# 2024年最新开业策划活动方案模板

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-17

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。2024年最新开业策划活动方案模板一一、活动目的此次开业庆典举行，既可以让更多的...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**2024年最新开业策划活动方案模板一**

一、活动目的

此次开业庆典举行，既可以让更多的群体了解到大川国际建材城一期市场的开业情况，还可以加强大川国际建材城在商家心中的形象。同时为其二期市场招商做铺垫。通过此次开业典礼的隆重举行其提升在行业内的知名度。

二、活动概述

活动主题：携手并进财富双赢

活动幅题：大川国际建材城一期市场开业盛典

活动时间：20\_\_年9月日上午

活动地点：大川国际建材城一期市场广场

活动内容：领导嘉宾签到、舞狮锣鼓暖场、领导讲话、开业启动仪式

参与人员：领导、嘉宾、商户、媒体、建材城工作人员等

活动基调：隆重、品质、震撼

主办单位：大川国际建材城

策划执行：重庆桥都广告文化传播有限公司

三、桥都创意

大川国际建材城是中国最大首个建材营销总部基地、中国西部最大规模装饰建材物流中心、欧亚大通道的枢纽中转市场，其规模化产业集群产生的强大市场功能蕴含着巨大的商机。第一期市场已有签约商户1000多家，现在二期招商在进行中。

此次成功开业，不仅说明一期市场招商成功，也为后面几期的招商开创了良好的势头。所以此次活动主要注重以下创意

1.规模地位

打造气势磅礴的活动现场，展现大川国际建材城的规模，体现其在业界的地位。

2.财富商机

融入财神元素，让来宾感受到大川国际建材城蕴含着巨大的财富商机。

四、活动亮点

1.财神迎宾

在进入会场通道的两边设置12根财神柱，客户来宾走进来就能感觉到浓浓的财气，让人心旷神怡。

2.推杆启动仪式

领导宣布开业时，领导嘉宾、客户代表齐力推起启动杆，“寓意着携手并进财富双赢”。此时，彩烟、彩虹机、皇家礼炮、军乐声同进响起，现场气氛达到高潮。

3.动力滑翔机立体式宣传

动力滑翔机，上面印着开业的信息，在主城起飞，一直飞到开业活动现场，让更多的人看到大川国际建材城一期市场开业的信息，提高知名度。

4.开场红鼓舞+舞狮表演

美女与震撼的鼓声、舞狮的精湛表演刺激来宾的每一根神经。也寓意着大川国际建材城会红红火火，生意兴隆。

五、活动流程

08:30—10:00准备、暖场时段

08:30—08:50全体工作人员到场,召开临时碰头会,进行细致的分工协作安排。

08:50—09:00现场布置全部就绪,音响师开始播放音乐，主持人、礼仪小姐、军乐队、舞狮队等到

场换好服装，做好演出准备。

09:00—10:00军乐队、威风锣鼓队、舞狮队轮流表演，礼仪小姐迎宾，引领领导在嘉宾休息区就坐。

客户到签名墙签名，领取礼品。

10:00—10:35活动主体时段

10:00—10:05大型开场红鼓舞+舞狮(8人)

10:05—10:10主持人登台,开场白、主题介绍，请相关领导、贵宾等就位。

10:10—10:15请大川国际领导致欢迎辞

10:15—10:20请政府领导讲话(具体名单和内容由贵方提供)

10:20—10:25请领导宣布“大川国际建材城一期市场开业!”。

同时，领导嘉宾、客户代表齐力推起启动杆。

(威风锣鼓、军乐、皇家礼炮响起、冷焰火、彩虹机、彩烟燃放、掌声响起)

10:25—10:30合影留念

10:30—10:35主持人宣布仪式结束，礼仪小姐引导领导至乘车处，领导先行离开，军乐队欢送。10:35—11:00媒体专访(建议)

媒体在现场采访相关领导。

**2024年最新开业策划活动方案模板二**

一、行业分析：

中国美容业自1985年起步后，随着人民生活水平的不断提高，市场滚雪球般迅速膨胀，以年均20%的速度增长。目前，市场处于高速发展阶段。

经过20多年的发展，中国美容行业需求量已超过日韩，居亚洲第一，在全球仅次于美国、法国，未来中国必然会成为全球最大的消费市场。随着中国政府扩大内需政策的落实，美容业正在成为继房地产、汽车、电子通讯、旅游之后的第五大消费热点。回顾美容行业20多年的壮大成长过程，行业总体呈现出规模跨越式增长，技术水平飞速提高，就业人员规模迅速扩大(全国美容从业人员总数约1500万人，成为第三产业中就业人数最多的行业。)，工资水平快速提高，营业收入大幅增长的特点。

目前，美容机构性质结构分布格局为：民营(包括个体)占92%，三资企业占4%，国有及国有控股占3%，其他占1%。

美容机构服务项目格局为：以生活美容为主的机构占76%，以美发为主的机构占24%。其中，兼化妆者占19.67%，兼美体者占15.06%，兼减肥者占4.5%，兼健身或主营健身占3.72%，SPA或主营SPA占2.65%，其他占4.9%。

美容院多数以面部护理及身体按摩为主，但时至今日，中医养生减肥及美体疗程已占据美容院利润的主要来源。因此，养生馆不但能吸引爱美人士，还是都市人追求健康的途径。近年来，随着我国经济水平不断提高，亚健康人数也大大增加，20\_\_年，中国的亚健康人群数量已达到5.1亿。

结合以上对本行业的分析，自身的优势及对本行业的熟练运作经验，决定开一家专业SPA养生会所。

二、运营资金预算：

1.资金总额：100万

2.资金用途分配：

A.店面租金与押金

B.店面装修费用

C.营业所需物品及仪器

D.人员工资

E.广告宣传费用

F.周转资金

三、创业准备：

1.店面类型定位：底商(200---300平米)

2.店面商圈调查：周边的竞争对手，所经营的项目及客单价，周边的消费水平，

小区的入住率，客户群的数量，可利用的拓客资源等。

3.经营项目：面部，SPA，养生项目(全球顶尖的SPA项目;针对性，见效快的

养生项目)

4.店面装修：根据项目设计房间布局

5.目标消费人群：中高档消费水平层次的人群

6.产品品牌选择，项目定价

7.员工培训(礼仪培训，产品培训，手法培训，接待流程培训等)，项目设定

8.员工薪资设定

9.开展拓客活动

四.所选项目分析：

1.面部项目：

根据每个年龄段,不同的皮肤状况，设定适合的护理项目，满足顾客需求。(基础，高效，特殊，季节等)

2.SPA项目：

集古埃及，意大利，泰国，马尔代夫，印尼，英国，瑞士，比利时，菲律宾，中国等全球30多个国家的40余种顶尖SPA于一身，室内独特的设计，童话般的故事背景，体贴的服务，让顾客感受从未感受过的尊贵与享受。

3.养生项目：

从皮--肉--骨--脏腑---经络--气血6处入手，全面调理顾客的亚健康状态。将顾客的需求挖掘到最大化。

五、店面运营规划：

1.拓客，留客

方式：利用店内当季的项目做推广

A.店面周围小区电梯广告投放

B.网络团购推广

C.和店面周围的其他单位联盟，资源共享

2.员工培训，提升专业技能与服务水平，良好的顾客管理，提升顾客到店率，增加耗卡数量。

3.店内应季项目促销推广。

4.出台老顾客带新顾客的奖励方案，吸引顾客老带新，提升顾客数量。

5.定期举办小型沙龙会，拉近与顾客的距离，让顾客感受到店面与其他美容院的不同之处，提升顾客忠诚度。

6.年底举办顾客答谢会，答谢回馈顾客一年的支持，让顾客感觉店内的服务物超所值。

7.举办员工大会，汇总一年的业绩及明年的销售与全年规划，奖励优秀员工。

六、预计收益：

1.开业后，前半年收回投入资金(100万)，平均每月业绩16.7万。

2.后半年，目标业绩120万，平均每月业绩20万。

七、可能遇到困难及解决方案：

1.美容师素质，水平参差不齐，流动性大，管理难度大。

解决：a.合理的薪资设定，使美容师间形成良性竞争。

b.专业的教育培训，解决员工专业技术问题;职业生涯规划，解决员工

的晋升问题。

2.美容院经营费用越来越高，利润愈来愈低。

解决:a.通过项目整合降低店内产品成本。

b.合理的薪资设定，降低员工薪资成本及店内负债率。

C.专业的顾客管理系统，降低顾客流失率，提升新客进店率。

3.美容院间的经营项目同质化严重，顾客很容易做比较。

解决：a.项目整合后的推广，不宣传任何品牌，顾客无从做比较。

b.店内所有项目都赋予全新概念，其他店面无法模仿。

C.根据每位顾客的实际情况做出个性化的护理方案，赢得顾客认可。

**2024年最新开业策划活动方案模板三**

一、银行开业庆典活动背景:

一个新开张的企业想要立住脚跟就得付出许多的努力。在银行的开业活动中我们的任务不仅仅是推动业务更重要的是借助政府机构以及新闻媒体的性为银行树立良好的公众形象及社会信誉，同时和其他单位之间建立合作关系。

二、银行开业庆典活动主题:

利惠大众，共创财富

三、银行开业庆典活动时间:

20--年1月1日8:30-10:00

四、银行开业庆典活动目的:

在庆典活动中结合银行自身的资源优势以及个性化的广告宣传向目标受众传达展示银行的特色服务，发展理念等展示银行的实力提高社会知名度及美誉度。同时让银行成为本市的亮丽风景线，为银行后期的发展奠定基础。

五、银行开业邀请嘉宾:

省市政府以及其他单位相关领导，特邀嘉宾，客户代表等。

六、银行开业活动中的媒体:

报纸，电视台等相关媒体。

七、银行开业庆典现场布置:

整个布置以庄重、喜庆、高雅为主题，开业横幅为上海\_\_银行开发区支行开业庆典仪式，还有其他的背景墙、红地毯、鲜花、绿化盆景、签到处、热气球、大型拱门、彩旗，礼仪服务人员等等。

(一)入口布置

1、大门口铺设大红地毯100m，以红色衬托开业时的喜庆气氛;

2、入口处设置大型充气拱门1座，或灯笼柱子1对，大气不凡、雄伟壮观，拱门上面粘贴内容为:“热烈祝贺中国\_\_银行隆重开业”;

3、红毯的两侧摆放若干花篮，充满温馨、吉祥、喜庆。

(二)楼体布置:

1、大楼悬挂祝贺语直幅若干条;

2、银行前面或楼顶施放祝贺语氢气球若干个。

3、大楼往下拉若干三角彩带。

(三)营业厅布置:

1、厅内放置若干盆景鲜花，亲和自然、时尚温馨;

2、天花板悬挂金融套餐pop。

3、厅门两侧可设置有关服务项目和特色的展板。

4、门楣上悬挂吉祥、喜庆的大红灯笼。

(四)户外布置

以开发区支行附近为形象的聚焦点，着力营造开业庆典的喜庆气氛，以此传播银行开业信息，吸引消费者眼球。

1、街道灯杆上悬挂支行开业形象挂旗。

2、每根电线杆斜拉三角彩旗。(视现场而定)

3、街道的绿化带上插印字的彩旗。(视现场而定)

八、银行开业庆典的礼仪规划:

1、拟请有关部门领导嘉宾参与庆典仪式;

2、印刷精美时尚的请柬提前送达应邀嘉宾手中;

3、邀请媒体主持人做开业庆典司仪，为庆典仪式衔接铺垫;

4、安排若干个礼仪小姐为开业庆典提供系列化礼仪服务;

5、开业庆典所有工作人员统一着装，完美一致、亲和团结，显示单位的凝聚力和向心力;

6、邀请舞狮队、乐队为开业庆典现场助兴;

7、准备礼品袋、贵宾证于庆典前夕备发;

8、设置签到台、桌椅、签到用品、台牌;

9、准备好胸花若干方便贵宾到场时佩戴;

10、准备庆典礼花10筒;

11、备好庆典仪式用的剪彩用具和备发礼品;

12、调试好音响电器设备为庆典现场制造喜庆气氛;

13、邀请媒体记者亲临活动现场，采写新闻，扩大影响力。

九、银行开业庆典具体程序:

1、8:00-8:30所有工作有人员到位到岗，做好庆典前的一切准备工作;

2、8:30-9:00开放音响，播放优美歌曲，活跃现场;

3、9:00-9:20嘉宾陆续到场，礼仪佳丽提供系列服务;

4、9:20-9:28主持人到场，介绍支行概况及有关事项;

5、9:28-9:50主持人宣布庆典仪式开始，嘉宾在礼仪小姐的引领下伴随着优美轻快、热情洋溢的旋律步入剪彩现场，此时鼓乐齐鸣，劲狮狂舞，主持人逐一介绍主礼嘉宾身份。片刻之后，宣布领导嘉宾讲话程序:①开发区支行行长致欢迎辞;②银行领导致辞;③特邀嘉宾代表致辞;

6、9:50-10:00讲话完毕，开始剪彩，礼仪佳丽提供道具，嘉宾剪彩，此时是庆典活动中最激动、最精彩、最兴奋、最壮观的时刻，鼓乐大奏、雄狮狂欢、彩纸飞扬、彩球升空，主持人发表热情洋溢的讲话将整个庆典活动推向高潮;

7、10:00银行开业庆典结束，嘉宾参观开发区支行。

**2024年最新开业策划活动方案模板四**

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l~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。

(3)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前两侧。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。

以上这些都是噌强环境气氛、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。

(3)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。

**2024年最新开业策划活动方案模板五**

适用人群

1.新店开业想要一炮走红的餐企

2.新店开业0经验的初创型餐企

3.没有营销团队预算的餐企

4.有开连锁店计划的餐企

产品分析

海鲜粥+营养小食=养生搭配

关键词：营养、健康、美味

客群分析

10-20岁：喜欢有趣、新奇的东西

20-40岁：偏向于兼顾养生和有趣的食物

所以，海鲜粥的开业活动人群面向20~40岁的群体，他们兼具有趣和养生特性，和海鲜粥店定位相匹配。根据该人群喜好，制定活动，能达到事半功倍的效果。

开业倒计时3天的准备

宣传准备

1、安排工作人员，身穿广告衫，在门店周边、附近小区发宣传页。

2、如果已经申请公众号，提前两天，在官微上发布开业声明，并赠送免费券。

同时，除了官方公众号的推广渠道外，在其他平台同时对开业内容进行推广，例如同城美食大V，同城美食论坛。

如果没有申请公众号，则制作H5在朋友圈进行宣传，转发即可获得优惠券。

3、媒体报道：选择当地垂直行业发布新闻，宣传开业及新型模式。

4、在海鲜粥店门口悬挂开业条幅。

活动准备

一、投圈活动物料准备

宣传页、易拉宝、圈、产品模型、工作人员3-4名。

二、投圈活动准备

1、宣传页，并安排3-4名宣传员在门店周围发送。

2、其他人员配置：3名

分工：1名负责在易拉宝处，介绍内容，同时引导扫码、指引客户到店;1名负责发圈;1名负责发兑换券。

3、备用活动准备：如果遇到下雨的天气(不影响出行)，可以准备一个台子，把产品模型放上去，准备一个大的遮阳伞，正常进行活动。

4、广告衫6~7件，具体根据人员数量决定。

三、自制海鲜粥物料准备

做粥需要用到的材料、厨师一位、收拾物料人员一位

四、活动保障

遇到下雨、刮风等天气，如下小雨，可选择继续场外活动，如影响正常出行，启动备选方案。

开业当天

1、活动时间：海鲜粥店开门一个小时后开始准备

2、活动地点：在店门口

3、活动目的：通过投圈互动，来引流

4、活动内容：地上摆我们的海鲜模型，受众想要去投，可以关注公众号，然后获得10个圈开始游戏。

5、奖品设置：根据投中的产品，发放不同的单品券，拿到券可以到我们的餐厅换取食物，并且可以坐下来慢慢品尝。

6、二次宣传：对于已经坐到餐厅品尝的客户，可以让店员引导发朋友圈

7、具体规则：集赞20个，即可获赠我们的小礼品(礼品一定要让客户看到);集赞50，可获赠20元优惠券;集赞80个，可获赠50元优惠券，下次可使用。(具体优惠券的金额，可根据我们的单价制定)

8、活动周期：海鲜店开门后一个小时，持续到晚上八点左右。

9、备选方案：试吃活动。

在我们的餐厅门口，准备一张桌子、几盒食物和一些塑料托盘，桌子上摆几个小托盘，盘子里放着粥或其他食物，一名服务人员拿着我们的食物，让受众试吃，试吃并转发朋友圈集赞可获得相应礼物或者优惠券，规则相同。

开业后一周

1、在官微上，继续传播品牌理念、品牌营销模式等信息。

2、联合周边其他商家让活动持续发酵，在联合商家处消费满100元，可赠送10元海鲜粥优惠券，3日内使用有效。

3、把官方公众号及内容在其他平台进行推广，多渠道分发，实现效果最大化。

知乎、天涯、百度知道、百度贴吧、新浪博客、简书，发布品牌引导稿件，实行品牌传播，增加品牌曝光率。

【2024年最新开业策划活动方案模板】相关推荐文章:

2024年辩论友谊赛策划活动方案模板精选

2024教师节策划活动方案策划 教师节策划活动方案模板5篇

机关开放周活动方案策划2024年最新范文

护士节活动方案策划创意范文2024最新模板

2024年八一建军节活动方案 八一建军节活动方案策划5篇

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找