# 2024年眼镜店开业促销活动方案(大全15篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-26

*无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。眼镜店...*

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**眼镜店开业促销活动方案篇一**

迁西商场

迁西商场、戴梦得古珀行公司

迁西鸿福购物商场门前

时逢迁西鸿福商场开业，同时戴梦得古珀行第一次亮相迁西，借着商场开业的人气，正是推出古珀行的良好时机，本次专场发布会主要利用前来参观商场开业的迁西市民，让他们接触古珀行，认识古珀行，并希望通过他们的口来传播古珀行的产品，意为推广古珀行的自身产品。

1、时间掌控：25分钟

2、内容：

a 、通过模特表演的形式，展示古珀行珠宝的各种产品，中间穿插主持人的产品介绍

b 、在专场发布会期间，散发古珀行珠宝的宣传单页和代金卡（价值100元），模特展示之后，集中举行“情动9月古珀行大奖连连送活动。

即：凭宣传单页和代金卡前去古珀行领取抽奖号码后，将抽奖号码放置奖箱内，等待抽奖。

一等奖：奖价值4688元的钻饰

二等奖：奖价值3688元的钻饰

三等奖：奖价值1688元的钻饰

1、 奖品部分甲方自筹

2、 宣传品甲方自筹

3、 模特8人，男女各4名，8000元（含往返车费、食宿另计）

模特级别：中上等（在省级比赛中获奖人员）

**眼镜店开业促销活动方案篇二**

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，中国百货流通业的品牌公司xxx团公司，自x作为x一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得x传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间，从最初的x资本累计发展到今天的x元人民币，并遍布全国十多个大中城市的\'家连锁商场。

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

为继续使x牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，x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xx地。作为珠三角消费实力强劲的xx地已成为x一步拓展目标的首选地。即将于今年月在x业的x货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于x市民。

时间:x年×月×日

地点:xx路x

(一)嘉宾和媒体签到:(x年x月x日上午:)

(二)开幕剪彩仪式:((x年x月x日上午:)

特邀当地相关政府主管部门官员、x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x团总经理上台为x致贺词。

3、邀请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演。

5、邀请相关x团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客。

释义:本环节将主要打破以往x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x·缤纷夏恋”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品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”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。

1、x年x月x日前确定主持本次活动的司仪。

2、x年x月x日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、x年x月x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。

**眼镜店开业促销活动方案篇三**

1. 和肌肤相亲，和睡眠交心。

2. 关爱生活，引领时尚。

3. 感受不一般，温尔思家纺。

4. 感动新梦想，品位新生活。

5. 孚日大家纺，真正大家纺。

6. 发现艺术之美，分享靓丽生活

7. 多一层肌肤，深一度睡眠。

8. 东方的，世界的。

9. 挡不住的真情。

10. 蚕绕着你的肌肤，亲吻着你的美梦。

11. 蚕棉吻肌肤，丝丝送梦香。

12. 蚕蚕眠绵，丝丝入扣，“被”感舒适，桂合蚕丝。

13. 被暖天下，情系桂合。

14. 北欧休闲风情，艾莱依家纺。

15. 爱在新大华，温馨千万家。

**眼镜店开业促销活动方案篇四**

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，中国百货流通业的品牌公司xxx团公司，自x作为x一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型式百货商场的成功推出，使得x传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的年时间，从最初的x资本累计发展到今天的x元人民币，并遍布全国十多个大中城市的家连锁商场。

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

为继续使x牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，x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xx地。作为珠三角消费实力强劲的xx地已成为x一步拓展目标的首选地。即将于今年月在x业的x货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于x市民。

时间:x年×月×日

地点:xx路x

(一)嘉宾和媒体签到:(x年月日上午:)

(二)开幕剪彩仪式:(x年月日上午:)

特邀当地相关政府主管部门官员、x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x团总经理上台为x致贺词。

3、邀请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演。

5、邀请相关x团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客。

释义:本环节将主要打破以往x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x·缤纷夏恋”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品牌服饰。在举办本次“缤纷夏恋”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。

1、月日前确定主持本次活动的司仪。

2、月日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、x年月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。

**眼镜店开业促销活动方案篇五**

2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份(男：洗发水一支、护发素一支;女：洗发水一支、护发素一支、弹力素一支)

4、开业7天记次卡优惠办理：150元(15次)洗头卡，仅售100元(15次)

5、米兰炫低温生化烫一次，送价值68元弹簧素一瓶

6、凭开业宣传单页附卷，电发、拉直发减免10元

7、开业7天购买380元维多利亚倒膜，即可享受7次免费服务

注意：宣传单张制作及印刷3000张，宣传单张发放时注意发放群体

开业前后3天赞助附近3家大型酒吧进行宣传活动，奖品由我店提供

一等奖：奖励英国enpir维多利亚价值380元倒膜一套，此倒膜仅限本店使用(1名)

二等奖：奖励vds橄榄油160元洗护套装一套(2名)

三等奖：奖励3次洗头卡一张(5名)

四等奖：凭酒吧消费凭证享受开业期间项目5折优惠(10名)

店面开业促销活动方案2

为了更好地回馈客户，银行省分行特别推出20\_\_年金穗卡“缤纷有礼”礼享计划，刷金穗卡，享八重大礼，与您共享春夏秋冬的精彩，更有天天好礼带给您365天的惊喜。

一重礼：办卡有礼

20\_\_年x月1日至x月31日申办成功金穗贷记卡，赠送精美礼品一份，免首年年费，首年消费5次，免次年年费。

二重礼：激活用卡积分礼

20\_\_年x月1日至x月31日新办金穗贷记卡，在核准发卡后的三个月内，贷记卡激活并消费一次，不限金额，即获赠消费积分20\_\_分;老客户激活并消费一次，赠送积分1000分。

三重礼：银行卡消费积分有礼

20\_\_年全年，我行各类金穗卡(金穗借记卡、准贷记卡、贷记卡和各类联名卡)刷卡消费继续享受消费积分奖励，一般百货、宾馆、餐饮等商户消费一元积一分，批发类商户100元积一分;省外消费单笔限积20000分;美元帐户一美元积8分;代收代付不积分。届时我行将提供精致女人、品位男人、快乐宝贝、健康人生等四大系列精美、时尚礼品供您选择，让您的生活更有质量、更有回味。

四重礼：迪斯尼旅游礼

20\_\_年是回归祖国x周年的日子，自x月1日至x月31日期间，金穗贷记卡(含都市卡)客户只要刷卡消费满20元，即可参加抽奖，全省将抽奖产生50名中奖者，畅游迪斯尼乐园，包含一日游园券一张和来回交通费(中奖人至的交通费用自理)及当地两晚酒店住宿(两人一间)。刷金穗贷记卡，畅游迪斯尼。

五重礼：炎炎夏日清凉礼

夏日清凉饮品大派送!20\_\_年x月1日至x月30日，贷记卡消费达到588元，客户致电和电话登记，即可获赠清凉饮品一箱，全省派送3000份，送完为止。(各地区知名冷食连锁店提供饮品票)

六重礼：金秋喜迎国庆礼

20\_\_年x月1日至x月31日，贷记卡刷卡消费满20元，送价值100元旅游优惠券，全省派送1000份;刷卡满20\_\_元，送300元旅游优惠券，全省限送500份。实行先刷到额度先送，送完为止。同时在x月1日至x月7日期间所有金穗卡刷卡消费即可获双倍积分。

七重礼：温馨浪漫新年礼

20\_\_年x月23日至x月24日，x月30日至年x月1日x行携手全省20多家知名商户开展刷贷记卡满就送(减)活动，在商户优惠打折的基础上，刷贷记卡单笔消费满400或300元即送40或30元。同时在年x月、x月收到的单月对帐单消费累计金额满20元，送纪念品一个，每张对帐单限换一个，先到先得，送完为止。

八重礼：都市卡消费礼上礼

20\_\_年，金穗都市卡除享受以上多重大礼外，还可在全省3000多家“便e店”凭卡享受消费打折、免费洗车、健身美容、旅游休闲等优惠，同时在春夏秋冬还将享受都市网的一连串惊喜，都市生活首选“金穗都市卡”。

店面开业促销活动方案3

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪促销人员在发廊开业还未开始之前要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面)

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。

2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众的联系信息。

3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

2、只要来店消费就送护发素或洗发水;

3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务;

4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠;

5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠(只有10名)。

店面开业促销活动方案4

一、宣传简析

酒店开办地区的消费者是酒店宣传销售的主体目标市场，以本酒店的地理位置及三星标准的经营定位，销售范围以县为主体，由于县是处于三省交界的位置，那么酒店的销售范围还可以可辐射周边地区;酒店项目结构则将以娱乐、商住为龙头、西餐、影院、康乐为辅助;而酒店的消费群体又将主要以县及各镇的中上档次商务客户即附近数镇的.企业客为主，其次是本地的政府机关人员与富裕人士;鉴于试业前期推广准备、宣传筹划的时间均有限，故针对各类消费者之宣传，将尽量采取简明、快捷而有效的方式进行，以争取在短期内为酒店吸引到必要数量的散客消费者。

二、宣传主旨

宣传的目的是为在销售地区迅速提高酒店的知名度并突显酒店的企业形象，以此唤起消费者的消费欲，并望从同业中争取到客户。

三、宣传措施

为了能使酒店在开业前期短时间内迅速打响知名度使酒店在本地区娱乐行业中标树一帜，现制定以下宣传措施及。

一短息广告

手机短信息广告，具有覆盖面广，费用低的特点，宣传内容有限;目标群体：宿松本地及周边地区持139、138、135手机之用户，以及各单位内网手机号码。

二广告标语

广告标语是直观有效的宣传工具，具有费用低廉的特点，适用于片区性的宣传，试业前期拟印制酒店试业宣告横幅及广告牌，悬挂于各销售镇之天桥及闹市地段;高速公路口，高速公路加油站等位置(注：挂横幅，广告牌，需要提前与路政、城管部门联系)：

三商函传真

鉴于及周边地区有大量的工厂企业，针对此一部分有消费能力的消费群体拟在试业期间采取商函传真的办法进行宣传，传真费用较低廉，宣传效果直接。

四、宣传单张

宣传单张内容结构由三部构成：

1、酒店文化，设施介绍;

2、酒店形象代表

3、酒店试业期间之营销活动内容;通过夹报、邮投、派发等方式宣传，用以吸引宿松县城及各镇消费散客。

五、宣传活动

大型的宣传活动，可以扩大酒店的消费影响力，汇聚人气，引起群众关注度。

活动方案一：趁酒店开业前期，对外举办一场大型招聘会，以招聘为热点，吸引广大客户关注即将开业的酒店，这样一来，酒店既可以广招人才，又可以为酒店起到良好的宣传效应，同时这还是一场低成本的宣传活动。活动地点必须设在县城繁华地段。

活动方案二：县乡初中有一所留守儿童之家，我们可以携手论坛举办一场爱心公益活动，例如：献爱心，送温暖，关爱农村留守儿童，旧衣物，学习用品，捐赠活动。县委县政府对这所留守儿童之家关注也相当高，我们可以借助新闻媒体来进行宣传报到。这场活动可以为酒店树立良好的口碑及慈善形象，同事还以引起各单位及政府的关注。

**眼镜店开业促销活动方案篇六**

活动目的：

1、扩大和提高\_\_x超市的品牌形象和美誉度。

2、加深与消费者的沟通联系，使其成为我们的长期客户。

3、增强与供应商的联系，争取更大的供货支持。

市场分析：

随着生活水平的不断提高，消费者的消费观念也在逐渐改变。消费者不仅关注价格，也关注全家一起置办年货这种快乐的消费体验。因此，若想成为消费者置办年货的首选超市，首先考虑的问题是如何使促销活动同时满足消费者的前述两大需求。

如何占领市场，把握客源，有效诱导消费，一直以来都是超市密切关注的问题。超市通常使用的促销手段之一：将若干件利润较低而消费群面较广的商品(比如大米、鸡蛋等)以超低折扣出售。

从而使消费者认为该超市商品的价格比其他超市低的假象，让消费者购买这些便宜的商品的时候，顺带把其他商品也买好了。从而刺激消费者的消费欲，根据超市一站式购物的消费特点，并以此带动销售额的整体增长。

通过小部分廉价商品来吸引客流，从而带动其他商品的销售，这是超市惯用的促销方法。可是现在这种固定商品的打折对消费者的吸引力逐渐减弱，消费者往往更关注其需要的商品促销信息上。

每年春节，消费者都有其固定购买的商品比如糖果，酒水之类的，超市也利用这部分商品的低价促销来吸引消费者。倘若商家选择另外一种折扣方式来促销，就象广大歌迷自己投票决定超级女生归属一样，由消费者投票来决定他们想要享受折扣的商品。

超女的火爆就是充分利用了广大群众不甘为人所驱使，渴望自己创造偶像的心理，才使得湖南卫视登上了娱乐类节目第一的宝座。给消费者一次自主定价的全新消费体验，创造一场别开生面的促销活动――海选超级商品。

活动安排：

1、选票的设计：

我们的选票分为两部份。

a、消费者自己填写3个自己心目的商品参加超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。

b、消费者勾选部分固定商品参与超级商品评选。根据选票数量，前3名的商品隔天可以享受不同的优惠。这需事先与供货商协商，争取供货商的支持和营销费用，这不仅可以有效提高其商品销量及品牌知名度，又可以分担一部分超市的营销开支。

2、节前的宣传

提前一个星期，通过各种渠道(如报纸杂志可裁剪传单广告等)向消费者发放宣传单(介绍活动的参与规则和具体的商品折扣等信息)。选票和宣传单印上广告词：这个春节，您当家。

效果目的：为了让消费者知道，今年春节，\_\_×超市有很特别的活动――海选超级商品，让其明白，这个春节，年货的价格是他们定的。

3、活动现场

利用大幅的宣传横条吸引消费者的注意力，我们利用购物到一定金额来控制每个超市选票的量，为了增加可信度和聚集人气在超市门口一个小时公示一下投票结果，当日消费满20元可获会员，可以参与投票选择隔天超级商品的活动。

7天内消费累计满999元可以获永久会员，可以在07年的每个月中的某个时段享受这7天海选出来超级商品的折扣优惠，这样用消费者最需要的商品的特价锁定消费者来我们超市消费。

从而带动其他商品的销售，也可以帮助参加这次活动的某个品牌建立一个排他性的壁垒，从而得到供货商更多的支持。

**眼镜店开业促销活动方案篇七**

1. 多喜爱家纺——爱与梦飞翔。 纯真(感性)

2. 水星家纺——恋一张床，爱一个家。 温馨(感性)

3. 富安娜艺术家纺——原创生活艺术，富安娜艺术家纺。 艺术(感性)

4. 维科家纺——舒适健康，智慧爱家。 健康 (特点有点多)

5. 堂皇家纺——堂皇家纺，富丽堂皇。 华贵(感性)

6. 罗莱家纺——经典罗莱，品位生活。 经典(感性)

7. 凯盛家纺——一个梦想，一种生活。 纯真(感性)

8. 香榭里家纺——感动新梦想，品位新生活。 纯真 (感性)

9. 南方寝饰——生活有系，南方寝饰，喜庆床品专家。 没有特点

10. 盛宇家纺——开元盛世，气宇非凡，盛宇家纺。 尊贵(感性)

11. 孚日家纺——孚日大家纺，真正大家纺。 没有特点

12. 杜邦家纺——爱家，爱生活。 温馨(感性)

13. 泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。 温馨(感性)

14. 美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。 专业(理性)

15. 世家家纺——棉的质地，丝的感觉。 舒适 (感性)

16. 千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)

17. 鄂尔多斯家纺——梦的家园，爱的港湾，鄂尔多斯家纺，温暖全世界。

18. 温馨(感性) 梦安妮家纺——美丽梦想，触手可及。 纯真(感性)

**眼镜店开业促销活动方案篇八**

方案68大派“红包”——见者有份的促销策略。

方案69疯狂舞会——让顾客爱上你的店铺，例：ktv开业大型舞会。

方案70步步高升——寓意双关的游戏促销，例：数码店的“cs精英赛”。

店庆促销方案

方案71积分优待——真情回馈老顾客。

方案72自助销售——招揽更多的新顾客，例：店庆时任选3件金额50元。

方案73有奖征集——店庆提升影响力，例：征集广告语。

其他主题促销方案

方案74金上填金——用金色来吸引顾客的眼球，例：手机店金色的滑盖手机购买就可以抽奖赢真金“现金奖”。

方案75店铺植物园——让环保记住顾客的名字。

方案76幸福五胞胎——愿顾客幸福常在。

服务人员促销方案

方案77美女效应——让顾客美不胜收。

方案78侏儒店铺——一笑而过的新鲜。

方案79爱美之心——抓住女性的攀比心里，例：化妆品店“你有漂亮吗?你想和我一样漂亮吗?那么请来cc试试?”的试妆活动。

促销人员促销方案

方案80另类模特——别开生面的促销场面，例：服装店请老年模特，宣传语“老年人的时装我们都能做好，更何况是给年轻的你呢?”。

方案81美丑分明——给人震撼的视觉效果

方案82双赢模式——做好促销员的文章

方案83人情促销——满足顾客的情感需要，例：以促销员的亲戚为借口促销。

方案84沉锚效应——促销员的服务语言创意，例：问客户要不要啤酒不如问要1瓶还是2瓶啤酒。

售前服务促销方案

方案85样品派送——更直接的试用感觉。

方案86适当越位——多给顾客一点儿。

方案87欲取先给——店铺服务的取舍之道。

售中服务促销方案

方案88自选餐厅——一切都为了服务顾客。

方案89将错就错——让顾客都觉得满意。

方案90依样画瓢——给顾客一个思路。

方案91按需供应——不让一个顾客失望。

售后服务促销方案

方案92榜上有名——给顾客最好的服务。

方案93有求必应——想顾客之所想。

方案94无理由退货——赢得声誉的服务方案。

免费服务促销方案

方案95免费服务——一种超前的感情投资。

方案96额外服务——真心诚意为顾客服务。

方案97涂鸦服务——让顾客恋上你的店铺。

方案98请君入店——小服务带来大利润。

方案99栽梧引凤——方便顾客，也方便店铺。

方案100用心服务——知其好，投其所好。

**眼镜店开业促销活动方案篇九**

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，新店开业活动方案。

2、通过开业活动聚集人气，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举行。我们在思想上一定要有这个意识，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、邀约入店。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。

三、开业活动促销内容的设计：

首先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、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。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。

庆典活动程序：

开业庆典初定于20\_年\_月\_日上午\_点在专卖店举行。(公司如没有合适场地可租其他广场或酒店)

——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白;(店内同时开始签售)

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单;

——庆典司仪宣布：贝亚克\_\_旗舰店开业庆典开始!(金鼓齐鸣10秒钟);

——庆典司仪请军乐队奏乐一首;

——庆典司仪宣布：请\_\_讲话;(公司领导);

——庆典司仪宣布：请\_\_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;

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克\_\_旗舰店开业!(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;

——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，(路演活动开始)

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾!

------在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

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。

六、现场控制：

天气的关注;水电安排;不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

**眼镜店开业促销活动方案篇十**

1、“门”庭若市，德艺领先。

2、“慕”门而来，满意而归。

3、爱贝斯新时代，原木门真不赖。

4、爱上品质新生活。

5、爱一扇门，饰一个家。

6、百年企业，世人关注，以德为先。

7、不用锁，不怕偷，智能华爵，王力制造。

8、敞开心扉，回归自然。

9、超凡品质，尽显奢华。

10、传递浪漫情怀。

11、创宏图伟业，居绿色家园。

12、打造理想家居，选择爱贝斯木门。

13、德行天下，幸福万家。

14、德艺进万家，温馨你我他。

15、德艺门业，真“芯”实意。

16、德艺实木门――让家的感觉更好。

17、德之高，艺之雅，门之美。

18、缔造品位，引领品质。

19、丰盈生活，盈峰助我。

20、福如东海，金玉满堂。

21、古韵典雅，吉祥尔家。

22、关住的是门，关不住的是情。

23、豪庭雅苑，华都相伴。

24、好而不贵，物超所值。

25、好品质在乎天长地久。

26、好生活，有名家。

27、浩然正气，力保平安。

28、回家的感觉真好，因为你在我身边。

29、回家的港湾。

30、家的安全，神将守护。

31、将顺其美皇家气派。

32、锦绣前程，豪门风范。

33、晶美绝伦，磊浪不羁。

34、精雕细琢，只为缔造品质之门。

35、精品质，高品位，优品格。

36、精于品・稳于心・美于形。

37、开启生活新高度。

38、开启天籁，幸福常在。

39、开启幸福之门。

40、科技让家居生活更美好。

41、买好门，选群喜。

42、美哈哈，美到家。

43、美好生活从金阳宇开始。

44、美好生活就在美丽家园。

45、美在工艺，贵在品质。

46、门业九重天，永久的保证。

47、门业铭品，门中经典。

48、门业涂装专家。

49、门赢天下，艺取古今。

50、名门风范，豪门品质。

**眼镜店开业促销活动方案篇十一**

活动形式：各门店形象突出开业气氛!!!!!

活动执行：

一、企划部

1、负责整个活动的策划执行跟进

2、所有宣传物料的设计制作

3、活动宣传推广工作的监督工作

4、活动注意事项及细节会议的传达至各部各门店

5、活动各门店气氛检及促销商品陈列检查。

6、活动各门店赠品及奖品送至各门店

二、部门配合：

1、商品部负责海报商品的选定

2、信息部负责海报商品调价

3、门管部及各区经理负责现场活动的执行及人员安排全面做好销售工作

4、社区小组及门管部各门店积极配合，按要求做好宣传推广及社区活动

5、门管部负责游街人员及车队的安排(行走路线安排)

活动费用预算：

一、dm广告物料费用

1、4pdm15000份2100元

2、门店气氛装饰包装400元/店\*2个=1000元

3、路游举片及大旗20个约800元

4、车队游街3辆包装费用：1000元

5、活动刮刮卡10000张800元

6、前期巨幅条1000元

8、升空汽球6\*4002400元

7、拱门自备

8、地毨100平方600元

9、开业广告帽100元

共计：9700元

**眼镜店开业促销活动方案篇十二**

一、餐馆名称：

xxx

命名规则说明：低调，简单，易记，有特色(这里的特色不是说直接反映风味)但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“xxx酒家”或“xxx荘”

以湘东地区的农家风味为主。

280~350m2

广州

4、餐馆本身需要能停车7~10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12~15张，10人大台4张，16m2包厢(4x4m规格)4~5个。(但具体要看店铺的布局)

2、装修设计费用：800元

3、装修费用：

a、门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元;

c、厨房面积为40m2，装修强调排污、通风，费用为x元;

4、x费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5、购买用具费用

a、3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元(也可能使用中中央空调);

b、十把吊扇或壁扇，共3000元，

c、两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元;

d、厨房用具，共4.5万元;

e、桌凳，共5000元;

f、其他(请见清单)，共计20xx元，

g、自动洗衣机1台，1000元

6、其他不可预计费用，20xx元

1、门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2、大厅说明：

b、墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。(这里只我的想法，实际以最终的设计为准)

3、包厢装修与大厅一样

4、其他无特别要求

2、包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3、大厅：5个人，每四张台1个

4、其他：其他临时人员1人(主要用于服务休息时的轮换)，店主1人。

1、物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300m2共计600元/月

2、排污费用：600元/月

3、水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20xx元/月。

4、人员费用：

5、折旧费用：

6、原材料：

a、原料，共x元/周

7、其他不可预知费用：1000元/月

1、坚持两个特色：

a、绿色健康食品;

b、湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2、坚持推重出新：

a、不断推出新菜品，每月2个新菜品;

b、跟季节变更，及更换菜品。

3、消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均35~60元/人。

十二、直接成本估计

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1、特色菜(挙头产品)成本控制在50%。

2、中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内。

3、中档常见成本控制在60%以内。

4、低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品。

**眼镜店开业促销活动方案篇十三**

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！下面是小编帮大家整理的服装开业促销

活动方案

，希望大家喜欢。

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

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、陈列泡满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

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

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

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！

尊敬的小宝宝准妈咪们：

大家好！

你们的好朋友——爱幼多来啦，快到这里来看看，让我们牵起手，一起去追寻幸福吧！ 更多快乐，更多惊喜，更多幸福，尽在爱幼多——幸福大家！

1、本店开业为x月x日，开业活动自x月x日至x月x日一周时间

2、活动期间所有产品均8折销售，部分促销产品有更多优惠哦

3、活动当日前5名进店购物的顾客可免费获得t恤一件

**眼镜店开业促销活动方案篇十四**

地点：克里斯西餐厅

主题：克里斯西餐厅开业暨“克里斯浪漫时光“启动仪式

用餐形式：冷餐会（厨房制定冷餐会菜单）

推广方向：走开业特惠路线，用促销视觉表达，借以聚集人气。消减消费者心中的距离感，产生亲切的效果。

推广力度：以“开业”为切入点，进行打折，代金券等促销方式来达成目标。

活动力度：充分体现俄式及西方特色，以得到市场客户的认可，价格包装手段是关键。

客源抢夺：用优质的服务以及促销活动对市场客源进行有效拦截。

整合渠道资源，精准目标客户营销：一是抢夺市场消费群；二是加强中心区宣传推广。

1、开业前三天，每桌顾客点餐前均有一次抽奖机会，奖品分别为：两张面值100元的代金券、某甜点一份、某酒水一份、或者某道菜等等。

2、开业特价：消费满300元减50元，消费越多，折扣越多（待定），同时还可使用代金券1张。

3、套餐组合更优惠（厨房制作套餐菜单）。

1、礼品袋：内含本餐厅20xx年台历一份，本餐厅宣传手册一份，两张面值为100元的代金券等（待定）。

备注：

a、餐厅台历、宣传册以克里斯的时尚、浪漫为基调，图文并茂介绍餐厅的基本设施、特色餐饮、服务范围及餐厅文化。

b、代金券2张，单次消费只可以使用一张，且只可在开业期间使用(12月10日-1月20日)。这样，便于吸引消费者回头再次消费，进一步感受餐厅的美食和服务。

2、邀请嘉宾：为塑造克里斯品牌，应邀请省市区领导，当地商贾名绅等。

3、启动仪式：冰雕+红酒，冰雕镂刻“餐厅logo+克里斯浪漫时光”字样，预留多个红酒注入口，启动时嘉宾以红酒注满字体。融入克里斯的红酒文化，浪漫而喜庆。

1、周边小区、高层住宅楼、媒体投放宣传直达精准消费群。如：电梯led视频、传单等。

2、报纸（广告）或夹报：篇幅较大，成本相对较低，随报夹带，选择当地发行量较大的报纸做随报附送广告，区域为当地店所在区及周边区域。且选择订阅户，时间为开业前第二天、开业当天和开业第二天。

3、传单的投放：选择当地人流量较大且人口质量较高的区域，如：大型商场门口、小区门口、高档门面、写字间、政府部门门口。

（3）注意事项：微笑宣传，若对方不接传单不能强行塞到对方手里，且注意将附近散落的传单捡拾起来，以免造成不好印象。

4、其他宣传渠道：电视、电台、网络、杂志、手机短信、出租车等。发布开业及优惠信息（待定）。

礼仪接待，嘉宾签到，礼品派送开场表演：俄罗斯舞蹈董事长致辞，嘉宾领导致辞红酒冰雕启动仪式，宣布正式开业，并启动“克里斯浪漫时光”主题活动礼毕，就餐酒会开始。（流程礼仪公司配合）

礼仪小姐—签到台（签到本、笔）—佩戴胸花—引领到正门—主持人公布剪彩嘉宾名单—剪彩——引领回餐厅—董事长致词—破冰仪式—冷餐会开始—演出开始(节目待定)

**眼镜店开业促销活动方案篇十五**

首先，开业前期要做好准备工作。

1.对于开业日期的确定，开业活动的确定；

2.确定美容院开业活动的形式，以及想要达到的目的，可以在美容院门前进行一些锣鼓表演，歌舞表演和服务咨询，把美容院产品和项目与活动结合起来，可以吸引新客户，提高美欧日那个元的形象和知名度。

3.确定活动的主题：\_\_美容院开业大酬宾，大奖等你拿。

5.宣传形式，提前5天的时间，进行派发传单，也可以通过网络，电视台，报纸等方式进行宣传，通过宣传一定要筹集一定数目的人员来参加。

6.开业前三天，联系好锣鼓队，舞蹈表演，主持人确定，邀请一些舞蹈学校的专业演员来表演，节目编排，以及美容院员工准备的节目等。

7.门前场地要提前一天准备好，在门前不知彩色的气球，每天院的条幅，以及宣传单，美容院的名片，代金券，客户资料登记本，产品海报，价格手册，特色项目介绍等。

8.开业器材准备：音响，话筒，背景音乐，皮肤检测仪，电源插座。

9.产品以及奖品的准备，把产品和奖品摆在显眼的地方，让路过的人一眼就能看到。

10.其他物品准备：产品展台，台布，抽奖箱，对美容院工作人员进行利益，产品知识的培训，对人员进行开业活动工作职责的划分。

开业当天的流程：

1.活动总负责人负责指挥整个活动的指挥，试试，以及协调等问题，

2.活动主持人要调动现场的气氛，以及活动规则的讲解。

3.同时安排几名人员派发宣传单，吸引更多人。

10:30表演活动开始。活动期间，可以根据实际情况，对活动节目进行灵活调整，各部门密切配合。具体的活动流程：

1.10:30锣鼓队开始；

2.10:40主持人开场；

3.10:50美容院领导人剪彩，揭牌；

4.10:55美容院领导讲话；

5.11:00歌舞表演；

6.11:15观众互动，派发奖品；

7.11:30抽奖

8.舞蹈表演

9.11:45观众参与游戏

10.12:00美容院工作人员表演。

11.12:15活动结束，锣鼓醒狮表演。

活动期间，要注意的事项：主持人非常关键，一定要把现场的气氛调动起来，利用各节目间歇时间对现场观众进行提问，让观众真正参与到其中来。

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