# 洗衣店开业活动营销策划方案 开业策划活动方案(汇总11篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-04-04

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。洗衣店开业活动营销策划方案篇一“热烈祝贺千盛六楼美食城，隆重开业！...*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

**洗衣店开业活动营销策划方案篇一**

“热烈祝贺千盛六楼美食城，隆重开业！”

千盛商场前、后、左、右五十米

以开业三天打对折特大优惠的活动方式；以及气球、拱门、烟花、鞭炮、条幅的视觉、听觉的冲击广告形式；。

x月x日开业

活动时间为：x月x日至x月x日止。

挂条幅、气球、拱门部署时间：x月x日。宣传期为3天；

目标一：让千盛商场周边80%的人知道我店的开业；

突出隆重感，形象传达及视觉效果。

所有宣传物出现企业logo，主体宣传物标示“千盛六楼美食城开业”主题。前后左右四条干道分别布置20个带条幅的大型氢气球。

两个正门各放一个10米宽的气拱门。

中午下班高峰期放准备的烟花鞭炮的一半数量。晚上在下班高峰期再放剩余的鞭炮；

开业宣传画沿东南西北四个方向散发一天，总额达到份（宣传画册都附带3元的低值券）。楼体悬挂竖标（90条）

窗帘logo的到位；

餐厅顶部开业彩旗的制作及挂放。消费券的继续赠送；窗户边沿彩色气球的布置。

具体报纸媒体为《信阳日报、信阳晚报》夹报的形式；数量为5000——份

**洗衣店开业活动营销策划方案篇二**

农贸市场开业庆典

二、组织单位

主办单位：\*\*名居农贸市场

承办单位：洛阳庆典英豪策划公司

庆典时间：20xx年x月x日

三、农贸市场开业庆典目的：

1、向外界宣布隆重开业，并借此典礼拉近与广大市民之间的距离。

2、竖立市场形象，亲和市民，创造在市场周边良好的竞争地位。

3、融洽相关部门的关系，为日后的经营打下坚实的基础。

四、准备工作

1、提前三天发放请柬。

2、准备典礼仪程在开业当天发放到每位嘉宾。

3、主协办方组织人员成立庆典活动筹备小组，双方协商后确定活动方案，并签下典礼合同。

4、提前一个星期落实城管、市容等相关部门的工作(甲方)，提交庆典活动申请。

5、承办方安排好演出人员准时到场。

6、落实庆典物料提前统一定制。

7、提前一天布置好庆典现场，以备开业典礼顺利进行。

五、邀请范围：

1、主办单位希望邀请的各界相关领导及朋友。

2、电视台新闻频道都市家园《四顺摆农门》栏目和楚天都市报、楚天金报、武汉晚报等多家媒体采编及记者。

六、农贸市场开业门口布置

1、在农贸市场正大门口布置一个15米双龙彩虹门，在双龙彩虹门的两边布置两个灯笼立柱，双龙彩虹门上面的贺语：热烈祝贺狮城农贸市场盛大开业，灯笼立柱上面印上市场宣传语或对联一副。

2、在市场门口布置八个升空彩球，球标为各祝贺单位的名单及祝贺词。

3、在市场门口入口处垂直搭建一个5\*10=50m2的舞台，舞台背后安装大幅庆典背景画，背景画主题为：狮城农贸市场开业盛典。在舞台的两侧安装音响设备，以备领导讲话和庆典文艺演出之用。调音台安装在舞台的侧面，由音响师专程调控。

4、在市场入口处舞台前铺装红色迎宾毯，以增添市场开业庆典及开门迎客的喜庆场面。

七、农贸市场开业庆典流程：

开业前一天下午布置好舞台、背景、背景架、双龙彩虹门，灯笼立柱、升空彩球。

8：20所有工作人员到场，做好准备工作。

8：30 所有主要演职人员到场，做好准备工作。

8：35 音响设备安装完备，无线话筒调致最佳状态。

8：40 摄像工作开始，记录开业庆典全过程。

8：50 威风锣鼓，礼仪乐队，舞狮调整队型、准备表演。

9：00 威风锣鼓表演第1轮

9：05 礼仪乐队演奏第1轮

9：10 舞狮表演第1轮

9：15 威风锣鼓表演第2轮

9：20 礼仪乐队演奏第2轮

9：25 舞狮表演第2轮

9：35 威风锣鼓表演第3轮

9：40 礼仪乐队演奏第3轮

9：45嘉宾陆续到场签到，礼仪小姐负责签到和佩戴贵宾胸花

10：00 暖场结束，邀请嘉宾到舞台前方集合，准备举行开业庆典剪彩仪式

10：05 嘉宾集合完毕

10：08 主持人讲话：致开幕词，介绍到场的各位嘉宾和祝贺单位

10：13 主持人宣布：有请市场负责人致开业欢迎辞!

10：18 主持人宣布：有请嘉宾a致贺词!

10：23 主持人宣布：有请嘉宾b致贺词!

10：26 主持人宣布：有请嘉宾c致贺词!

10：28 主持人宣布：点睛仪式开始，有请点嘉宾为狮子点睛。两只狮子腾空跃起，跳入舞台，台睛嘉宾手持点睛笔，为两只狮子点睛，(传说中，为狮子点睛能给点睛嘉宾和开业单位带来财气，富贵和吉祥)

10：33 主持人宣布：剪彩仪式开始，有请剪彩嘉宾步入舞台，礼仪小姐手端剪彩用品，一字排开，剪彩嘉宾手持剪彩剪刀，在主持人三、二、一的口令下，一起下剪刀。此时，礼炮齐鸣，威风锣鼓响起，彩花飞扬，场面壮观，热闹非凡!

10：38 主持人宣布：剪彩仪式结束，同时宣布，狮城农贸市场开业庆典文艺演出正式开始。

10：43 开场舞《民族风情舞》表演，(由六位青春靓丽的舞蹈艺员表演，衣着鲜艳的民族服装，激情表演)。

10：48 大型歌伴舞《好日子》表演，(由一位职业民歌歌手演唱，由六位舞蹈艺员伴舞，歌声飞扬，气势磅礴)。

10：53 主持人讲话：介绍今天的活动主题，介绍狮城农贸市场的经营特色和服务理念。

11：03 《精品魔术》表演(由一位资深魔术师表演)。

11：15 《拉美风情》拉丁舞蹈表演(由六位舞蹈艺员表演)。

11：20 主持人讲话：介绍今天的活动主题，并与观众互动游戏，派发活动礼品。

11：30大型歌伴舞《好运来》表演(由一位职业民歌歌手演唱，六位舞蹈艺员伴舞)。

11：40 主持人宣布：开业庆典文艺演出结束。

农贸市场开业后期宣传方式及推广活动

一、 周边社区传单或夹报

根据周边居民阅读喜好及订报习惯，定期活动前定量分区域投放活动传单及夹报业务，第一时间传递最新市场信息。

二、 张贴社区宣传栏海报

社区宣传栏是社区集中发布信息，居民了解社区信息的重要窗口，联系社区居委会或所辖物业负责人，配合定期张贴活动海报，宣传市场最新动态及新闻轶事，增加市场在社区的影响力。

三、 周边社区110专线公益广告牌

110专线公益广告牌是社区公益宣传及便民服务热线的独立窗口，可根据自身宣传需要，联系广告公司在指定社区进出口及人流密集处定点或流动设点，长期宣传效果明显。

四、 定期开展周边社区扶贫帮困公益活动

联系社区居委会或所辖物业负责人，配合组织类似：送温暖、送年货、资助贫困家庭等公益活动，现场张贴横幅布标，并邀请媒体参与制造声势，树立良好公益形象及社会舆论。

五、 传统农历节日如春节、元宵、端午、中秋等定期组织小庙会大赶集等农副特色产品博览活动，或举办水果节、海鲜节等各色主题节日、抢鲜会等，打造属于自己的市场文化(略)。

**洗衣店开业活动营销策划方案篇三**

二、活动目标增强团队合作意识及凝聚力，较好地扩大办公室的影响力。开拓以往工作思路，加强与校其他学生组织的合作，加快办公室内部单一沟通方式向多元化沟通方式的转变；以服务学生为宗旨，将丰富多彩的学生组织社团文化深入到学生心中去。

三、活动时间20xx年x月x日晚xx点

四、活动地点

五、活动展开形式文艺晚会等

六、参加人员

1、到场嘉宾：××（校领导、教师，各个社团主席、负责人等）

2、表演单位：xx

3、晚会观众：校学工助理办公室全体同事、校其他社团同事

4、主办单位：xx

5、协办单位：××

6、赞助商：××

七、流程（时间待定）

1.拉赞助商（征求学工部教师的意见）

2、宣传：经过网站、广播台、海报、挂条幅、签名等方式进行宣传

3、嘉宾邀请：向校其他学生组织发出邀请函（异常是校报）；普通观众发放入场券（注重入场券的策划）

4、节目的筹备：主持人、服装、彩排等等（具体会单独出策划书）

5、场地布置：（1）晚会背景的布置（2）嘉宾席布置：桌椅摆设、水果等的摆设，三角架、节目单的制作（3）观众席的布置：入场口设置、入场人员的\'确定（凭票入场，设置礼仪人员）（4）鲜花等装饰品的购买和摆放（5）后勤工作（晚会供需、会后场地的清洁等）

八、活动分工成立各类小组或按部门分工，负责不一样的工作，明确分工，指定部门到人，具体分工如下：

九、经费预算注：每个部门同事写出每一笔经费预算开支，以便于报销处理（报销时附正规发票）

十一、活动总结总结本次活动的意义、成果，经验等

**洗衣店开业活动营销策划方案篇四**

开业庆典不只是一个简单的程式化活动，而是一个经济实体、形象广告的第一步。它标志着一个经济实体的成立，昭示着社会各界人士——它已经站在了经济角逐的起跑线上。开业庆典的规模与气氛，代表了一个工商企业的风范与实力。公司通过开业庆典的宣传，告诉世人，在庞大的社会经济肌体里，又增加了一个鲜活的商业细胞。

从客观上来看，一个单位的开业庆典，就是这个单位的经济实力与社会地位的充分展示。从来宾出席情况到庆典氛围的营造，以及庆典活动的整体效果，都会给人一个侧面的诠释。通常来说，人们习惯用对比的方法来看待开业庆典，作为经营性公司举行开业庆典，人们首先想到的是，与其同等规模的其它公司开业时的情形，对比之下，人们会对新开业的公司持有一种看法，也就是认识程度的问题，如果印象比较好，对公司信赖程度就会高，无形之中成为一种潜在的顾客。通过开业庆典活动，汉中公司，汉中公司，汉中公司有个感性的认识。同时树立公司知名度，提升人气，立足于本土，拓宽更广泛的市场，打造当地同行业一流形象。

1、汉中公司开业信息，增强广大市民及消费群体的关注，为以后的经营和效益奠定坚实的基础。

2、汉中公司社会形象，巩固相关职能部门及客户关系。

3、增强员工集体观念，汉中公司内部凝聚力。

4、整个活动原则要求内容大气、气氛热烈、场面恢宏、费用节俭、鼓舞人心、反响强烈!

5、烘托开业的喜庆、热烈氛围！

2、庆典前期各媒体（电视台、电台、报纸、宣传单）广告的宣传。

3、开业当天新闻媒体（电视台、电台、报纸记者）的邀请。

4、订制礼品。

5、设贵宾休息室，准备水果、饮料。

6、安排保安人员负责开业当天现场的安全和秩序。

7、确定主持人。

1、汉中公司门前整齐均匀的释放氢气球共20个，上有“汉中公司盛大开业”等宣传条幅。

2、在庆典的入口处（立业路口边往公司方向十米处）施放彩虹门一座，上有“汉中公司盛大开业”条幅，彩虹门两边各摆放灯笼柱一座。

3、在公司的右侧搭建舞台，长12米，宽6米，上铺红地毯，用桁架搭建背景。

4、舞台上右前方摆放讲话台，台上摆放桌面鲜花；舞台前沿摆放花卉植物。

5、在舞台前的左右两侧摆放彩花炮8门或旋风彩虹机一台。

6、在舞台前3米位置摆放椅子（嘉宾席位）。

7、活动区地面铺满红地毯。

8、在彩虹门内左侧设签到处，用桁架搭建签到背景。签到台上摆放鲜花、签到薄、签到笔。

9、公司门前的8颗树干上用金布包裹。

10、公司的楼面上悬挂庆祝条幅。

11、公司正面前的马路边摆放8门皇家礼炮。

1、军乐队21人，在公司门前奏迎宾曲表演。

2、南狮队一组13人，在现场或舞台上暖场表演，并提供点睛。

3、礼仪小姐10人（含剪彩、迎宾人数），庆典开始前门口迎宾、签到处、贵宾休息区均安排礼仪小姐。

4、舞蹈队4人、主持1人、女歌手1人、男歌手1人、水鼓团6人。

9：30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；军乐队、舞狮队穿插暖场表演。

9：50司仪宣布庆典即将开始，请领导、嘉宾就坐，请参与庆典所有人员就位；

9：58庆典正式开始（激情女子水鼓开场表演）。

10：08司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单。

10：12请xxx（公司领导）致欢迎词。

10：18请xxx（贵宾）致贺词

10：26剪彩仪式开始：司仪宣读、有请剪彩嘉宾，礼仪小姐提供剪彩服务。（剪彩时施放彩花炮）

**洗衣店开业活动营销策划方案篇五**

店开张大吉!

专卖店开业庆典的店内布置主要体现两个主题：一个是“喜庆开业”一个是“让利于消费者”。

1、店内pop及产品展示，主要突出开业的喜庆氛围。

1、三色气球拱门 2、花篮及花卉 3、放置音响设备 4、礼炮点发

1、dm海报单赠送：在开业期间，凭dm海报购买满 元送 一个;

2、活动期间本店陈列的所有商品 折优惠。

1、在 月 日，用dm单的形式向社会及周边的特定消费人群及商铺发放，利用其中的广告宣传和人群的从众心理宣传本店的开业方式及对消费者的让利情况。

dm单派发

共计： 人，dm单共计：3000张

派发时间： 年月日上午

地点一：

地点二：

地点三：

地点四：

地点五：

地点六：

2、《海峡都市报》、《东南快报》《福清侨乡报》夹报(将宣传单夹在报里)：xx张左右 负责人：

3、新老厂区户外大型广告。

六、开业人员分工情况

1、活动现场总负责：

2、演讲主持人：

3、剪彩仪式：

4、摄像、摄影：

5、音响师：

6、迎宾接待：

7、电源负责人：

8、参与人员

备注：开业当日所有人员都需要着正装，男士：深色西装、白衬衣裳、领带、黑皮鞋。

七、开业的具体活动安排

开业日期：

活动地点：

8：00以前

场地布置，所有人员到位、主持人熟悉文稿，音响调试并开始播放喜庆音乐

9：00分——9：30分

礼认错小姐到位给到场的嘉宾 佩戴胸花：检查所有工作人员到位。

10：08———10：10分

礼仪小姐携剪彩嘉宾( )就位，主持人与所有人员倒计时：在10：10分时宣布 店开业剪彩仪式正式开始，礼炮同时响起(工程部组织四个人)

10：10——10：15分

嘉宾揭幕并致词

10：15——10：25分

舞狮队表演 邀请嘉宾来点睛醒目 采青接福

**洗衣店开业活动营销策划方案篇六**

网吧营销大师的活动可以作为长期的活动去执行。

1、活动物料

a、内部宣传物料：主要有宣传海报、x展架、易拉宝、超薄灯箱、横幅、礼品展示架等，网吧可根据实际场地和网吧情况选择。

b、外部宣传物料：主要有dm单页、优惠券以及会员卡等，网吧可到当地广告店制作，并至少提前半个月准备好。

c、活动礼品：活动礼品包含虚拟奖品和实物奖品，虚拟奖品主要有网费、幸运点、话费充值卡、游戏点卡、q币、刀币等，做好图标和软件系统设置；实物奖品主要有饮料、饼干、泡面、火腿肠、公仔、钥匙扣等，提前配备好。礼品内容可根据实际情况自由选择，实物礼品可通过我公司采购。

2、物料布置

1）奖品展示柜：建议摆放在吧台上，可让顾客一眼就能看到，引起兴趣。

2）x展架：建议摆放在吧台前，因为顾客在吧台处停留的时间最长，有足够时间去了解如何参与新模式。

3）海报：建议粘贴在大门上、主要过道、洗手间墙壁、电梯厢体内壁等显眼处。

4）横幅：建议挂在大门口上，这样对路人还起到宣传作用。

1、上网优惠

开业第1—2天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品半价开业第3—4天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品恢复原价开业第5—7天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品半价；开业第7—10天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品恢复原价开业第11天起，所有网费及饮品均恢复原价。

在这期间，充值赠送网费的优惠活动是一直持续进行的，建议开业1个月内保持充送活动不变。

2、老带新优惠

制作老带新推广卡，办理会员卡的顾客可以领取推广卡（数量不限），将它送给同学、朋友，他们凭此推广卡到本网吧办理会员卡并充值时，老会员可获得新会员首次充值一半的网费作为推广奖励。

3、开启网吧营销大师活动功能

a、幸运大转盘

1）设置1—2个价值比较高的奖品，比如100元网费、音响、lol手办一套等

2）每天免费赠送1次抽奖机会，持续1个月

3）在后台设置较高的中奖率

4）通过以上措施来吸引顾客参与到幸运大转盘活动中来

b、水果机、捕鱼达人、闯关达人

这三类活动可以设置排名奖励，每周统计前3名予以奖励，奖品以实物奖品为主，并通过黑板进行实时更新，以刺激更多的顾客参与！

c、商品秒杀

1）常规秒杀：

在开业期间，每天16点—19点，每隔1小时进行一次秒杀，持续到22点，秒杀商品可选用网吧自有商品，如：饮料、网费等，可设置如下：16：000元秒5元网费（5个名额） 17：001元秒10元食品券（5个名额） 18：001元秒10元饮品券（5个名额） 19：002元秒20元网费（3个名额）。

2）特别秒杀：

每天20点—22点，每隔半小时进行一场特别秒杀，秒杀商品相对价值较高，以采购礼品为主，可设置如下：

20：000元秒价值50元的礼品20：301元秒价值100元的礼品21：002元秒价值150元的礼品21：301元秒价值100元的礼品22：300元秒价值50元的礼品3）周末秒杀：

秒杀活动可通过黑板提前告知顾客，并且必须要配合网吧广播系统进行氛围配合！

1、dm宣传单派发宣传

1）dm内容：正面是具体的活动内容，比如上网优惠，活动时间等，数字重点突出；反面可以印上门店地理位置地图，联系电话，微信二维码，派发员名字等。在右上角位置弄一个虚线斜角，内容“赠10元网费，活动期间凭此券到吧台办理会员卡，可免费获得10元网费”。

2）dm派发方式：在网吧附近东南西北四个路口处，大型社区出入口处，超市，ktv，电影院附近处派发。派发时，让派发员说一句“您好，欢迎光临\_网吧！”以起到宣传作用。

3）dm派发时间：在开业前半个月至一周。

2、与ktv、酒店、餐馆等业态合作

形式一：通过消费赠送的模式进行合作，如在ktv消费满100元，即赠送10元网费充值卡，需到网吧办理会员卡后充值入账。

形式二：直接制作一些优惠券，放在这些娱乐场所的前台，让前来消费的顾客可以自己拿，内容可以参考dm宣传单。

3、路演宣传

有条件的网吧，可在开业当天在网吧门口进行一场路演，通过节目表演，抽奖等方式吸引周边大量人气，同时在路演现场设置会员卡办理点，尽可能的将路人转化成网吧的会员。

4、微信、微博、陌陌等社交软件

在微信、微博、陌陌等社交软件注册“\_网吧”帐号或公众号，将个性签名设置成：\_网吧即将开业，加我好友或关注我即可免费办理会员并获赠10元网费，然后打开附近可被搜索的功能，这样网吧附近的用户就可以通过附近功能看到网吧即将开业的消息，在将来还能通过社交软件的群功能，朋友圈功能进行活动宣传等。

5、美团、糯米、大众点评网等团购网站

这些网站的用户群体基本以学生、务工人员等年轻人为主，这与网吧的用户群体相吻合，同时团购网站的人流量很高，具有相当不错的宣传效果。现在的团购网站都具有附近搜索功能，因为定位也很准确。团购内容：会员卡+10元网费+6元饮品团购价格：5元。

**洗衣店开业活动营销策划方案篇七**

目的:营造开业气氛，为开业聚集人潮，宣传##超市的“一站式”购物的新理念。

时间:1月1日---1月31日

活动内容

一、厂商活动：供应商促销安排：(暂未确定具体内容)如：

1、雀巢场外免费试饮

活动时间：1月1—2日

活动内容：

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：4\_1平方

2、丹姿场外大型促销

活动时间：1月2——4日

活动内容：场外抽奖

具体安排：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

3、丝宝场外促销

活动时间：1月4日——6日

活动安排：

相关支持：厂家负责采购部、市场部协助

活动场地：

二、美洁自身促销安排：

(一)dm特价促销―――16300元(收入7500元)

1、推出一系列的知名品牌、敏感商品、超低价的限量抢购活动;

推出120个左右sku的特价活动。——采购部负责

疯狂抢购商品:每天4个,4\_5=20(sku)—--负毛利(帖10000元)

特价商品:50(sku)---零毛利(收费用50元/个=2500元)

品牌商品：50(sku)—收费商品(收费用100元/个=5000元)

(二)宣传方案——###跟进―――7180元(收入3000元)

1、电台媒体：泰宁台一次;

内容：开业促销广告，超低价限购商品(20sku)

软性广告与##超市广告1000元

《##日报》记者200元

2、条幅：

沿街条幅：50条60\_50=3000元(含工商登记费用)

内容如：

供应商：中国雅芳化妆品有限公司贺##超市开业!

供应商40条，100元每条，40\_100=4000元

相关单位：泰宁县工商局贺##超市开业!

3、气球10000个――开业前3天(营运派两个员工负责充气)

0.15\_10000=1500元

4、车内不干胶广告

规格：0.4\_0.2=0.08平方米/条

内容：请保持车厢内的卫生

家庭购物一站式天天平价好生活

数量：100个\_0.08平方米\_50元每平方=400元

5、单元楼背胶广告

规格：0.12\_0.18=0.0...

**洗衣店开业活动营销策划方案篇八**

1.宣传单肯定是要有的，宣传单印得精美些，多找几个人去发，最好统一服装，具有宣传效果。早晨到居民小区，上班时一看门就可以看到。中午晚上到小学门口，那些等孩子放学的妈妈们一般都很无聊正好用这时间详细看看宣传单，还有就是晚上散步的人，要有针对性的发，18到45岁之间的女性和20到30之间的男性，避免浪费。

2.找建设局协商，在街上悬挂一些横幅，可以用一些爆炸性的字眼：化妆品产品全市最低价！这样才能吸引别人的眼球。最好多挂一些时间。

3.找两辆小卡，把大幅的宣传彩页四面贴在车厢上，加上音乐，每天在县城各条道路转，这个一般做宣传的都知道，很简单。

4.租两个打气球挂上竖条幅，在广场前期造势。

5.在县城的地方论坛发布软文广告，增加本店的知名度。

6.店面门口可以安上写有化妆品用后效果的跟踪事例，让消费者安心。

您的美丽，由我们负责！

永葆青春，从我们开始！

1.利用顾客的便宜心理。你家店肯定也会有日化产品，像牙膏，洗发水，香皂之类的，一般这种东西利润不高，但是利用好了也能发挥很大的作用。这是家家都会用到的东西，首先你可以打出一个招牌：日化用品全市最低价！只是一毛两毛的就能吸引很多人光临你的店，县城里一传十十传百，这样就有了人气。最好是宝洁，联合利华之类大家都熟悉价格的产品，这样一来顾客就会觉得你家东西都比别家便宜，不管买什么都更喜欢到你这来。

2.你搞活动厂家肯定会有支持，你可以向哪一家要一些气球，一般上面有字的宣传气球质量也都比较好，五月底正好马上六一，可以在宣传单上印上：凭此单进店有礼。来的顾客有小孩子就给一只气球，如果有厂家免费赠送一些袋装的试用装更好，可以给那些潜在顾客。

3.只要是活动期间购买品牌化妆品都赠送贵宾卡，声明贵宾卡平时是要花30——50元购买的，凭此卡购买品牌化妆品可以打9折，可以积分兑换奖品，制作一张贵宾卡使用说明贴在醒目位置。目的建立与顾客之间的长期关系。

4.抽奖活动。一般的活动都离不了。可以设两种方式，购买不同价格的产品抽奖方式不一样。

一：购买产品38元以上可以抽奖，奖券性质的，告诉顾客绝无空奖，人们才有购买的动力。一般是幸运奖一些试用装啊，四等奖30名，奖品牙刷，鞋油什么的，三等奖20名，奖品啫喱水，洗手液，沐浴露之类，二等奖5名，奖品功能锅什么的，（事实证明可以设一些化妆品之外的耐用型奖品，这样对顾客更有吸引力。）一等奖1名，奖品折叠自行车一辆。（奖项仅供参考。）

二：购买68元以上品牌化妆品的可以参加抓现金活动，里面放一些一毛五毛的硬币，当然五毛的要少，在一个箱子里，顾客把手伸进去，抓出多少就送多少，可以把口剪得小一些，一般顾客抓出来的不会超过10元，大概就是5—7元之间，可以反复试验一下。新颖的方式更会引起顾客的兴趣。抽奖时间最好是固定在某一天的某一个时间，比如最后一天的上午十点开始，十二点结束。这样前几天的顾客都会在这一天聚在一起抽奖，又形成最后一天的小高潮，抽到奖的顾客要胸带红花合影，反正尽量引起轰动效应。抽奖的最低限额不要太高，要接近县城居民的接受水平。

5.既然楼上有美容美体这方面服务，当然要力推。除了楼上产品也适用以上活动外，还要推出购买品牌化妆品满100元送楼上服务一次，美容，刮痧，手护，足疗等任选一样。一般有护肤意识的人都会考虑的，免费赠送一次效果好的话，也就成为楼上的顾客了，这样带给店里的利润会更大。每位顾客最好留档案，以便日后回访。

6.要有美容师帮助顾客分析皮肤，最好有皮肤测试仪免费测试皮肤和头发，顾客看到自己的皮肤有缺陷才会引起护肤的意识。注意不要说得太严重以免引起顾客反感。美容师皮肤要好，最好语音温柔，懂得顾客心理。如有厂家美容导师在最好，一般顾客都相信“外来的和尚会念经”，可以设置一块地方，像门诊一样，供顾客坐下来详细咨询，导师给予详细解答。

7.确定哪一天开业，以后每年的这一天就是店庆，最好想个主题，比如第一届化妆节什么的\'，比较有意义，顾客也比较记得住。既然是化妆节，肯定少不了彩妆，可以请一位化妆师给每位做美容的顾客或者购买品牌化妆品的顾客免费化妆，有需要彩妆的顾客，有了专业化妆师试妆，效果肯定也不一样。活动期间可以选店员或者有兴趣的顾客做示范，给顾客看化妆前和化妆后的区别，县城顾客对彩妆意识不强，但也在逐步上升，一般针对20——35之间的女性。

8.设置一些换购产品。比如平时15元的啫喱水，买够38元可以以10元价格购得。设立一个换购区。这样买够38元即可以抽奖也可以换购，顾客一般很难抵挡住这样的诱惑。换购的产品可以设置一些利润比较高的产品，只有你一家有别家没有，没办法比较价格的产品。

9.因为马上就是夏季了，肯定离不了防晒霜，可以针对防晒做文章，品牌化妆品购满多少加多少就送防晒霜。比如泊美购满200元再加10元送原价68的隔离防晒霜一支。具体价格可根据店内商品斟酌。也可准备一些遮阳伞，披肩，防晒手套之类的做礼品或奖品。

10.开店当然要有打折的产品，根据品牌利润确定打几折，满一定金额送什么赠品。另外还要有比平时更便宜的日化产品，一般洗衣粉，牙刷，洗发水，纸巾之类日常用的。因为马上六一，孩子们都放假，建议设一些儿童用品特价区，赠品也可准备一些玩具类的，孩子喜欢，家长肯定掏腰包。图案价格要印在宣传单上。

11.活动期间生日的顾客凭身份证或者户口本可免费领取礼品一份，礼品随店内情况设置。

12.可准备一些代金劵在店内消费一定数额后发放，为以后的长期顾客做准备。

13.可视店内情况，多推出一些低价产品。对女学生群体免费教其美容知识，吸引她们。推出生日免费试用活动，推广产品。吸引学生生日时，送礼选择本店产品。一般，女学生吸引了，她们的家长也会成为潜在客户。

以上活动项目较多，店主可以选几项影响较大的印在宣传单的醒目位置，开业活动最好多搞几天，为最后一天的抽奖聚集人气，同时也打响知名度。最好设置两名形象气质较好的员工在门口迎宾，有顾客进门一定要微笑欢迎，首先给顾客一个温馨的感觉。对于一家店来说，顾客第一次登门的印象最重要，一定要用专业舒服的服务态度留住顾客，一个县城本来人不是很多，美誉度要比信誉度更重要。

2.门前有学校也是个很好的媒介，可以在学校旁边设立宣传牌，上书：通往美丽之路等等。用气球什么的把牌子装扮一下，让人从老远一看就赏心悦目愿意往店里去。店门口建议设置彩虹门，各厂家可准备促销台在门口两侧或门前。门口放一些奖品，给顾客以购买的动力。

3.门口要设立广告牌，上面是搞活动打折的产品，以及本次活动的细则等等。可以手写，也可以请广告公司设计，花不了太多钱。大气球仍悬挂竖条幅在门口或广场。

八点开门，员工统一着装，放音乐，跳导师教的手语操或舞蹈，建议优雅大方。最好导师领舞。

八点半，开始销售限量销售的特价产品，发给顾客号码牌，按顺序购买。门口迎宾到位，如有个子高挑皮肤细腻的迎宾最好。期间可能会有些混乱，注意店内防盗，员工务必要热情服务，给顾客良好印象。

十点，开业典礼正式开始，鸣炮庆祝，最好是礼仪公司的礼炮，天女散花般彩纸从天而降。播放音乐或者乐队演奏引起路人关注，由主持人宣布开场，店主致辞：尊敬的各位父老乡亲，各位姐妹朋友！今天是我们开业的好日子！多谢各位朋友前来捧场，本人不胜感激。小店将秉着全市最低价的宗旨来回报各位乡亲！您的美丽就是我们的责任！

十点后，会有更多顾客进门，注意好接待。会有顾客索要代金劵，贵宾卡和抽奖卡片，由专人凭购物小票发放。

期间，乐队一直演奏，如经费充足，有些搞笑小丑或杂技效果会更好。中间穿插有奖问答，可以设置一些美容护肤类的问题，答对者发一张卡片到店内领取，总之是吸引顾客到店内去，多转几圈也许就能发现需要的东西。

十二点，演出暂停，告诉顾客下午2点开始，仍有限量特价产品和演出，这样下午也不至于冷清。午间播放音乐。

前期宣传

宣传单：3000份。经费1500元

横幅竖幅：5幅。经费100元

小卡宣传：2辆。经费200元

共计1800元

活动中

气球：无数个，厂家提供。

贵宾卡：1000张，经费1000元

代金劵：：1000张，经费500元

抽奖箱：2个，自制

广告牌：2个，经费50元（桥头一个，门口一个）

礼仪公司：1家，经费xx元左右

共计3550元

**洗衣店开业活动营销策划方案篇九**

为了确保事情或工作得以顺利进行，时常需要预先制定一份周密的方案，一份好的方案一定会注重受众的参与性及互动性。那么制定方案需要注意哪些问题呢？下面是小编收集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。

1、确保所有工作人员已经到位，熟悉自己的工作岗位。

2、对所有服务生特别是前台咨询人员进行对开业活动的强化培训，要求必须要明白活动的所有内容。

3、确保25日之前所有宣传单的印制都已经完毕，并开始进入派发阶段。(建议开业三天内需最少派发传单5000—6000份)

4、确保开业期内厨房的材料供应充足，对供求量特别大的材料需做好标注，联系好买家，随时能供货。

5、检查店内卫生情况，并对在试业期内的进店消费的顾客采取咨询建议，争取得到每一位在试业期内消费的顾客好评。

6、31日晚，需检查所有开业所需的物资，人员等是否都已经安排妥当，第二日开业所需的花篮是否已经订购，花鼓队是否已经联系完毕等等。

1、开业首日：

(1)确认所有邀请参与开业庆典的人员到场，包括邀请在内的行政人员以及前来祝贺的亲朋好友们，务必在开业前能聚集更多的人气。

(2)当日至少有两位工作人员不断派发宣传单给过往客人。

(3)吉时一到，先由花鼓队表演贺喜，然后将事先准备好的一面大锣抬起放在门口中央，总经理或者代表人马上敲响大锣，宣布：火锅店，现在正式开业。锣声一响，礼炮应马上响起。大家鼓掌祝贺，并相互迎接入店。此时花鼓队继续开始演奏贺喜。

(4)之后专业的服务人员按照事先培训好的工作流程开始接待开业的第一批客人，大堂经理(或指定负责人)须时刻在现场以解决各类突发事件。

(5)开业需确保行政人员入座，并由火锅城领导亲自陪同吃饭敬酒，感谢他们的大驾光临。

(6)指定人员专门负责“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，并做好详细的记录。因为这将是本火锅城以后口碑相传的开始。我们的服务远比你送这一餐饭要重要许多。

(7)认真做好各桌享受优惠的名额，在现场做到控制好成本，并做好礼品需赠送记录。

(8)晚上打烊后，总经理需召集各环节负责人进行今日情况总结，指出今日营业情况的问题所在，并鼓励大家明日做得更好，安排妥当明日工作。

2、开业第二日(2日)

(1)开门之时即可马上进入营业状态，按照预测，在今日将会有更多的客人冲着宣传单的活动而来，那么在前三日必须要做好充足的准备，而且不可让人气往下掉，朋友的聚集还是很重要，但是为了成本考虑已经不需要像首日一样需要靠朋友来冲人气了。

(2)本日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭亦须如昨日一样，须有良好的服务以及可口的饭菜。

(3)其它的按照正常营业流程进行，还需要大堂经理(或指定负责人)在现场做好随时解决突发事故的准备。

3、开业第三日(3日)

开业第三日，继续派发宣传单。但今日派发宣传单的人员与之前有所不同，应该在派发的同时告诉过路的潜在顾客：今日是幸运抽奖最后一日了，欢迎您光临本特色火锅城进行幸运家庭抽奖。以吸引更多的顾客，进行参与活动。

本日需将第二日的礼品赠送出去，并一定做好赠送签字和良好的消费后回馈。

今日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，总经理需出来与幸运家庭合影留念，并征求客人同意，将照片放在火锅城的文化廊或者员工文化附近。

在今日内，必须把前三日的宣传单全部派发完毕。

晚上打烊后，进行三日总结，分析成败之处，加强改进。

1、开业第四日

(1)从本日开始，所有宣传单全部换成第二种促销方案，并继续派人继续派发。(此刻有一点需要注意：印制宣传单的时候，两种宣传单的颜色必须不能一样，因为一样的宣传单很多前两天得到过的顾客会直接把传单扔掉了，不再具备吸引力)

(2)从今日开始，“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动已经结束。

2、开业第五、六、七日

(1)第五、六日的工作流程基本按照第四日日常工作流程进行。

(2)第六日，传单派发可以视实际情况减少了，但还需时不时有人在门口进行传单派发。

(1)利用天气转暖的机会，可以进行扎啤大派送，凡是进来吃火锅就送扎啤，而且不限量。(目前这个效果更好)

(2)晚上搞大排档。

(3)代金券。

(4)吃多少返还多少。

(5)可以发dm单页，凭单页可以送饮料或现金优惠等形式进行。

(6)在\_网站(成本允许)做广告，以提高知名度。这个途径能达到很好的效果——口碑宣传。

(7)与汉庭酒店合作，在他们的客房摆放宣传单，凭单消费打折。

**洗衣店开业活动营销策划方案篇十**

在舞蹈培训室周边的.社区、公园举办招生开业优惠活动，以最快的速度、最大的影响面进行生源招商。

“舞出我人生”――xx舞蹈开业啦

20xx年4月22日

海沧公园

舞蹈潜在客户、社区周边的少儿(数量待定)

活动流程表

时间项目内容备注

**洗衣店开业活动营销策划方案篇十一**

在舞蹈培训室周边的社区、公园举办招生开业优惠活动，以最快的速度、最大的\'影响面进行生源招商。

“舞出我人生”――xx舞蹈开业啦

20xx年4月22日

海沧公园

舞蹈潜在客户、社区周边的少儿(数量待定)

活动流程表

时间项目内容备注

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