合了云南的抗旱救灾，体现了公益性和爱浪品牌的社会责任；浪漫则是迎合了目标群体中青年的追求。有效结合了爱浪——源自法国浪漫之都极具浪漫情怀和浪漫生活的色彩。功效诉求为专业优惠。专业代表，满足人们对品质的要求，有助于树爱浪——卫浴专家的专业形象。优惠让利，物美价廉则是打动人员的，也是促销最直接的手段，迎合任性“贪便宜”的恒古心理。故本次活动的重中之重是活动现场气氛的营造和专业的推广，专业化的产品知识和促销技巧。

四、活动时间：

xx年xx月xx日

昆明市西山区大商汇a区13栋1号店

感恩二十年开业大酬宾

1、场地：场地联系、外联公关的确定、场地布置（详见场地布置示意图）

2、物料准备：

3、广告宣传：

（1）、电视报纸：电视流动字幕（开业信息招商信息）连续播15天。

报纸a、软文（6期）

b、分类广告（10期）

c、夹报（10000份）

（2）、通讯网路：

a、网上发布开业活动信息；

b、移动群发短信

（3）、地面宣传：

a、宣传单的派发，投递数量10000份，投递区域、社区、商场、闹市等；

b、海报张贴，数量300–400张，社区报栏、楼高等（广告公司实施）；

c、宣传条幅，数量50–100条，周边地段、路口、社区（广告公司实施）

（4）、客户宣传

a、对各地建材市场卫浴从业者可视为潜在加盟者进行邀约；

b、对部分装饰公司进行邀约。

4、人员储备和分工：现有人员10人，现新增临时促销和人员10名。

八、活动执行（详见活动计划实施细则推进表，此略）

九、费用预算：（总计95476元，不含产品特价、赠送成本预算）

十、突发事件应急预案（略）

十一、活动评估及后期跟进

十二、未尽事宜详见方案实施细则及工作推进表。

**店铺开业活动营销策划方案篇四**

为了确保工作或事情能高效地开展，往往需要预先进行方案制定工作，方案指的是为某一次行动所制定的计划类文书。那么优秀的方案是什么样的呢？以下是小编帮大家整理的开业活动策划方案，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

xx年8月18日―28日

邵阳县大木山开发区

价格减一半，1秒杀20xx

成功举办盛大的开业庆典，对盼盼木门品牌知名度及销售有着极大的正面影响与效益。

本次开业盛典的成功举办将对以后的店面零售订单销售带来直接促进效应。

1、扩大盼盼木门知名度及影响力

（1）展现盼盼木门，提升品牌知名度；

（2）提升品牌、提高市场占有率、遏制竞争对手、提高口碑宣传效应；

2、促进销售，提高业绩

（1）在开业前形成门客预约场面。

（2）提高开业当天到场参加活动的消费者人数及销售额；

（3）促进后续的稳定销售业绩的上升。

3、湖南省内各兄弟城市的门客汇聚邵阳，交友、结盟。

1、活动前的主要准备工作有：

（3）做好正式营业后的经营规划（企划部分）；

鉴于市场状况的变化和店内经营管理的待完善，提议用开业盛典前试营业（8月18日―8月28日）就推出部分由吸引力的优惠政策，吸引留住顾客。

2、试营业的必要性：（8月18日―8月28日）

（1）试营业期间许多工作可以逐渐到位，是进入正式营业的演练和磨合；

（2）试营业期间进一步的完善店面管理，销售管理、业务流程以及服务水准；

3、试营业期间的相关操作：

（1）对外宣传方面

试营业期间宣传分为两部分，大部分是宣传开业盛典，一部分是宣传试营业，同时进行，要做到并行不悖，具体如下：

a、宣传的是8月28日开业的相关信息――时间、地点、促销信息，优惠政策等；

（2）店内操作：

培训员工，促销话术统一、职能部门的磨合，理顺店面管理与业务订单流程；

（3）成立开业盛典策划中心：

a、组建团队，确定每个人的工作职责；

4、其他（非企划范畴）

广告媒介的确定――促销宣传支持、专职设计人员配合，所以之前必须确定固定的广告合作商，具体有：

（1）确定与电视台合作的相关事宜；

（2）确定固定的广告制作合作商；

（3）确定固定的促销印刷品的.印刷厂等；

（4）定开业庆锣鼓队，有奖问答小游戏（交给礼仪公司办理）

1、签单有礼：

2、总裁签售：价格减一半。

3、电脑转奖：1秒杀20xx

4、品牌联动，倾情让利，携手共贺

（一）开业庆典：剪彩仪式、舞狮、小游戏、有奖问答等内容

（1）升空气球：设计红色灯笼球，更能显现节日喜庆气氛，下悬庆贺条幅，立体烘托出现场热烈气氛。

（2）彩球编织：独出心裁，以亮色纽编成各种造型，为本次盛典增添异域特色。

（3）舞狮表演：有中国特色的庆典祝贺方式，预祝盼盼木门生意兴隆。

（二）领导讲话：盼盼区域经理总经理等讲话

（三）盼盼木门工程定单签约仪式

（四）政策宣读：宣布优惠政策、限时抢购、总裁签售开始

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函（重要嘉宾应派专人亲自上门邀请），此次活动嘉宾邀请范围：

a、相关的亲朋好友

b、盼盼木门湖南省区域经理；

c，业内权威机构；

d、社会知名人士；

e、新闻媒体：电视台等新闻媒体。

（一）开业前广告宣传

报纸：

电视：

网络：

dm单：20xx份

群发短信：1000条，开业前三天

电话营销：准客户电话通知。

（二）开业之日媒体报道

开业活动之日邀请电视台媒体，以新闻报道形式突出报道宣传盼盼木门的开业盛典、提升品牌知名度，为后续销售做铺垫。

具体和礼仪公司、广告公司协调、（8月18日）全部布置到位、检查验收

1、彩旗：20面，0.75mx1.5m，绸面，内容：\"盼盼木门盛大开业”、\"价格减一半，1秒杀20xx”，印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

2、横幅：2条，

3、贺幅：布置在盼盼墙壁。

4、充气彩虹拱门：3座，跨度18米1座，跨度15米2座，材料pvc，布置主会场入口处。

5、签到台：

6、花篮：30个，规格为五层中式，带有真诚祝贺词的花蓝五彩缤纷，璀璨夺目，使庆典活动更激动人心。

7、花牌：

8、顾客排队领号处，制作号码牌50个

9、红色地毯：增添喜庆气氛。红色地毯指引进入到盼盼木门专卖店门口。

10、其它：签到本1本、笔1套、绶带2条、胸牌。

**店铺开业活动营销策划方案篇五**

总旨：热烈、喜庆、节俭。

主题：开业庆典+促销，特价大酬宾。

目的：营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传超市的“便民、实惠、放心”服务理念，与消费者形成互动沟通，在其心目创造良好的口碑传播，藉此提升超市的知名度、美誉度和忠诚度。

内容：剪彩、演出、促销

时间：月日，一天。

一、庆典活动策划背景

xx年以来，随着信誉楼在零售业终端品牌运营的巨大成功，全市的百货流通业迅猛发展，大型商场、超市连锁、专卖店百花争艳般相继涌现。

xx年底，开业后的运营状况，证明消费者对零售商的认知标准倾向于“诚信、服务和低价”，超市购物热潮日益高涨。

超市由小到大，是百姓“小本经营走向成功”的典范，在原商圈内有一定的影响力和较大的支持群体。开业是超市发展途中的一次跳跃，值此之际，借庆典活动不仅能进一步吸引消费者注意力，还将为树立形象，宣传经营理念奠定基础。

二、庆典活动内容

(1)剪彩

(2)文艺演出

(3)超市优惠酬宾

(4)联合供货商开展促销活动

三、会场布置

1、商厦门前搭建6米×4.5米主席台一座，背景为3米高×6米长，台上铺红色地毯。

2、超市门口摆放拱门一座。

3、超市门廊、外墙等显眼处用小气球结装饰。

4、超市门前留有空地做燃放红鞭炮场地。

5、条幅、彩旗、pop、展牌等由超市自行安排布置。

6、建议：为达到庆典活动的预期目的，建议在超市门前设有各大品牌商品的pop或促销展台，以烘托庆典气氛。

四、开业庆典仪式(议程)

20xx年月日

(一)庆典开始

(1)7：30前，完成现场布置，主席台穿插播放轻音乐或欢快喜庆的歌曲。

(2)8：30之前，剪彩服务、演职人员到位，并做好准备工作。

(3)9点(或9点半，或客户选定时点)文艺演出开始，目的是吸引人潮。

歌曲必选：《好日子》、《好运来》、《红红的日子》、《欢天喜地》、《恭喜发财》(男)等喜庆歌曲。

(二)剪彩仪式

(4)?点?分(由客户决定剪彩开始)

主持人宣布剪彩仪式正式开始。文艺演出暂停，播放迎宾典，礼仪小姐引领来宾走上主席台。

(5)主持人(司仪)介绍贵宾，宣读祝贺单位名单。(注：主持人的主持词，提前一天根据实际安排撰写)。

(6)主持人：首先由超市老总致辞。

(7)主持人：请来宾代表致贺词。

(8)主持人：宣布由、共同为超市开业剪彩;礼仪小姐携剪彩用品列队上台，嘉宾剪彩。剪彩同时放气球、鞭炮，播放进行曲或欢快乐曲。

(9)主持人：宣布超市开业剪彩仪式结束，演出继续进行，由民歌手演唱《好日子》歌曲。

(10)至?点?时，主持人：宣布超市开业仪式圆满结束，同时上午的文艺演出也告一段落，晚场演出将在?点?分开始(考虑开始时间7：30左右)。

注：演出过程中，为活跃现场气氛，可发放一些小礼品、纪念品。

(11)晚场文艺演出按计划进行。

五、备选项目

(1)来宾胸花、花篮等。

(2)舞台背景布(3米高，6米长)、彩旗、条幅、横幅。

(3)花篮?个、炮车。

(4)空飘气球。

(5)或客户自提要求。

策划案说明：

(1)本策划案以“节俭”为原则，以效果未目标，但整场活动“精简而不失大气、节俭而不失档次”。费用控制在8000-10000元，在此基础上可根据客户具体要求进行相应调整。

(2)庆典活动的主题、目的具体由客户决定。

(3)后续活动，可考虑从开业第二天与供货商联合进行促销演出，时间以晚7点—9点为宜。我们可设计方案，亦可协助联系相关厂家。策划案另行拟定，从客户成本考量，费用可控制在每场1200-1600元。

4)本策划案为草案，得到客户认可后，将根据客户具体要求另行制定详尽可执行方案。策划案所有权为本公司所有，未经允许，谢绝兄弟公司及其他单位冒用、套用。

**店铺开业活动营销策划方案篇六**

（一）促销成功案例：

顾客一个月来店内洗发十五次，免费为其烫发一次。

透过这样的促销活动，可达几个目的。

1、我们可以将免费烫发的价位定于300到500元，籍此可以改变往后顾客烫发的消费习惯，提高其消费水准。

2、缩短消费周期。顾客可能原先三个月烫一次头发，因为店内赠送免费烫发而缩短烫发周期，变成两个月烫一次头发。

3、老客人带客人。活动设计不限本人来洗头，而一个顾客一个月洗不到十五次，因此，旧客人会带朋友、家人来店洗头，这些人就成了新的客源。

4、增加设计师的指名度及店的知名度。旧客人如果对设计师服务满意，他带来的客人，必定会指名要某某设计师服务，如此即可增加指名度。推行这个活动时，可能要透过媒介作宣传（传单等），如此，会造成商圈的震撼，口耳相传的结果，无形中店的知名度也会跟着提高。

6、整个活动做下来，员工技能必然有所提升。

许多人也许会置疑，免费送一次烫发，可能会造成店内的亏损，得不偿失。其实不然，因为顾客不会因为你免费送他一次烫发而减少烫发的次数，他可能由原先的一年烫发四次变成一年烫发五次。此外，老板仅需多负担烫发水及助理奖金费用，金额约在50到80元左右，花费如此少的成本却可收极大的效益，因顾客来洗头的次数大幅增加，所得的利润远远高过烫发的成本。

进行这样的活动，老板无须顾虑成本，反而可以提升业绩，设计师的业绩得以成长，助理的奖金可望增加。

（二）促销失败案例：烫发打六折。

原以为可以提升业绩的打折活动，具有以下几个缺失：

1减少店内收入。烫发原先定价可能是200元，因为打六折的关系，变成120元，店内少了80元收入。

2、打折产生不了吸引力。对于老顾客来说，绝不是因为打折才来店里烫头发，他很可能是原本就想烫头发，对于新客人来说，打折的魅力不大，因为，类似这样的打折活动实在太多了。

3、消费水准下降。原先客人可能习惯烫200元的头发，现在只需付120元，如此一来，他的消费习惯可能会变成烫150元的头发，消费水准就此下降。

4、周期延长。客人原本每经过一段时间就需要来店烫头发，但因店里每年定期举办促销打折活动，客人会刻意等到打折期再烫头发，无形中烫发的周期就会延长。

打折活动需掌握的要项

促销活动如果设定失当，不仅无法达成促进销售的目标，且极可能会导致反效果。但是，如上述[烫发打六折]的案例，也并非完全行不通，若能掌握几项要件，依然可以化阻力为助力，化负面为正面，达到提升业绩的目标。

1、提高顾客的消费水准。顾客原先习惯烫200元，这时可建议他改变500元，他不用多花一毛钱，却可以享受更好的服务，从此种提高的消费单价的方式，来平衡打折的损失，这样店内的收入才不会减少。

2、必须要老客人生老客人，即是客人带客人来店消费。在打折期间，必须设法让老客人带新客人来，如此，这个活动的推行才有意义。

3、不要预先告知顾客。如果打折的消息预先让顾客知道了，很可能顾客会等到打折的时候才来烫发，消费周期因此延长。

如果客人来到店内才知道现在是打折期间，很可能会提前烫发，而缩短了消费周期，如此一来，打折促销的目的才能达成。

打折活动如果无法掌握上述三个要点，即注定了失败的命运，还不如不推行，免得得不偿失，过去许多发廊推行的打折促销成功，有的却失败，原因就在于此。此外，打折促销可能会让当月客源的急速增加，前后两个月的客源却明显减少，这是推行打折活动时所必须谨慎顾虑的问题。

**店铺开业活动营销策划方案篇七**

1、活动策略：我们所做的不仅仅是单纯的一场活动，我们要将金桂福的.品牌形象传达给每位客户，打开当地市场，努力品牌营造与情感营销。

2、活动要素：金桂福xx店开业

3、活动时间：xx年xx月xx日

4、活动地点：xx城市xx路

5、活动规模：300人

6、活动对象：同城珠宝业竞争者，公司股东、合作商户、媒体及业内人士。

7、活动目的：

树立良好的品牌形象，提升品牌知名度

借助活动对外宣传金桂福珠宝，吸引顾客关注，增加客户兴趣，提升客户购买欲。

总体原则：

活动介绍

时间

活动

备注

8:00-8:30

活动开始前各种设备及人员复查

同时播放背景乐吸引流动顾客

8:30-8:38

开场舞

画龙点睛，舞狮

8:38-9:10

剪彩仪式

剪彩仪式，领导讲话

9:10-9:15

歌舞表演

9:15-9:45

主持人互动

上台互动做游戏

人员休息

确认下一阶段内容

展示产品

2-4位静展模特展示特色产品

主持人互动

抽奖赠送礼品

背景音乐播放

歌舞表演

主持人互动

讲解保养辨别知识

主持人互动

自由做内容，结束活动

现场指引牌

现场鲜花布置

悬浮气球加条幅

气球造型及气球墙

pop展板

当季主推产品宣传海报

冷餐

紧密结合珠宝名表主题，形成主题表现

获出珠宝名表文化的消费理念，形象传达及视觉效

果浙有宣传物及d师出现金达亨logo!广告语

sina新浪

qq腾讯网

sohu搜狐

当地报纸

灯箱、站台及车体广告

天气预测

活动前一周，密切观察天气情况，如遇雨天，准备充足的雨伞。

如可能，为来宾提供“代客停车\"服务。

提供积存雨具寄存服务或提供塑料袋，保洁随时清理地面。

工作守则

为使本活动现场保持良好的专业形象和社会声誉，将活动管理系统化，规范化和科学化。

加强员工素质，遵守劳动纪律，维护现场秩

序，提高工作效率。

所有参与的工作人员必须严格遵守。

停车位

现场来宾停车由专业人员作指引和指导

来宾指引路线

来宾秩序良好式保证活动顺利的重要条件。

当天从停车场到现场沿途均摆放明显导视系统

(例如：停车场，主会场，卫生间，卖场分布

图)，礼仪小姐礼貌用语引导嘉宾

(1)工作安排：

前期准备阶段：我司呈送活动仪式策划草案，双方就方案作出实际行的修改；

双方就此活动签订〈〈合作合同》，明确合作项目、

双方的权利与义务，以便着手安排工作；

后期相关文件提供

活动设计原稿

时间推进表

甲乙方工作配合表

物料准备清单

项目团队成员通联表

活动执行细案

**店铺开业活动营销策划方案篇八**

西昌风情园内

感动舌尖味蕾尽在巴蜀风情-巴蜀风情样板店盛装开幕

1、邀请餐饮协会、酒店（餐厅）协会等领导参加剪彩开业仪式；

2、发放邀请函，落实顾客；

3、邀请亲朋好友参加开业典礼，聚集人气；

4、同时营销部人员可以在当天推卡。

5、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的优惠活动项目，特价菜和豪华配套设施及优质服务。

8、可租用2个行走气模，身披绶带，在门口迎接宾朋(备用)。

9、由营销策划部组织，到各个路口，向过往行人散发传单，并在开业期间推出优惠券。

**店铺开业活动营销策划方案篇九**

1.宣传自己，让更多的人知道，引起人们的关注，

2.聚集人气，把母婴店的形象宣传出去，

3.增加销量，有一个好的开始,

4.以一些独特的方式来吸引消费者、媒体等关注，

5.让你的朋友都知道你在开母婴店，这样对以后的经营有很多的帮助。

二、要做好婴童店开业前的宣传

真个活动的效果靠的就是母婴店在开业前的宣传，只有把前期的宣传做好了，活动的时候才能吸引更高的人气，所母婴店店主一定要把宣传摆在一个很重要的位置，如果宣传不好，别人都不知道，活动的时候没有几个人，肯定不会产生什么效果。

具体的方法有以下这些：

1.在报纸和传单上做一些宣传，要制定好主题，

2.在社区中的小区进行宣传，这样能直接对接你的消费者，

3.在店内附近三公里内的一些公交站台做平面广告宣传。

三、关于开店活动中的内容

促销是母婴店开业时候的一把杀手锏，母婴店需要一个低的价格和一些超爆的话题来吸引顾客的注意力，所以在价格上一定有明确的强调，在宣传单上一定要醒目，在活动中要要安排一些提升现场的节目，如表演，抽奖等，让整个活动热闹起来，才能吸引更多的人参与进来。

四、为婴童店开业现场营造一个好的活动氛围

1.尽量把整个活动的现在打扮丰富一定，如拱门、彩旗、地毯、吊旗、气球、易拉宝都可以进行布置，如果店面大的话，场面一定要有气势，让人感觉这家店很牛的样子。

2.在整个母婴店开店的活动中安排一些表扬的活动，这样不仅能吸引更多的人，还能让整个活动更加的丰富，可能还会被媒体关注，进行报道。

五、对于活动人员的安排

活动安排一定要细分到位，不能出现岗位空缺的现象，分配好人员的工作人任务，维护好现场秩序，如果人员不够的话可以请一些临时工。如果店主怕麻烦的话，可以把整个活动外包，让专业的活动执行机构做。

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

**店铺开业活动营销策划方案篇十**

邵阳县大木山开发区

价格减一半，1秒杀20xx

成功举办盛大的开业庆典，对盼盼木门品牌知名度及销售有着极大的正面影响与效益。

本次开业盛典的成功举办将对以后的店面零售订单销售带来直接促进效应。

1、扩大盼盼木门知名度及影响力

（1）展现盼盼木门，提升品牌知名度；

（2）提升品牌、提高市场占有率、遏制竞争对手、提高口碑宣传效应；

2、促进销售，提高业绩

（1）、 在开业前形成门客预约场面。

（2）、提高开业当天到场参加活动的消费者人数及销售额；

（3）、 促进后续的稳定销售业绩的上升。

3、湖南省内各兄弟城市的门客汇聚邵阳，交友、结盟。

1、活动前的主要准备工作有：

（1）、准客户资料收集工作。举行开业盛典，除了宣传告知、广告、提升品牌知名度外，主要还是为了销售、签单、业绩。

（3）、做好正式营业后的经营规划（企划部分）；

鉴于市场状况的变化和店内经营管理的待完善，提议用开业盛典前试营业（8月18日—8月28日）就推出部分由吸引力的优惠政策，吸引留住顾客。

2、试营业的必要性:（8月18日—8月28日）

（1）、试营业期间许多工作可以逐渐到位，是进入正式营业的演练和磨合；

（2）、试营业期间进一步的完善店面管理，销售管理、业务流程以及服务水准；

3、试营业期间的相关操作：

（1）、对外宣传方面

试营业期间宣传分为两部分，大部分是宣传开业盛典，一部分是宣传试营业，同时进行，要做到并行不悖，具体如下：

a、宣传的是8月28日开业的相关信息----时间、地点、促销信息，优惠政策等；

（2）、店内操作：

培训员工，促销话术统一、职能部门的磨合，理顺店面管理与业务订单流程；

（3）、成立开业盛典策划中心：

a、组建团队，确定每个人的工作职责；

4、其他（非企划范畴）

广告媒介的确定----促销宣传支持、专职设计人员配合，所以之前必须确定固定的广告合作商，具体有：

（1）、确定与电视台合作的相关事宜；

（2）、确定固定的广告制作合作商；

（3）、确定固定的促销印刷品的印刷厂等；

（4）、定开业庆锣鼓队，有奖问答小游戏（交给礼仪公司办理）

1、签单有礼：

2、总裁签售：价格减一半。

3、电脑转奖：1秒杀20xx

4、品牌联动，倾情让利，携手共贺

（一）、开业庆典：剪彩仪式、舞狮、小游戏、有奖问答等内容

（1）、升空气球：设计红色灯笼球，更能显现节日喜庆气氛，下悬庆贺条幅，立体烘托出现场热烈气氛。

（2）、彩球编织：独出心裁，以亮色纽编成各种造型，为本次盛典增添异域特色。

（3）、舞狮表演：有中国特色的庆典祝贺方式，预祝盼盼木门生意兴隆。

（二）、领导讲话：盼盼区域经理总经理等讲话

（三）、盼盼木门工程定单签约仪式

盼盼木门邵阳工程案例展示

（四）、政策宣读：宣布优惠政策、限时抢购、总裁签售开始

嘉宾邀请，是仪式活动工作中极其重要的一环，为了使仪式活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在邀请嘉宾工作上必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀有知名度人士出席，制造新闻效应，提前发出邀请函(重要嘉宾应派专人亲自上门邀请)，此次活动嘉宾邀请范围：

a、相关的亲朋好友

b、盼盼木门湖南省区域经理；

c,业内权威机构;

d、 社会知名人士;

e、新闻媒体：电视台等新闻媒体。

(一)开业前广告宣传

报纸：

电视：

网络：

dm单：20xx份，

群发短信：1000条，开业前三天

电话营销：准客户电话通知。

(二)开业之日媒体报道

开业活动之日邀请电视台媒体，以新闻报道形式突出报道宣传盼盼木门的开业盛典、提升品牌知名度，为后续销售做铺垫。

1、彩旗：20面，0.75mxl.5m，绸面，内容：\"盼盼木门盛大开业” 、\"价格减一半，1秒杀20xx”，印制精美的彩旗随风飘动，喜气洋洋地迎接每位来宾，能充分体现主办单位的热情和欢悦景象，彩旗的数量能体现出整个庆典场面的浩势。同时又是有效的宣传品。

2、横幅：2条，

3、贺幅：布置在盼盼墙壁。

4、充气彩虹拱门：3座，跨度18米1座，跨度15米2座，材料pvc，布置主会场入口处。

5、签到台：

6、花篮：30个，规格为五层中式，带有真诚祝贺词的花蓝五彩缤纷，璀璨夺目，使庆典活动更激动人心。

7、花牌：

8、顾客排队领号处，制作号码牌50个

9、红色地毯：增添喜庆气氛。红色地毯指引进入到盼盼木门专卖店门口。

10、其它：签到本1本、笔1套、绶带2条、胸牌。

播放轻音乐等

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn