# 2024年建材商城开业活动策划方案(二十一篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-08-27

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**建材商城开业活动策划方案篇一**

开业无论就单店的销售、业界的影响，还是对品牌在大理地区的宣传推广、渠道拓展都是至关重要的第一步，准确的说是登陆大理的抢滩之战，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，而开业庆典更是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。

二、活动目的：

1、演练和复制中低空商业宣销模式;

2、考核和提高人员的准也素质和销售技巧，提升信心凝聚向心力;

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。

三、活动思路:

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建材行业的行销人员和零售终端加盟商。活动思路确立为功效诉求为专业，情感诉求为优惠。专业代表权威，满足人们对品质的要求，有助于树立“丽州建材”---建材专家的专业形象。优惠让利，物美价廉则是最具打动人员的，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：20xx年8月8日-8月11日

五、活动地点：大理市佳利建材城b区4栋

六、活动主题：开业大酬宾

七、活动内容：1、免费派送;2、买赠活动;3、特价让利;4、现金返还;5、幸运抽奖(互动游戏)

形式：1、免费派送。当天前200–300名到场者可免费获赠礼品1份。(藉此吸引人流，登记造册潜在消费者资料);

2、买赠活动。a消费满20xx0元，赠液晶电视一台

b消费满15000元，赠浴室柜一台

c消费满10000元，赠美的洗衣机一台

d消费满7000元赠美的空调一台

e消费满3000元，赠美的微波炉一台

f消费满1500元，赠美的随手泡一台

3、特价让利。设立特价区，部分产品开展“开业大酬宾，特价二折起”的让利活动;

4、现金返还。除特价产品外，全场多买多送，开展“满300送100现金抵用券”系列活动(满300送100，满500送200，满1000送500);

5、幸运抽奖。

1)、现场购买者可参与幸运抽奖

奖项设置：a、特等奖价值4376元爱浪浴室柜一套

b、一等奖价值美的洗衣机一台

c、二等奖价值美的冰箱一台

d、三等奖价值美的浴霸一台

e、幸运奖价值38元礼品一份

(a：1名b：2名c：5名d：5名e：不限)

八、前期准备

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：

(1)、产品储备：a、特价产品、买赠产品、奖品的储备;

(2)、礼品储备：a、消费者礼品200份(免费派赠150份，抽奖50份)

(3)、活动物料：a、拱门3-4个(内容：“丽州建材盛大开幕”“丽州建材开业大酬宾”“爱浪卫浴大理旗舰店开业庆典”“爱浪卫浴开业特价酬宾”);b气球10个(内容同条幅略);c、条幅30条(祝贺条幅30条);d、吊旗100面，e,x展架10个;;f、三角条旗、彩旗100支;g、花篮20盆。

其他：援带或制服15套、饮水机2台、纸杯10包、矿泉水10箱

(4)、文案资料：

1)、派赠登记表格300张、抽奖券300张;

2)、宣传单5000-10000份(80%用于前期宣传派发，20%用于现场);

3)、活动海报100-200张;

5)、活动立牌展板。a、活动信息、专区，5块。

6)、产品卖点知识等

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0天。报纸a、软文(0期)b、分类广告(10期)c、夹报(0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4000-8000份，投递区域、社区、商场、闹市等;b、海报张贴，数量100–200张，社区报栏、楼高等(广告公司实施);c、宣传条幅，周边地段、路口、社区(广告公司实施)

(4)、客户宣传、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。

大体分工为(1)、签到区2人;(2)、展示区2人;(3)、门市区4人+4人(特价区2人+买赠区2人;(4)、典礼区2–4人;(5)、路演区2人;(6)、礼品派发区+抽奖区2人

6、外联公关：(1)、报媒、通信的联络;(2)、路演团体的联络，乐队、礼仪小姐的联系

九、活动执行(详见活动计划实施细则推进表，此略)

十、费用预算：(总计8371元，不含产品特价、赠送奖品成本预算)

(一)、前期装修制作费用1，户外喷绘81平方\*15元=1215元;2，户内写真41.8平方\*20元=836元;3，形象墙水晶吸塑字2.4米\*300=720元。合计2771元(不含安装费用)

(二)开业活动、：场地费用0元;(2)、礼品200份，500元;;(3)、活动物料：拱门1000元;条幅30条，1500元;合计3000元。

(二)、宣传单5000-10000份，1000-1900元;海报100张，200元;立牌展标10块，500元;。合计1700-2600元。

**建材商城开业活动策划方案篇二**

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：20xx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。

**建材商城开业活动策划方案篇三**

一直以来，家具产品就伴随着人们的生活，融入到了千家万户，成为了人们生活中不可或缺的日常用品。而随着人们生活水平的不断提高，市场竞争的日益激烈，家具市场也随之发生了质的变化。家居注重档次提升，在这提升的过程中，也逐渐形成了五大发展趋势：

1、家具市场从高端转向低端(家电下乡)

2、传统淡季家具市场也火热(季节性促销活动)

3、家具产品趋向时装化(产品设计风格和材质的改变)

4、家具团购成为时尚(产品促销)

5、家具销售网络化(网络营销)

以上为现在家居业的整体发展趋势，然我公司主要以出售欧派家居为主，就欧派本身而言，属于家居建材产品中的引领，设计风格、整体搭配、材质选取上来看性价比很高。所以在这次新开业之际的促销活动应以规模性、品味性、时尚、实惠为素材，体现出顶级家居装饰市场特点，给广大消费者留下一个很深刻的印象。活动目的

本次活动的目的主要是提高产品的美誉和在广大消费者心中的知名度，同时就产品进行开业促销。

本次活动所针对的目标为大众群体，无特定群体和次要客户之分。由于五一节刚过，各大产业在五一期间都举办了促销活动，而且刚刚活动结束。很多消费者的心中还留有对优惠促销的期望和念想，在其他公司都结束优惠活动的同时，公司举办开业酬宾促销活动。这无疑会吸引更多的眼球和关注前来。以来增加公司的人气，二来满足消费者的优惠心理!

活动主题

现在的产品在做促销活动时不外乎几种活动主题展现：

价格折扣、赠品、抽奖、礼券、服务促销、演示促销、消费信用。选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。之后要尽可能艺术化地宣传，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。要让消费者感觉我们的目的不是为了商业盈利，而只是为了提高行业风险的控制和竞争力。所以我们不能够站在商家的立场上去举办这次的活动，而是站在消费者的立场上去考虑。力求创新，达到尽可能多的吸引消费者的眼球。不是为了在活动期间销售多少产品，而是为了达到在活动期间让更多的消费者认识该产品。

活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾、挂上媒体的力量来夸张整个活动气氛。是厂家单独行动，还是和经销商联手?或是与其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目

标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

具体内容

当日在本活动现场购买家具、建材产品累计消费满x元，即可参加抽奖活动。活动的条件可以为达到多少消费金额/次(如：20xx元/次 4000元/2次)依此类推。即买即抽，即抽即兑。

活动的奖项可以分为

一等奖 价值x元的购物券 (购物券可以是本卖场的，也可以是联盟商家的) 二等奖 价值x元-x元家具或洁具

三等奖 价值约x元的家具洁具或家居饰品

四等奖 价值约x元的家居饰品或用品

五等奖 价值约x元的家居饰品或用品

注意事项

1.须一次性付清货款;

2.消费满20xx元，即可参加抽奖一次，满4000元，抽取两次，依此类推;不足20xx元部分不参加抽奖

3.用券消费的部分不能开具发票，不能找赎

4. 购物券全场通用，有效期至20xx年x月xx日

5. 须持销售合同及交款凭证抽取奖品

活动时间和地点

一般的活动地点都为该商品卖场和卖场附近的广场，一来不用花费搬运费;二来离卖场较近，可以让消费者记住产品出售地址、产品整体文化。时间上应挑选在周末，不在上班时间就会有更多的消费者前来参加，更大限度的提高人气和知名度。如果出现占道等因素，需提前和城管、相关部门申请占道许可证。避免在活动途中出现其他插曲，影响整个活动的进程。持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现;持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。 建议活动时间在3-5天，这样会有一个消费的联动性，很多消费者会带动身边的其他人前来消费，增加利益的最大化。时间太长会无谓的增加成本!

广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的媒介炒作?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。所以，整个活动现场的布置是至关重要的，大型的宣传海报、促销广告、产品解说等等都必须俱全。介绍整个活动规划、经营理念、服务宗旨和开业促销信息，演艺团队、dm单派发、礼仪小姐等不可缺少。一个好的开幕庆典仪式是直接影响消费者对公司的一个企业形象的认知。活动现场越隆重，消费者对产品的质量、商家的服务就会越放心。没有实力的企业活动的内容是比较大众化的，这是消费者普遍的心里观念。这也就是为什么要借助政府和媒体的原因，政府和媒体在现如今的社会影响力是无与伦比的。

**建材商城开业活动策划方案篇四**

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:

201×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。

**建材商城开业活动策划方案篇五**

一、 前言

二、市场调研

1.市场背景分析

2.消费心理解构

3.新闻炒作诉求重点

4.总结

综上所诉本次策划工作的重点应分为以下几方面：

1进一步分析消费心理。2新闻炒作方案的确立。 3组织活动形式和具体的实施方案。 4品牌形象设置。

三、开业庆典活动策划方案建议

依据上述市场调研分析，针对大聚通美食城是广西超大的多层次的空中美食广场这一特点，开业活动重在树立良好的知名度，美誉度，直接目的是告知社会大聚通美食城将以崭新的形象欢迎顾客惠顾。

具体开业活动方案建议如下：

1. 聘请有关的政府官员、社会名人和南宁各大媒介记者参加开业庆典活动。

2. 从11月7日至11月14日，推出以“尝中外美食，听传统民歌”为主题的活动。(例如上海青年报广告价格)

3对策：(1). 捐款或建立基金会;

(2).赞助艺术团义演。

四、广告策略建议

1. 广告目标

(1) 告知南宁市民大聚通美食城开业。

(2) 以新、奇、特、异、全的饮食文化和休闲文化特色吸引顾客，成功开拓多层次、多方位市场。

(3) 推广美食城浓郁广西人文风格的服务特色，培养对一人文风格具有偏好的顾客群体。

2.报纸广告对象

(1) 商界人士。几乎所有的公款消费和应酬都与之有关。

(2) 都市白领族。所有的休闲、文化猎奇都是以他为主体的，而且他们的人际影响力也较大。

3. 广告诉求重点

根据上述广告目标，以及广告对象的具体规定，在大聚通美食城开业至以后的不同阶段，广告诉求应在“绿城风情人聚通美食”的品牌文化追求中把握以下重点：

(1) 大聚通美食城的饮食环境独具特色， 气氛浓烈，菜肴物美价廉，服务周到、细腻、温馨。

(2) 在大聚通美食城会聚朋友，交往名流，意味深长。

4. 广告表现策略

由于本策划案立足于大聚通美食城长期发展，着眼于企业品牌内涵的丰富和推广，因此，在广告诉求的把握上力求系统、准确，具有针对性;而在广告的实施中以及在广告的诉求的具体表现上，则应当根据不同阶段、不同对象和不同广告目标，选择符合大聚通美食城品牌文化特征的表达方式

小编提醒：在报纸广告策划书中提供广告策划小组名单，可以向广告主显示广告策划运作的正规化程度，也可以表示 示一种对策划结果负责的态度。

**建材商城开业活动策划方案篇六**

主办单位：

承办内容：

承办地点：

承办时间

一、活动意义

(一)加强与政府及企事业单位间的接触与沟通。

(二)整合资源，借力打力，以有限的投入，产生执行效果的化。

(三)突出主题，尽快汇聚人气为酒店带来实际效益。

二、活动目的

(一)扩大酒店的影响力。

(二)加强酒店的内部凝聚力，表现先进的经营理念和文化底蕴。

(三)“以餐饮为主导，带动整个酒店的人气和销售”的战略构想，能够落实与实施。

三、主题活动

(一)时间选择 定于\_年\_\_月11日9:18时

(二)举办大型开业庆典仪式

(三)举办打折优惠酬宾活动

(四)媒体广告的推广和策划

1、报纸(详情面议)

2、电视台(详情面议)

3、宣传单

4、平面及影视户外广告

(五)举办大型文艺活动

四、基本内容

(一)剪彩仪式

隆重而热烈，由主要领导和贵宾为酒店剪彩，从而提升酒楼的知名度。

(二)招待宴会

由酒楼安排来宾就餐，用以沟通各行业间的关系，为酒楼赢得日后的各方顾客支持及发展机遇。

(三)营造气氛

喜庆、大方的会场及室内布置，为来宾创造一个优美的环境，为酒楼披上一道靓丽新装。

(四)演出活动

汇聚人气，增加影响力。

(五)嘉宾邀请

这是仪式活动工作中极重要的一环，为了使仪式活动充分发挥轰动及传播的作用。邀请嘉宾工作必须精心选择对象，设计精美的请柬，尽力邀请有知名度人士出席，制作精美的邀请函(专人送达)。

邀请范围：a政府方面：旅游局及分管旅游县领导;b各大旅行社负责人;c新闻记者;d各行业办公室主任等

五、组织机构及其职能

(一)庆典领导小组：负责庆典期间的全面工作指导、安排。

(二)保卫组：负责庆典期间人员的安全，消防安全以及秩序的维持和车辆的安排。

(三)接待组：负责庆典期间贵宾的迎领，安置、戴花以及礼品的接收、发放、等一切事宜。

(四)后勤组：负责场地布置及各项用具的准备、音响、舞台、气模等氛围渲染品的定位和使用。

(五)文艺组：负责演出的正常进行事宜。

(六)以上各小组在庆典期间均各负其责，做到分工明确层层到位，确保万无一失。

六、活动流程

(一)前期准备阶段

1、\_年\_\_月9日将庆典策划草案送主办方审阅，修改意见。双方就此次活动签订《协议书》、《协议书》对本次活动进行说明，同时注明活动规模，举办地点等要素，以便着手安排工作。

2、双方就此次活动成立联合工作小组。联合工作小组应于当天召开第一次具体工作会议对近期工作做出明确安排。

3、甲乙双方召开第二次联席工作会议对本次活动的规模、大小、项目设置做出决定案。

4、\_年1月1日前按照项目实施方案的要求，前期准备工作开始运作。

(二)制作实施阶段工作安排

1、\_\_月1日前联合工作小组以甲方名义开始发送请柬、回执，并在三日内完成工作。

2、\_\_月1日前各种礼品活动用品采购完毕。

3、\_\_月1日前完成活动所需物品的前期一切工作。

(三)现场布置阶段、工作安排

1、\_\_月1日下午开始现场布置工作，完成所有条幅等设施。完成充气拱门、空飘、花篮等会场气氛布置，并对所有工作进行验收。

(四)活动实施阶段工作安排(开业当天)

1、上午7:00联合工作小组人员准时到位。

2、上午8:00主持人、礼仪小姐、演员、礼炮准备完毕。

3、上午8:30摄像师、音响师准备完毕，各项设施布置完毕。

(五)仪式流程：开业庆典活动 9：00--11：30

**建材商城开业活动策划方案篇七**

一、活动内容：

买200送200

买300送300 (以此类推)

二、满200以上即可抽奖(200以上每多100元多抽奖一次)

三、奖品

一等奖：价值1180波司登蚕丝被

二等奖：价值399电饭煲

三等奖：价值198茶具

幸运奖：若干(保温杯、旅行套、化妆包、毛巾套......等等等)

四、购买预售礼包：即可获得30元代金券两张(满100立减30元)

五、参加活动品牌介绍

1.优妮洗护：

优妮起源

由法国发理学博士yunegish创建的传奇护发品牌

优妮创立于20xx年，由法国发理学博士yunegish创建，在创始人yunegish的领导下，优妮一直致力于提供专业的极度顽固受损头皮头发修护解决方案，为女性打造健康美丽的秀发。在全球，万千女性在优妮帮助下获得由内而外的健康秀发，也因此，优妮开始受到全世界的关注和推崇，优妮代表着高档、专业、品质和可靠。

20xx年，优妮(法国)头发研究中心授权香港凯捷集团为大中华区唯一的生产销售企业，从此开启了其中国业务发展的历程。优妮中国总部在广州，目前在优妮品牌代理商终端网点上万家，除去香港、中国台湾、澳门，优妮品牌在全国各地都有终端网点，可以说，优妮品牌已全面深度布局中国市场。 护发理念

1)养发先养好头皮

头皮如同土壤般滋养着秀发。但头皮却是人体肌肤第二脆弱的部分。忽略头皮护理，只护理发梢跟发丝治标不治本。按照优妮的护发理念：头皮不健康，秀发自然也不健康。所以养发的前提，先给头皮成为一块肥沃的土壤。

2)先渗透营养再极致修护

法国(优妮)头发研究中心认为：洗护品渗透力差，就算产品本身营养再好，也只能堆积在头发表层，更致命的还会堵塞毛囊，头发越来越差。优妮马产品，具有强大的渗透力，能渗透至头皮的皮下组织，让营养充分被头皮吸收，再极致修护受损发质。

2.容园美面膜

容园美，是洁宝集团(香港)国际控股有限公司旗下的时尚子品牌。秉承天然健康的护肤理念，凭借现代生物科技最新研发成果，研发出极具创新、功效全面的面膜产品，致力为亚洲女性肌肤提供更安全卓效的专业护肤方案，树立全新的品牌形象。

容园美——只为你的容颜!

专注面膜20xx年，1片面膜18项发明专利!

3.英国丽雪佳人情侣猫面膜

4.魔力鲜颜面膜

魔力鲜颜，是上海峻熙生物科技有限公司旗下的旗舰面膜品牌，自20xx年推出市场以来，以专业的补水面膜品牌和优质的产品及服务风靡市场，赢得了广大消费者的青睐和追捧。至20xx年，魔力鲜颜在全国拥有7000多家销售网点，并出口美国、英国、马拉西亚及港澳台等国家和地区。

魔力鲜颜是一个新生化妆品品牌，从事面膜研发、生产、销售，上海峻熙生物科技有限公司于20xx年在上海正式注册生产，开发属于中国人自己的专业护肤面膜。公司自成立以来，一直处于稳健、高速发展的状态。截止20xx年，首创产品以其优良品质及服务已覆盖全国31个省市，在全国范围内拥有7000多家销售网点，并出口美国、英国、马来西亚及港澳台等国家及地区。魔力鲜颜以专业的补水面膜品牌特点，一经问世就获得了消费者的热烈追捧及市场好评。

5.泊美

护肤品不够鲜活，你的肌肤怎么保鲜

在欧洲，marche是一个专门出售“新鲜”的地方，满目尽是娇艳欲滴的鲜花和刚刚收获的蔬果。

欧洲人对“新鲜”的超高标准和要求名闻世界，他们深知，天然植物的新鲜，蕴含一种上天赐予的活力。

能为人体的每个细胞带来无限的生命力。谁不希望肌肤如鲜花般绽放?有了泊美，天然植物蕴含的新鲜活，现在开始，你的肌肤也将如愿拥有。

pure&mild，深懂天然植物的护肤力量，凭借资生堂的先进科技，从法国白百合，瑞士雪绒花等植物中萃取精华成分，

让高纯度的天然植物活性配方，凝成植物原液，层层渗透至肌肤深处，为肌肤倾注滋养菁华。 鲜活肌肤，由此绽放。

6.伊香谜语彩妆

便宜!好用!纯自主体验模式!

“伊香谜语”最核心的特点是低价高质，但身边不乏有消费者这样认为：“便宜没好货!价格高的才是质量好的!”

品牌创始人陈江谈道“我们采取的是纯自主体验模式，消费者亲自体验，一试便知，让产品自己说话。消费者在体验之后，发现29.9元的产品和99.9元的产品使用效果差不多，你觉得她会选择哪一种?”

7.雅菲诗洗护

根据中国健康促进与教育协会20xx年12月公布的“中国脱发人群调查”数据，我国脱发人群约达2.5亿，其中男性脱发人数约1.6亿，预计到20xx年，有脱发困扰的人群接近2.8亿。

中国的防脱发产品需求将越来越大，其市场潜力巨大。但当下的防脱发产品以概念居多，尽管有很多品牌发力这个市场，但往往都因效果不佳而失败收场。总体上讲，市场上缺乏真正有效、权威的防脱发品牌。

雅菲诗系列洗护产品真正传承了中医药历史“姜”的洗护精髓，选用云贵高原的“姜中之王”小黄姜作为主要原材料进行榨取添加，坚持做1000公斤洗发水，添加500公斤的姜榨出来的姜汁，产品姜汁含量高达30%。从配方角度来看，洗护发产品要真正达到防脱固发的功效，只有真姜汁才可以做到。依靠中国日化全行业唯一拥有“真姜汁”洗发水添加技术的企业的雅菲诗，可以说目前是市场上可以见到的生姜洗护产品里真正添加真姜汁的洗护产品之一，注定成为功效洗护行业领头羊品牌。

8.伊贝诗

人文：一切以人为本，满足消费者的需求，是品牌持续发展的根基。

天然：萃取海洋的纯天然原料，保证产品的优良品质。

滋润：以海洋纯净之水滋润肌肤。

自信：为肌肤建立如风和飞鸟般的从容自信。

品牌承诺：

伊贝诗3大承诺：

天然的原料：主要原料取自于无污染的深海以及天然的植物。

纯净的研发：产品不添加矿物油脂、动物油脂，最大限度减少色素、人工香精的添加，打造健康护肤品，追求健康的美丽。

环保的理念：秉持“取之于海洋，回馈于海洋“的环保理念，实践品牌的环保承诺。

9.高夫

高夫品牌诞生于1992年，是中国化妆品市场上第一个男士护理品牌，也是目前国内领先的专业男士护理品牌。高夫致力于为年轻中国男士提供最佳的个人护理解决方案，在帮助他们提升个人形象的同时，鼓励他们积极面对生活中的各种挑战，勇敢做自己。

高夫是中国市场上唯一一个专门为中国男性生产专业化妆品的品牌。旗下有护肤、护发和香水三大领域，全心全力为中国的广大男性白领研发专业的护理产品。最近高夫男士香水推出了松针香型古龙水no.527。

10.苾美斯野菜一支彩染发

广州市艾娜斯公司成立于1999年，现已成为一家集产品研发、生产、销售、售后服务为一体的现代化的化妆品专业企业。现拥有专业的顶尖技术人才，在十多年的市场运作中积累丰富的专业生产经验，赢得良好的市场口碑。我们以“不断追求完美质量”为指导思想;以“合理的价格，最高的品质”为经营理念;以“平等互利”为我们合作的基本原则;以现代化的管理卓越的技术、优质的产品和满意的服务与用户开展全面的合作。

11.百雀羚

百雀羚创立于1931年，拥有八十年专业护肤历史，是国内化妆品行业屈指可数的经典国货厂商。悠久的历史，承载着辉煌的业绩，成就了百雀羚品质如金的美誉。品牌曾多次被评为“上海著名商标”，并获“中国驰名商标”等称号。公司致力于为消费者创造天然温和的优质护肤品。传承经典，勇于创新，百雀羚将传统中医理念与现代科技相结合，先后推出了多款“草本护肤”系列产品，引领国货护肤新概念。

12.瑞雨丽

洋甘菊香氛舒敏修护系列

1、 核心理念：即时镇定，全面修复防敏屏障

2、系列特点：

卓越抗敏，以罗马洋甘菊精油为核心成分，充分发挥其快速镇定，钝化敏感度的功效，令处于干痒刺痛紧绷等敏感状态下的肌肤即刻获得解放。

利于吸收，产品均经过严格的配方ph值测试，弱酸性温和配方特别有利于脆弱肌肤对营养物质的吸收与运用。

全面修复，针对敏感肌肤残缺的皮脂膜、破损过薄的角质层，特别添加类皮脂精华、角质层补水锁水精华，全面修复防敏屏障，重建肌肤天然免疫力，减少敏感复发频率。

洋甘菊香氛能量通过嗅觉平抚紧张、焦虑的心灵情绪，释放肌肤内在压力，内外协同镇定、改善肌肤敏感状况。

3、适用肤质：适合任何年龄的敏感肤质、干性肌肤使用。

13.阿道夫洗护

爱的味道，一辈子忘不了!

14.一叶子

对于年轻女性而言，由城市污染或不良生活习惯导致的肌肤缺水干燥，会引发粗糙细纹等一系列皮肤问题，保湿和补水依然是现代女性消费群的最大需求。一叶子针对年轻女性肌肤问题，研发出了护肤“鲜补水”保养方案。

20xx年，一叶子鲜补水系列面膜即将全新上市，以酵素多效精华、新鲜嫩芽精萃oleaf-h2o水库科技为三大核心技术，7大鲜果植萃提取成分，为肌肤输送源源不断新鲜能量。

自20xx年上市以来，一叶子面膜带给年轻消费群体新鲜的护肤体验。20xx年，一叶子强势拓项护肤品类，定将带来新一轮的“新鲜”护肤风暴!

作为新鲜护肤品牌，一叶子始终致力于树立“新鲜有营养”的品牌形象，专注娱乐营销创新，与年轻消费群体深度沟通，以此展现品牌新鲜年轻态!

15.高柏诗彩妆

高柏诗gopas，致力于bb霜、睫毛膏、遮瑕膏等多种系列彩妆产品的研发、生产、销售为一体的企业。高柏诗，国产化妆品牌，诞生于20xx年，隶属于澳门嘉鸿集团旗下品牌。20xx年推出的高柏诗gopas彩妆，涵盖了全部彩妆4大产品系列，40多种单品，200余种颜色。以其多彩缤纷的色彩选择，实惠的价格和优越的品质，一经上市便获得众多爱美女性的追捧，成为时下潮流的最新风尚标，热销全国。高柏诗，奉行“流行、品质、价格”的三合一哲学，并将其完美运用到产品中，旨在让所有平民大众都可以拥抱超时尚品质，正如我们的品牌主张-你可以拥有。高柏诗为满足大众女性的奢侈品彩妆梦想。

16.贝德玛洁肤液

一个简单的目标,健康的肌肤

贝德玛的所有研究都围绕着“健康肌肤”——肌肤的细胞结构及生理平衡而展开。 我们的肌肤承受着外界环境的变化和压力，疾病、药物治疗、衰老和许多其他因素都可能引发肌肤的失衡。一直以来贝德玛都在不懈努力破译肌肤的密码。贝德玛帮助重启肌肤的自然状态,抵御外界侵袭,修护肌肤功能，使肌肤达到健康的状态。

一个独特的理念：模拟肌肤生态系统

源于遵循肌肤自然生态规律的理念，贝德玛通过仿生技术“模拟肌肤生态系统”，令产品成分和作用机理更匹配肌肤。贝德玛选择纯粹的激活因子，从皮肤中找到自然的分子，直接作用于问题肌肤上，引导肌肤自我修护。

17.柏氏

柏氏pat\'s是深圳市绿馨颜日用化妆品有限公司推出的护肤品牌，隶属彭氏(香港)化妆品集团有限公司。自1983年诞生以来，致力美容事业已达30多年。多年来，柏氏化妆品一直以“为东方女性创造个性之美、生命之美”为己任，凭借着不懈的努力和诚意的沟通，柏氏一直致力于满足广大女性的护肤需求。

18.御泥坊

相传在滩头，这个有着1520xx年历史的湘西边陲小镇，古代的居民们一直保留着一种奇特的“祭泥仪式”：每当开春时节，他们都要燃起篝火，载歌载舞，在唱唱跳跳的同时，往脸上、身上涂抹一种神秘的泥块。据说，这样可以辟邪祛病、美容养颜。

清光绪年间，以这种神秘泥块为原料生产的护肤品颇受妇女欢迎，并逐级进贡朝廷，成为宫中养颜圣品，被封为“御泥”。

不可复制

不可复制性包括两个方面，一是滩头矿物泥浆是世界独有的矿体，富含多种人体所需矿物微量元素，御泥坊是唯一合法开采企业;二是采用纯手工物理方法并历时六个月沉淀后提炼出的矿物泥浆(其他品牌用的是各类泥，不是泥浆)与矿物水，养肤效果具有不可复制性，很多学者研究一致认为现代化学技术无法仿制。

六、特价秒杀，(数量有限，抢完为止!)

艾丽侬玻尿酸六件套---原价398元，特价：128元

欢颜豪华超值五件套---原价298元，特价：99元

**建材商城开业活动策划方案篇八**

一、活动形式

(一)开业前期广告宣传

为了达到向广大市民告知\_\_酒楼新店开业的喜庆消息，趁此机会传播海鲜饮食文化，为新店开张一炮打响奠定良好的基础。

1、《\_\_晚报》发布内容：

a、有关新店开张信息。

b、有关开业当天活动信息。

c、有关企业文化信息。

作用：发布喜庆祝贺广告，营造开业庆典气氛，对开业期间的客流量和公众关注程度起着主导作用。

发布规格：1/6版

发布日期：20\_\_年\_月\_日星期\_--------\_月\_日星期\_

发布媒体：《\_\_晚报》

2、精美画册(5万份)以及开业纪念品,发布内容：

a、新店布局特点、

b、菜式推介

c、服务推介(酒楼柜台、各包房等)

作用：借助开业时机，设计统一vi进行品牌传播。

开业必须的资料，有关贵宾顾客将肯定是公司的主要业务来源，此类顾客必须加以保护，以俱乐部的形式或者与发放vip卡的形式锁定这一部分客源，必为酒楼源源不断的客流提供基础。所以，必须要有整体的一套宣传方案，系统地进行企业文化传播，在这方面选定精美画册不过，在开业期间发行，气氛刚好，不造作。

发行方法：

a、放在开业庆典礼品袋中，每位嘉宾一份;

b、摆放在酒店柜台、包房中由客人自由取阅。

3、市内户外广告发布

发布内容：

a、有关新店开张信息。

b、有关开业当天活动信息。

c、有关企业文化信息。

作用：运用栩栩如生的广告画面向社会公布新店开张的喜庆气氛以及进行品牌传播。广告突出大天然的气势和“\_\_十大餐饮名店”的风范，户外路牌广告必须在\_\_的主要路段，不能小气，以大广告，豪气为首要考虑因素。

发布日期：\_\_年\_月\_日——\_\_年\_月\_日

4、彩色宣传单张夹报发行

发布内容：

a、新店装饰

b、布局特点

c、服务特点

d、开业十天内，婚宴8折;

e、开业十天内消费满1000元，赠送现金消费券等活动细则，现金消费券最低额为100元，一个月内有效。

作用：夹报发行覆盖面广，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：《\_\_日报》、《\_\_晚报》

发布数量：5万份

发布日期：\_\_年\_月\_日、\_\_年\_月\_日

(二)后期宣传方案

1、《\_\_晚报》

说明：

①宣传新店装饰，服务特点等，传播酒楼良好的环境以及优质的服务，新店开业，服务质量更上一层楼;

②举行活动，保证开业2个月内的人流量。

③借\_\_海鲜美食节的余热，在《\_\_晚报》上做文章，以软文形式通过分析民营企业现状侧面报道有关酒楼的企业文化，突出企业文化的传播，如软文正题为“民营企业艰辛之路”，副题为“写在\_\_新店开业之日”，借以向市民传递以下信息：酒楼已走出一条有特色的发展之路，前景辉煌，塑造大天然良好的社会形象。

发布内容：新闻报道慈善拍卖活动、宴请孤儿活动等，侧面树立正面的社会形象。

(三)开业当日活动设置

1、剪彩仪式(基本内容：醒狮——领导讲话——剪彩——海鲜珍品拍卖——捐款——宴请。)

庆典活动程序：

开业庆典初定于\_\_年\_月\_日上午\_点在\_\_广场举行。

——9：30会场音乐嘹亮，彩旗飘飘，迎宾、军乐队、醒狮队伍、礼仪小姐到位，工作人员准备工作就绪;

(说明：狮乃百兽之强,军为民之依望。目的不止是要做市内饮食市场老大，而是国内乃至国际饮食市场中占前矛。)

——10：10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;

——10：55庆典司仪(邀请电视台主持人担任)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;

——11：00庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白;

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单;

——庆典司仪宣布：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;

——庆典司仪请舞龙队表演;

——庆典司仪请醒狮队表演;

——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;

——庆典司仪请出领导主持剪裁仪式。

——领导宣布：新店开业!(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;

——司仪宣布慈善海鲜珍品拍卖会开始，请各位领导嘉宾移步海鲜池!(开始拍卖)

——领导将拍卖现款当场转增予孤儿园。

——孤儿园领导上前结果赠款，并发表讲话;

——庆典司仪宣布：请各位领导、嘉宾进入大堂就餐!

——在歌声中，司仪结束语，领导、嘉宾步入大堂内。

——庆典结束。

2、中式自助餐款客活动

说明：选用中式自助餐主要有以下几点原因：

a)酒楼海鲜闻名，适合中式烹饪。

b)借此机会可以在大堂的气氛布置上以实物装饰的手法实施，菜色以“大”为追求，例如“大龙趸”“大龙虾大烤乳猪“等，以振奋人心为追求目标。

c)整个庆典活动的设计上以中国传统文化为主。

宴请宾客如下安排：

a、孤儿园小孩以及职员

b、各级领导以及名流

c、同行

三、庆典气氛布置

(一)市内主要路段气氛布置

1、旧酒楼门口带直幅升空气球2个。

2、新旧酒楼门口沿路插刀旗，营造两点连线喜庆气氛;

(二)大堂内气氛布置

气氛布置讲究开阔、大气、自然、休闲，给人轻松的进餐感觉。

(三)会场气氛布置

1、会场带直幅升空气球8个;

2、主会场正面大门上方悬挂庆典主题标语“\_\_酒楼开业典礼”;门口正上方悬挂直径1.5米的半圆花球，以点缀正个会场气氛;

3、大门口左右放置祝贺花篮，每边8个;

4、大门至贵宾席位的地面用红地毯铺设。

5、剪彩会场前正面预先放置10座立柱鲜花架，预备嘉宾剪彩并美化会场;

6、剪彩花架前面空出5米的空地，预备舞狮队、军乐队会前和庆典高潮结束时表演;

7、空地之前整齐地摆列几排座椅，预备请贵宾就座;

8、大门口左边布置一块大型欢迎牌，上书“热烈欢迎各位领导、嘉宾莅临\_\_酒楼指导!”沿地下车场入口路旁布置一块大型祝贺牌，上书“热烈祝贺\_\_新店开业”对来宾表示热烈欢迎;

9、欢迎牌旁一排红布铺就、鲜花点缀的签到台，预备让礼仪小姐接受嘉宾签到、为嘉宾佩带鲜花。

四、口号标语

1、热烈庆祝\_\_酒楼新店开业!

2、热烈欢迎各级领导、嘉宾、朋友莅临指导!

3、\_\_海鲜酒楼，引海鲜餐饮潮流!

**建材商城开业活动策划方案篇九**

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\_\_市民的认可。在\_\_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:20\_\_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:16k\_8p

b、海报数量:30000份

c、海报促销时间:20\_\_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:8k\_8p

b、海报数量:40000份

c、海报促销时间:20\_\_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)

**建材商城开业活动策划方案篇十**

一、庆典名称

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)。

**建材商城开业活动策划方案篇十一**

开业庆典整体策划书

1.\_购物中心开业庆典的筹备会议案(节略)

……

各机构职能：

秘书处：确定邀请宾客名单、贵宾名单，确认来宾姓名、人数，仪式的日程安排，拟写致辞、贺辞;安排座次、确认剪彩人员;确定会场布置方案;大会合影策划，联系摄影、摄像人员;确定记者接待方案，确定新闻稿等。

交通安全组：负责与有关部门(安全保卫、交通、消防等)的联络、开业典礼现场保安、疏导车辆、停车场的划分;有关标牌的确定、制作;制高点的控制、首长保卫、发放司机费、提出庆典保卫方案等。

会务接待组：发送请柬、确定礼仪小姐;准备签到簿、签字笔、彩带、剪刀、嘉宾牌等;提出接待方案;向首长赠送礼品，负责贵宾休息室接待;落实司机餐券;礼品券等的印制;模拟接待等。

礼品组：礼品的准备、包装、发放，准备礼品券。

工程组：麦克风、灯光、电源、剪彩台等的布置及安装。

会议最后决定，由各机构小组分头讨论具体工作事宜后，于11月30日前将意见及方案向大会秘书处汇总。

2.\_购物中心开业庆典议程策划案

开业庆典时间：\_年12月20日，星期日

9∶40～10∶00主持人宣布开业典礼开始。

10∶00～10∶15主持人向来宾介绍到场的贵宾。

……

3.\_购物中心开业庆典及剪彩仪式过程策划案(见下表)

\_年12月20日上午星期日

时间仪式过程地点会场安置及人员安排备注

9∶40来宾签到、凭请柬领取纪念品\_饭店剧场门口摆放两张长桌、签到本、签字笔，工作人员凭请柬分发纪念品安排来宾休息室

10∶00由主持人宣布开业典礼开始，由中创代表、八佰伴代表、日本大使致贺辞，双方举杯同贺\_饭店剧场

会场前设主席台麦克风、引导贵宾、摄影、录像人员数名、日语翻译同期口译

主持人为

\_公司

经理\_

先生……

4.\_购物中心开业庆典同贺垂幅备忘案(略)

5.\_购物中心开业庆典场地策划案

①\_饭店二层剧场

②场租共\_元

③时间：\_年12月20日上午10∶00～12∶30

④幕布：a.尺寸长8m×3.8m

b.颜色红底白字

c.字体等线粗黑体

d.内容(略)

e.质地红布

f.制作佟博

⑤贵宾休息室(玫瑰、水仙厅)。

40人，室内设签到台、沙发、茶几、鲜花、签到簿、笔、提供茶水服务、摄像用电源。

⑥剧场用立式麦克风4个，无线麦克风1个，摄影摄像用电源，舞台周围摆放绿色植物。

⑦在一楼北门设来宾签到处、记者签到处、新闻稿发放处、礼品发放处，备签字台、签到簿、鲜花、放名片用银盘等。

⑧在二层楼层处放一横幅，横幅内容为“祝贺\_购物中心隆重开业”。

⑨在南门及一层其他的适当位置放置引路牌，牌上写明：

\_购物中心开业庆典

(方向箭头)

⑩记者用摄影、摄像电源、灯光等。

11在剧场门口准备一吧台，提供软饮料、香槟等。

6.\_购物中心开业庆典文艺演出

时间：\_年12月20日19∶00～21∶00

地点：\_饭店二层剧场

主办：中国新技术创业投资公司

\_科技交流有限公司

\_电视台文艺部

协办：\_时代艺术传播中心

\_之夜谜语竞猜：

(略)

7.\_购物中心开业庆典八佰伴访问团日程安排策划案(略)

8.\_购物中心开业庆典保卫策划案

\_购物中心于\_年12月20日开业，此间将举行典礼、剪彩、参观、酒会和文艺演出，从上午10时30分至晚9时历时近11小时，届时将有党和国家领导人及各界代表1万余人参加，时间之长、规模之大、规格之高是空前的，为确保开业典礼的绝对安全和顺利进行，特制定方案如下：

(1)组织领导(略)

(2)警戒区的划分

①典礼区(剧场全天的各种活动)

②剪彩区(购物中心北门外广场)负责人：\_×，\_×。任务：

实行临时戒严，无柬不得入内，按三层警戒布置。a.北侧沿便道，西侧沿红线，南侧沿便道，由管理公司保安部组织20名着装便衣佩带工作证的值勤人员进行外围疏导，劝阻过往行人不得停留，维护外围秩序，拦截无柬人员进入场区，以缓解典礼区的压力。b.由管理公司保安部组织22名警卫人员在红线内15米处设第二道警戒线，严加验柬，注意观察和发现区内各种可疑情况，维护正常秩序，遇有捣乱破坏者迅速制服并将其带离现场。

③场地区(购物中心内部)负责人：\_×任务：(略)

④外场外围区

(含1号路、大厦后车场、建筑物周围环路、交通管理)负责人：\_×，\_×。任务：(略)以下有具体条款对岗哨设置及分工、职责做了具体布置与安排(略)

⑤内保人员岗位安排负责人：\_×。

a设2人跟随首长和贵宾。职责：首长周围警戒防卫，注意观察周围动态，遇有意外紧急情况，迅速引导疏散。典礼前对vip室、会场、剪彩区、就餐等活动场地提前进行安全检查。

b指定1名内保人员与食品检验部门协调。职责：负责食品卫生的监督，确保食品安全，须让有关部门提供食品采购、运输、制做上桌(首长席指定专人服务)工作人员名单，审查备案，要求食品留样、饮料随上桌随开瓶。

⑥纪律

a所有警卫人员要服从命令，听从指挥，严守纪律，统一着装，迎宾员佩带白手套，仪表整洁，警姿端正。

b坚守岗位，不准擅离职守，认真履行职责，值岗中讲究方法，依法办事、文明值勤。……

典礼保卫组制定

\_年12月15日

9.关于开业庆典的应急策划案(略)策划案

**建材商城开业活动策划方案篇十二**

一、庆典名称

金源农贸市场开业庆典

二、组织单位

主办单位：金源农贸市场

承办单位：

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：

7：30：舞台搭建一切工作完成(花篮摆放、演讲台、背景板)，空飘飘起、彩虹门安装完毕;帐篷搭建好、桌、椅到位，礼炮、彩烟摆放就绪、签到用品(笔、签到表)、胸花准备完毕;

7：35：全体工作人员到位，音乐调试响起，现场布展检查;

7：37：主持人到位，沟通细节及串词;

7：40：工作人员再次确定贵宾及嘉宾名单，确定庆典程序;

7：50：礼仪小姐着装(含绶带)到位，准备签到;

7：55：保安负责指挥来宾车辆停放;

8：10：全场播放迎宾曲;

8：15：礼仪小姐开始迎宾，帮助来宾签到，引导来宾入场并带至休息区;

8：40：礼仪小姐为主要领导佩带胸花;

8：58：主持人登台串场，介绍今天的开业庆典活动;

9：00：主持人串场，邀请小提琴演员登场表演;

9：10：主持人串场，邀请女子水鼓演员登场表演;

9：20：主持人串场，邀请领导及嘉宾登台，有礼仪小姐引领登台，并由支持人一一介绍，并再次感谢各位领导及嘉宾的到来;

9：25：主持人有请开发区领导为农贸市场开业致辞，并表示感谢;

9：30：主持人有请开发公司领导为农贸市场开业致辞，并表示感谢;

9：35：主持人有请市场业主为农贸市场开业致辞，并表示感谢;

9：40：主持人串词，礼仪小姐做好剪彩准备工作

9：45：主持人宣布，开发区农贸市场开业庆典仪式剪彩正式开始，领导剪彩，礼炮齐鸣，彩烟齐放，领导合影;

9：50：主持人宣布开发区农贸市场正式开业及串词;

9：55：主持人做最后的结束语;

10：00：主持人宣布开发区农贸市场开业庆典圆满结束!邀请领导及嘉宾前往农贸市场参观;告知农贸市场业主在庆典结束之后，前往金源售楼部领取精美礼品一份。

**建材商城开业活动策划方案篇十三**

对于一家新开的餐厅来说，开业当天的营销策划工作必须做好才行，是打响头阵的关键一环，但是关于餐厅开业宣传该做些什么工作?如何吸引顾客，很多的餐厅管理者是茫然的，按照目前的餐饮企业一般做法来看，基本上都采取了打折的方式来吸引顾客光临，但是对于这种做法，很多的人也提出了异议，那么到底新店开张，如何策划开业宣传与庆典活动呢?

餐厅开业打折要不要?

对于这个问题，可谓是很多开餐厅老板遇到过的问题，有的采取了打折，有的则采取了不打折，但究竟效果是什么呢?公说公有理，婆说婆有理，让很多的新开餐厅老板迷茫了，到底该怎样来做开业宣传，让自己的餐厅被消费者所知呢?那么在这里就必须理清以下几点：

1、做开业宣传的目的是什么?一是为了吸引顾客光临，二是能够借此机会宣传自身餐厅，三是最好不要第一天就亏损严重，四是给顾客留个好印象等等。

2、打折有没有可采纳性，要结合自身的餐厅定位以及即便是打折，可以让餐厅与消费者同时接受的打折范围是多少?必须进行衡量。

3、如何造势?打折有的时候并不能完全起到吸引顾客的作用，那么如果发生这种情况，还可以从哪些方面来采取措施弥补，以及吸引顾客的眼球呢?都是需要考虑的问题。

开业营销前的准备工作

接着上面来说，要想借助开业这个由头，吸引顾客，并且获得良好反向，一炮而红，那么开业前期的准备工作是必须要做足的，试想一下，如果能够吸引很多的顾客光顾，将会出现什么样的情况。

首先作为餐厅本身就必须在菜品的质量和特色上得到保证，并且能够让食客吃得开心的同时还觉得这个味道不错

其次就是最直接与顾客接触的服务问题，如何在人多的情况下忙而不乱，不至于导致顾客等太久产生抱怨的情况，如何来服务好我们的顾客。

另外就是前厅与后厨的协调配合适合很好，能够保证上菜速度，同时不出现上错菜的情况。作为管理者如何在全局上做好把握好协调。

这些都是开业前必须要做好的工作，也是给顾客留下第一印象的必要工作。

营销时机的把握，最佳营销时机的选择

如果前面的没有把握，那么这里就要提出一个疑问了，开业营销到底该不该做?如何做好呢?

虽然开业宣传是个很好的营销由头，但是前期工作没做好，势必是砸了自己的招牌，因为第一印象对于顾客来讲真的非常重要，因此必须考虑营销的必要性和最佳时机选择，而什么是最佳时机呢?

因在产品质量无法保障的情况，营销活动的开展，会加速将该缺点扩大的速度。而在短时间内造成顾客对餐厅不良的印象，这将对餐厅后续经营产生很大的不良影响。您将用十倍与百倍的精力来挽因您不适时的营销而造与的损失。

当前，您应摒弃那种一开业就必定做促销的思想，而是将经营的重点放在产品质量的提升与内部管理的规范上面，当有一天，您可以保障您的菜品、服务都可以为您打造一批批的满意及回头客的时间，也是餐厅适合做营销的时候。

**建材商城开业活动策划方案篇十四**

一、活动时间：20\_年x月18日10：00-11：00

二、活动地点：\_镇中心卫生院门前

三、主办单位：\_镇中心卫生院

四、承办单位：\_x广告公司

五、活动主要内容：领导讲话、剪彩仪式、揭幕仪式

六、活动流程：

08：30 现场全部布置到位，活动工作人员、舞狮队、腰鼓队人员到位

10：00-10：28 音响播放喜庆乐曲、狮舞表演暧场

10：00-10：28 领导及嘉宾在礼仪小姐引导下至三楼会议室观看投影、参观镇中心卫生院荣誉室

10：18-10：28 主持人宣布仪式正式开始，介绍参加剪彩仪式的领导及祝贺单位名单，介绍镇中心卫生院相关情况

10：28-10：35 镇中心卫生院院长向来宾致欢迎辞 (音响效果音)

10：35-10：40 市领导讲话 (音响效果音)

10：40-10：45 分管领导讲话 (音响效果音)

10：45-10：50 嘉宾代表讲话 (音响效果音)

10：50-11：00 剪彩仪式，剪彩嘉宾在礼仪小姐的引导下为\_镇中心卫生院剪彩(狮子、腰鼓队同步表演、音响效果音、燃放礼花炮)

11：00 活动结束，领导及贵宾至\_x酒店休息就餐

**建材商城开业活动策划方案篇十五**

一、活动策划背景：

\_年的春夏之交，因为“非典”，大多数行业受到影响，陶瓷也不例外。然而，一个崭新的陶瓷品牌——“天骄陶瓷”却逆市而上，抢渡天堑。在整个陶瓷市场处于半休眠时期，天骄却利用了这个千载难逢的四个月，完成了陶瓷抛光砖的三级跳，从而从产品品质上，快速跻身于中、高档产品行列。同时，还在紧锣密鼓进行各个产品系列开发的时候，“天骄陶瓷”更是运筹帷幄，主动出击，广招全国各地经销商和出口代理商。短短的大半年时间，“天骄陶瓷”就打造好较完善的全国经销网络，十大系列完全玻化抛光砖产品更是产不供销，深受市场欢迎。

短短的大半年时间，天骄人确确实实打响了市场的第一战!

有人说，好的开始是成功的一半。

也有人说，暂时的优势，不等于最后的胜利。

八个月，只是万里长征路上的一小段，更艰巨的任务、更大的业绩还在后面。

明天会怎样?更激烈的市场竞争摆在天骄人面前。鹿死谁手?还是一个谁也不敢乐观的迷局。

要做“一代天骄”，“天骄陶瓷”将面临严峻的市场挑战：

a、新兴陶瓷品牌层出不穷，带来陶瓷市场消费选择的繁多、混乱。

b、特别是实力相当的竞争对手纷纷实施的“大展厅”品牌策略，带给天骄意想不到的阻力和打击。有些甚至从通路建设及价格调整等方面重拳出击。

正是在这种情况下，“天骄陶瓷”到了极限跳跃的关键时刻。

二、活动策划依据

商场如“逆水行舟，不进则退”。机会就在眼前，怎么做?

总结这么多年的经验，大象提出：

做陶瓷市场首先是做人气、做信心。

做谁的人气?做谁的信心?

说穿了，一句话，首先是做经销商的人气和信心，其次是共同做消费者的人气和信心。

有了人气和信心，就是“天骄陶瓷”成功的根本保障。

这也是我们策划这次活动的最根本依据。

三、活动策划目的：

a、以“特色展厅-体验馆”的特色营销策略对抗竞争品牌的“大展厅”营销策略，进而提升“天骄陶瓷”的品牌形象。

在品牌林立、群雄逐鹿的当今陶瓷市场，营销方式的变革有时也是锐不可挡的秘密武器。天骄陶瓷“特色展厅一体验馆”首次采用“体验营销”的方式，把营销的终端建设成体验型终端，最大化完善产品与人之间的互动交流功能，从而脱颖而出，笑傲群雄。

b、借助经销商互动联谊会，进一步增强经销商对“天骄陶瓷”品牌的理解与信赖，也进一步加快与巩固天骄品牌通路建设的步伐，最后汇聚对“天骄陶瓷”推广的最大信心。

c、通过此次活动，不仅要把握住来之不易的优势局面，更要进一步利用天骄品牌的上升势头，同步提升品牌的知名度与美誉度，以求“壮志凌云”，飞越一个新的高度。同时通过这次活动，树立及塑造“天骄陶瓷”的品牌形象。

四、活动策略：

a、本次活动时间为期三天，第一天以天骄“体验馆”即营销展厅开业庆典为主;第二天以天骄经销商之间经验交流会及年终酒会为主;第三天开展“一代天骄·弯弓射大雕”活动。

b、为开业造势，我们策划了以“一代天骄?锦上添花”、“时尚太空舱·一代天骄秀”及“天骄体验馆·邀您来参观”三项活动内容，旨在以既隆重热烈又彰显趣味性的活动，树立“天骄陶瓷”特色的品牌形象。同时，又借机形象地、具体地展示出天骄“体验馆”，以吸引经销商的高度关注。

c、第二天，为继续巩固、延续其此次活动的影响，进一步在经销商心目中树立天骄品牌的信心，增进天骄品牌的号召力，我们在这一天又策划了“谁持彩练当空舞——天骄群雄探讨经验交流会”和“同贺·同赢·同喜”的年终酒会活动。

d、第三天，我们别出心裁，特地策划了“一代天骄·弯弓射大雕”和“一代天骄·空中书法飘”两项集趣味性、娱乐性与文化性于一体的活动。

e、通过三天的活动，配合一定的广告(如软性新闻、报纸广告、电视专题、终端展示等)把“天骄陶瓷”一举广为经销商、消费者、同行所了解、所认同，让“天骄陶瓷”真正成为引领陶瓷业市场上的“一代天骄”。

f、主要邀请人员以经销商代表为主及媒体部分记者。

五、活动策划主题：

数风流人物，还看“天骄”

直接传达品牌名，准确而又显自信十足。喻意深远，且一箭双雕!

a、从企业自身来讲，今日的“风流人物”就是“天骄陶瓷”。为什么能这么讲?无论是在陶瓷业新兴品牌层出不穷的今天，还是在相当实力的大品牌的“大展厅”横行市场的现在，“天骄陶瓷”自亮相以来，十大产品系列更是一路红火，深受市场欢迎。值得庆贺的是，天骄“体验馆”今日的开业，是可谓今日的“风流人物”。

b、 又喻指来参加这次活动的“天骄陶瓷”的经销商代表们，他们叱咤市场风云，算得上真正领导市场的“风流人物”。

六、活动时间及地点：

a、活动时间：\_年12月2日——12月4日

b、活动地点：

①天骄“体验馆”内及外广场

②西樵大酒店会场(待确定)

七、活动实施内容：

活动前一天：经销商代表签到

·在12月1日14：00----21：00在西樵大酒店接待来参加的经销商代表，安排好他们的住宿。

·在西樵大酒店的门口挂一大条横幅：

数风流人物，还看“天骄”

-----热烈欢迎参加“天骄陶瓷”的经销商代表

·配置礼仪小姐2名。

第一天：开业庆典

a、庆典方案：

一代天骄·锦上添花

① 时间：12月2日9：00分—10：20

② 地点：天骄“体验馆”展厅正门前

③ 方式：天骄董事长、总经理、销售总经理及3个经销商代表共6人共同为“天骄陶瓷”展厅开业庆典剪彩。

④ 活动程序：

8：00来宾签到。

·8：28主持人介绍此次参加剪彩的领导及主要来宾。

·8：48天骄董事长致贺词，宣布庆典正式开始。

·8：58集体剪彩。

·9：08天骄总经理为骏马揭幕。

·9：28主持人朗诵毛泽东的诗词《沁园春·雪》。

·9：38---10：00舞狮队助兴表演。

·10：10---10：30男女合唱《走进新时代》

现场布置：

1)建议在体验馆门前竖立两匹骏马状模型，披上红色的外套，做引领天际状，在每匹马脖子上挂一条彩旗：壮志凌云 飞跃无限

2)在天骄展厅的正上方悬挂一条大型横幅：

主题：数风流人物，还看“天骄”

在天骄展厅的外墙上悬挂4条条幅：

主题：热烈庆祝天骄“体验馆”隆重开业!

热烈欢迎来自全国各地的经销商代表!

3)在展厅的门前布置一个大型的彩虹拱门，用红地毯铺地，舞台两旁摆放花篮。

4)配置礼仪小姐6名、主持人2名(男女各1名)、歌手2名(男女各1名)。

b、 活动方案：

时尚太空舱·一代天骄秀

借中国首次载人航天飞船登入太空的声势，利用“时尚太空舱”，营造“天骄陶瓷”的时尚感、神秘感。

① 时间：12月2日10：50—11：50(上午) 13：30---15：00(下午)

② 地点：天骄展厅外舞台广场

③方式：在展厅外舞台广场两边各固定两个椭圆形的冲气模型的“太空舱”，邀请4名女模特和2名男模特表演，每隔10分钟轮流换一次，配合各种pose(姿势)吸引参观者的眼球。在模特表演的同时，配合主持人对“天骄陶瓷”产品介绍。

④ 布置：

1) 4个透明的椭圆形冲气模“太空舱”，各固定在4个高1.2米的圆形的木墩上。

2)横幅两条：时尚太空舱·一代天骄秀

3)男女模特6名、主持人男女各1名。

4)舞台背景板。

c、活动方案：

天骄“体验馆”，邀您来参观

时间：12月2日15：20-----18：00

活动方式：天骄总经理、营销总经理及各片区的销售负责人陪同经销商参观天骄“体验馆”及生产厂房。介绍“天骄陶瓷”十大系列产品及大半年来所取得的优异业绩。

第二天：经销商互动联谊会及年终酒会

a、活动方案：

谁持彩练当空舞

——天骄群雄互动交流会

① 时间：12月3日9：00—12：30

② 地点：西樵大酒店会场(待定)

③ 活动程序：

1) 司仪介绍来宾。

2) 天骄董事长致欢迎辞。

3) 天骄销售总经理阐述“天骄陶瓷”的品牌理念、形象定位，介绍“天骄陶瓷”品牌建设规划及销售渠道建设规划。

4) 天骄销售总经理介绍“天骄陶瓷”招商、销售政策及各系列产品。

5) 友情来宾、经销商代表发言。

6)特邀优秀经销商介绍陶瓷经销经验。

活动方式：邀请天骄陶瓷优秀的经销商代表与天骄董事长、总经理及销售总经理一起互相交流、探讨陶瓷行业的发展趋势及现状、如何建立和健全天骄品牌的通路建设、特别就二、三级市场的推广与铺垫等进行深层次的分析。同时在会场设置一些趣味性游戏及一些丰厚的礼品，以调节会场气氛。

现场布置：

1)指示牌两块。

2)主席台喷画一幅。

3)蝴蝶架6个。

4)珍珠气球数串。

5)宾馆大门彩虹拱门一个。

6)大花篮八个、花瓶插花若干。

7)横幅两条

8)同时在每位经销商代表身上上挂一条红绸带，以最隆重的接待方式(缘自蒙古族的礼仪)。同时，会场的布置以红绸带悬顶。

9)礼仪小姐4名

b、活动方案：

一代天骄·谁领风骚

时间：12月3日14：00分—17：00分

地点：西樵大酒店会场(待定)

主题：与经销商洽谈\_年合作事宜、签定协议。

c、活动方案：

同贺·同赢·同喜

-----\_天骄陶瓷年终酒会

时间：12月3日18：00-----12月3日23：30

① 地点：西樵大酒店会场(待定)

② 方式：

·在酒会现场的一处摆两套高尔夫，每人可挥5杆，如全中，可得礼品一份，以融洽现场气氛。

·男女两名主持人在参加的酒会的观众中及嘉宾中看谁能把毛泽东的诗《沁园春·雪》完整背出或看谁能说中国历史上10位天子名字者，即可获的礼品一份，以这样互动的形式，营造酒会气氛。

·以自助餐及蒙古酒会的形式恭候天骄经销商代表们。

活动程序：

1) 18：30主持人介绍参加此次酒会的主要来宾。

2) 19：00天骄总经理对一年来的工作总结及对在新的一年的工作展望。

3)19：45主持人现场朗诵毛泽东诗词《沁园春·雪》。

4) 20：00自助餐及蒙古酒会。

5) 20：30《天地英雄》电影中的背景音乐响起，串插游戏。

6) 21：00天骄给优秀经销商颁奖。

7) 21：20天骄与优秀经销商代表合影。

8)21：50天骄全体人员朗诵毛泽东诗词《沁园春·雪》。

9) 22：10天骄与大象广告同唱一首歌《真心英雄》

10)22：30给各位来宾派发礼品。

11)22：50以后自行活动。

会场布置：

1)指示牌两块。

2)主席台喷画一幅。

3)大型横幅一条：同贺·同赢·同喜

-----\_天骄陶瓷年终酒会

4)蝴蝶架6个。

5)珍珠气球数串。

6)宾馆大门彩虹拱门一个。

7)大花篮八个、花瓶插花若干。

8)高尔夫两套。

第三天

a、活动方案：

一代天骄·弯弓射大雕

① 时间：12月4日9：30—13：00(上午)

② 地点：展厅外广场舞台

活动方式：

在天骄展厅外广场搭建两个蒙古包，在舞台上搭建大的“布雕”，做飞行状。凡参加射击者必须在远离其5米的台下，再用其弓箭向其射击。凡射中者，奖礼品一份。

布置：

1)舞台的背景喷画一幅。

2)整个外广场及舞台铺设塑料草坪，凡射击者均穿蒙古服盛装出征。

b、活动方案：

一代天骄·空中书法飘

1)时间：12月4日14：30----12月4日17：30

2) 活动方式：邀请佛山陶瓷协会副会长、《陶城报》资深记者、佛山市著名书法家等共6人在天骄“体验馆”现场书写： 壮志凌云 飞越无限

然后把写好的书法作品以“气飘”的形式，从天而降。或悬挂在天骄展厅的外墙上，让整个华夏陶瓷城翰墨飘香。

3)活动程序：

·14：00来宾签到

·14：30天骄董事长致辞

·14：45书法开始

·16：30书法家代表贺词

·16：48天骄董事长、总经理给给位来宾颁奖

·17：18天骄全体人员朗诵《沁园春·雪》

·17：30天骄总经理致感谢信，宣告此次活动圆满成功。

八、媒体支持：

a、活动前期：

分别在11月14日、11月21日的两期的《陶城报》上刊登：

“天骄陶瓷”开业庆典《陶城报》(半版)广告文案：

数风流人物，还看“天骄”

----天骄陶瓷于12月2日—12月4日开业庆典!

诚邀：全国各地优秀经销商光临，共襄大业，并肩跃马，笑傲同群。

b、活动后期：

1、 软性新闻：在《广东建材报》、《陶城报》上刊登。

主题为：数风流人物，还看“天骄”

2、 硬性广告：

报纸广告建议在《广东建材报》、《陶城报》等其行业报纸上做半版广告

九、活动预算：在待确定详细的活动方案后再提供具体的活动项目费用预算。

十、活动礼品：

1、 天骄高尔夫球具 数量 20套

2、 天骄公文包 数量 200个

3、蒙古特色饰物，如小香囊、配剑、飞镖、蒙古帽等 数量500件

4、天骄茶具 数量150套、

5、天骄小公仔、天骄布娃娃 数量200个

6、骏马雕塑 数量150个

7、《沁园春·雪》字画 附\_年日历 数量500幅

7、资料包括：企业宣传册、工程投标书、刊有天骄广告的报纸

**建材商城开业活动策划方案篇十六**

活动目的:

1、稳定老顾客

2、发展新顾客

3、提高美容院在该地区的知名度

活动要求:准备5000元货品作活动用

活动时间: 年 月 日(促销时间:9月20日――10月1日) 活动流程:

一、邀请客人:请老顾客带2个以上朋友参加。

二、会议流程:(18:30――21:00)

1)主持人宣布晚会开始

2)美容师表演《感恩的心》

3)老板代表致感谢词

4)颁奖

a 感谢20xx年对美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋

友\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 特奖大礼一份\_\_\_\_\_\_\_\_ ;

b 凡是美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (请第二天到美容院领取)

5)顾客代表讲话

(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助)

6)\*\*协会会长隆重推荐产品

7)美容院10.1促销活动公布方案(凡当场下定金300元者,即可送价值

8)a 找托下定金 b 美容师游说顾客促成

9)宣布促销时间,欢迎到美容院咨询

10)表演舞蹈,宣布晚会结束。

三、促销活动

公司美导驻店3天配合美容院充分推广10.1活动方案,促成消费

四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成,16、17日白天再发邀)

2、租会场(ok厅饭厅均可,可以根据实际人数定),布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等),水果、糕点及奖品的准备。

附:奖品送出对象:

1)20xx年消费最高支持最大的两个朋友价值 200~300元(现场发奖)

2)新老顾客送礼物一份价值在5~10元间(会后三天内到美容院领取)

3. 印刷十一活动方案,现场将活动方案时间表派发。

4. 老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情,说出来和大家分享,要熟悉稿子)。

5. 安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐,确保到会场)。

6. 给客人发邀请函。

7. 会场现场安排一个签到本,专人负责签到及拍照。人·

8. 会议中公布促销活动时找托儿,现场交定金,造成现成消费现象。

9. 确保货物、礼品等物品及时到位。美容院促销活动营销方案 美容院促销活动营销方案

做促销活动计划,先要明确目标、确认对象,才能让活动有序地进行,促销方案的实施,事前、事中与事后的预算评估如何,是决定促销活动的成败。

**建材商城开业活动策划方案篇十七**

一、庆典名称

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：

庆典时间：20xx0xx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、电视台栏目和各界媒体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。

**建材商城开业活动策划方案篇十八**

一、活动时间:

二、活动地点的确认:

三、促销目的:

①为了稳定老顾客,使她们对美容院更有信任感; ②开拓新客源;

③增加美容院的经济效益;

④提高美容院的知名度,增强社会影响力。

四、促销的目标:

①提高美容师专业水平和销售技巧;

②提供给美容院规范的管理及新颖的销售方式;

③使美容院老板拥有逆向思维,营业额得以突破瓶颈; ④进一步规范美容院管理操作规程,提高服务水平。

五、促销人员安排:

组长:

组员:

组长职责:

①整体活动安排,协调及时调整促销方案;

②负责外围的派单和美容院派单的综合安排;

③监督检查产品、手法、培训的结果;

④对活动整体推进负有直接责任。

六、活动期间公司提供:

①活动方案;

②专家;

③高级美容督导和高级美容导师;

④美容师服(配额除外);

⑤kt板(借用);

⑥电话皮肤测试仪(借用);

⑦pop招贴画或x展架(配额除外);

⑧请柬;

⑨资料和产品袋(配送);

事前工作:

1、店内:产品展示台、小汽球、促销方案张贴、美容卡、吊旗和客户档案卡。

2、店外的布置(横幅、大汽球、展示牌、易拉宝)

3、促销方案、优惠政策

4、产品的培训:由组长负责培训

5、人员的搭配:安排好收银、库管、发货

6、邀请函派发:编号、定区域、定人、定量(可适当奖励)

7、心态调整:美容院召开活动前会议,提要求,熟悉整个会议流程

事中工作:

怎么安排(参加人员的分工)

2、美容师要求(参照美容院管理规定)

3、要求:各尽职责,服从安排,责任到人

**建材商城开业活动策划方案篇十九**

一、活动策划背景:

短短的大半年时间，\_\_人确确实实打响了市场的第一战!

有人说，好的开始是成功的一半。

也有人说，暂时的优势，不等于最后的胜利。

八个月，只是万里长征路上的一小段，更艰巨的任务、更大的业绩还在后面。

明天会怎样?更激烈的市场竞争摆在\_\_人面前。鹿死谁手?还是一个谁也不敢乐观的迷局。

要做“一代\_\_”，“\_\_陶瓷”将面临严峻的市场挑战:

a、新兴陶瓷品牌层出不穷，带来陶瓷市场消费选择的繁多、混乱。

b、特别是实力相当的竞争对手纷纷实施的“大展厅”品牌策略，带给\_\_意想不到的阻力和打击。有些甚至从通路建设及价格调整等方面重拳出击。

正是在这种情况下，“\_\_陶瓷”到了极限跳跃的关键时刻。

二、活动策划依据

商场如“逆水行舟，不进则退”。机会就在眼前，怎么做?

总结这么多年的经验，大象提出:

做陶瓷市场首先是做人气、做信心。

做谁的人气?做谁的信心?

说穿了，一句话，首先是做经销商的人气和信心，其次是共同做消费者的人气和信心。

有了人气和信心，就是“\_\_陶瓷”成功的根本保障。

这也是我们策划这次活动的最根本依据。

三、活动策划目的:

a、以“特色展厅-体验馆”的特色营销策略对抗竞争品牌的“大展厅”营销策略，进而提升“\_\_陶瓷”的品牌形象。

在品牌林立、群雄逐鹿的当今陶瓷市场，营销方式的变革有时也是锐不可挡的秘密武器。\_\_陶瓷“特色展厅一体验馆”首次采用“体验营销”的方式，把营销的终端建设成体验型终端，化完善产品与人之间的互动交流功能，从而脱颖而出，笑傲群雄。

b、借助经销商互动联谊会，进一步增强经销商对“\_\_陶瓷”品牌的理解与信赖，也进一步加快与巩固\_\_品牌通路建设的步伐，最后汇聚对“\_\_陶瓷”推广的信心。

c、通过此次活动，不仅要把握住来之不易的优势局面，更要进一步利用\_\_品牌的上升势头，同步提升品牌的知名度与美誉度，以求“壮志凌云”，飞越一个新的高度。同时通过这次活动，树立及塑造“\_\_陶瓷”的品牌形象。

四、活动策略:

a、本次活动时间为期三天，第一天以\_\_“体验馆”即营销展厅开业庆典为主;第二天以\_\_经销商之间经验交流会及年终酒会为主;第三天开展“一代\_\_·弯弓射大雕”活动。

b、为开业造势，我们策划了以“一代\_\_?锦上添花”、“时尚太空舱·一代\_\_秀”及“\_\_体验馆·邀您来参观”三项活动内容，旨在以既隆重热烈又彰显趣味性的活动，树立“\_\_陶瓷”特色的品牌形象。同时，又借机形象地、具体地展示出\_\_“体验馆”，以吸引经销商的高度关注。

c、第二天，为继续巩固、延续其此次活动的影响，进一步在经销商心目中树立\_\_品牌的信心，增进\_\_品牌的号召力，我们在这一天又策划了“谁持彩练当空舞——\_\_群雄探讨经验交流会”和“同贺·同赢·同喜”的年终酒会活动。

d、第三天，我们别出心裁，特地策划了“一代\_\_·弯弓射大雕”和“一代\_\_·空中书法飘”两项集趣味性、娱乐性与文化性于一体的活动。

e、通过三天的活动，配合一定的广告(如软性新闻、报纸广告、电视专题、终端展示等)把“\_\_陶瓷”一举广为经销商、消费者、同行所了解、所认同，让“\_\_陶瓷”真正成为引领陶瓷业市场上的“一代\_\_”。

f、主要邀请人员以经销商代表为主及媒体部分记者。

五、活动策划主题:

数风流人物，还看“\_\_”

直接传达品牌名，准确而又显自信十足。喻意深远，且一箭双雕!

a、从企业自身来讲，今日的“风流人物”就是“\_\_陶瓷”。为什么能这么讲?无论是在陶瓷业新兴品牌层出不穷的今天，还是在相当实力的大品牌的“大展厅”横行市场的现在，“\_\_陶瓷”自亮相以来，十大产品系列更是一路红火，深受市场欢迎。值得庆贺的是，\_\_“体验馆”今日的开业，是可谓今日的“风流人物”。

b、又喻指来参加这次活动的“\_\_陶瓷”的经销商代表们，他们叱咤市场风云，算得上真正领导市场的“风流人物”。

六、活动时间及地点:

a、活动时间:\_\_年12月2日——12月4日

b、活动地点:

①\_\_“体验馆”内及外广场

②西樵大酒店会场(待确定)

七、活动实施内容:

活动前一天:经销商代表签到

·在12月1日14:00——21:00在西樵大酒店接待来参加的经销商代表，安排好他们的住宿。

·在西樵大酒店的门口挂一大条横幅:

数风流人物，还看“\_\_”

————-热烈欢迎参加“\_\_陶瓷”的经销商代表

·配置礼仪小姐2名。

第一天:开业庆典

a、庆典方案:

一代\_\_·锦上添花

①时间:12月2日9:00分—10:20

②地点:\_\_“体验馆”展厅正门前

③方式:\_\_董事长、总经理、销售总经理及3个经销商代表共6人共同为“\_\_陶瓷”展厅开业庆典剪彩。

④活动程序:

8:00来宾签到。

8:28主持人介绍此次参加剪彩的领导及主要来宾。

8:48\_\_董事长致贺词，宣布庆典正式开始。

8:58集体剪彩。

9:08\_\_总经理为骏马揭幕。

9:28主持人朗诵诗词。

9:38——-10:00舞狮队助兴表演。

10:10——-10:30男女合唱

现场布置:

1)建议在体验馆门前竖立两匹骏马状模型，披上红色的外套，做引领天际状，在每匹马脖子上挂一条彩旗:壮志凌云飞跃无限

2)在\_\_展厅的正上方悬挂一条大型横幅:

主题:数风流人物，还看“\_\_”

在\_\_展厅的外墙上悬挂4条条幅:

主题:热烈庆祝\_\_“体验馆”隆重开业!

热烈欢迎来自全国各地的经销商代表!

3)在展厅的门前布置一个大型的彩虹拱门，用红地毯铺地，舞台两旁摆放花篮。

4)配置礼仪小姐6名、主持人2名(男女各1名)、歌手2名(男女各1名)。

b、活动方案:

时尚太空舱·一代\_\_秀

借中国首次载人航天飞船登入太空的声势，利用“时尚太空舱”，营造“\_\_陶瓷”的时尚感、神秘感。

①时间:12月2日10:50—11:50(上午)13:30——-15:00(下午)

②地点:\_\_展厅外舞台广场

③方式:在展厅外舞台广场两边各固定两个椭圆形的冲气模型的“太空舱”，邀请4名女模特和2名男模特表演，每隔10分钟轮流换一次，配合各种pose(姿势)吸引参观者的眼球。在模特表演的同时，配合主持人对“\_\_陶瓷”产品介绍。

④布置:

1)4个透明的椭圆形冲气模“太空舱”，各固定在4个高1、2米的圆形的木墩上。

2)横幅两条:时尚太空舱·一代\_\_秀

3)男女模特6名、主持人男女各1名。

4)舞台背景板。

c、活动方案:

\_\_“体验馆”，邀您来参观

时间:12月2日15:20——-18:00

活动方式:\_\_总经理、营销总经理及各片区的销售负责人陪同经销商参观\_\_“体验馆”及生产厂房。介绍“\_\_陶瓷”十大系列产品及大半年来所取得的优异业绩。

第二天:经销商互动联谊会及年终酒会

a、活动方案:

谁持彩练当空舞

——\_\_群雄互动交流会

①时间:12月3日9:00—12:30

②地点:西樵大酒店会场(待定)

③活动程序:

1)司仪介绍来宾。

2)\_\_董事长致欢迎辞。

3)\_\_销售总经理阐述“\_\_陶瓷”的品牌理念、形象定位，介绍“\_\_陶瓷”品牌建设规划及销售渠道建设规划。

4)\_\_销售总经理介绍“\_\_陶瓷”招商、销售政策及各系列产品。

5)友情来宾、经销商代表发言。

6)特邀优秀经销商介绍陶瓷经销经验。

活动方式:邀请\_\_陶瓷优秀的经销商代表与\_\_董事长、总经理及销售总经理一起互相交流、探讨陶瓷行业的发展趋势及现状、如何建立和健全\_\_品牌的通路建设、特别就二、三级市场的推广与铺垫等进行深层次的分析。同时在会场设置一些趣味性游戏及一些丰厚的礼品，以调节会场气氛。

现场布置:

1)指示牌两块。

2)主席台喷画一幅。

3)蝴蝶架6个。

4)珍珠气球数串。

5)宾馆大门彩虹拱门一个。

6)大花篮八个、花瓶插花若干。

7)横幅两条

8)同时在每位经销商代表身上上挂一条红绸带，以最隆重的接待方式(缘自蒙古族的礼仪)。同时，会场的布置以红绸带悬顶。

9)礼仪小姐4名

b、活动方案:

一代\_\_·谁领风骚

时间:12月3日14:00分—17:00分

地点:西樵大酒店会场(待定)

主题:与经销商洽谈\_\_年合作事宜、签定协议。

c、活动方案:

同贺·同赢·同喜

——-\_\_\_\_陶瓷年终酒会

时间:12月3日18:00——-12月3日23:30

①地点:西樵大酒店会场(待定)

②方式:

在酒会现场的一处摆两套高尔夫，每人可挥5杆，如全中，可得礼品一份，以融洽现场气氛。

男女两名主持人在参加的酒会的观众中及嘉宾中看谁能把诗完整背出或看谁能说中国历10位天子名字者，即可获的礼品一份，以这样互动的形式，营造酒会气氛。

以自助餐及蒙古酒会的形式恭候\_\_经销商代表们。

活动程序:

1)18:30主持人介绍参加此次酒会的主要来宾。

2)19:00\_\_总经理对一年来的工作总结及对在新的一年的工作展望。

3)19:45主持人现场朗诗词。

4)20:00自助餐及蒙古酒会。

5)20:30电影中的背景音乐响起，串插游戏。

6)21:00\_\_给优秀经销商颁奖。

7)21:20\_\_与优秀经销商代表合影。

8)21:50\_\_全体人员朗诵诗词。

9)22:10\_\_与大象广告同唱一首歌

10)22:30给各位来宾派发礼品。

11)22:50以后自行活动。

会场布置:

1)指示牌两块。

2)主席台喷画一幅。

3)大型横幅一条:同贺·同赢·同喜

——-\_\_\_\_陶瓷年终酒会

4)蝴蝶架6个。

5)珍珠气球数串。

6)宾馆大门彩虹拱门一个。

7)大花篮八个、花瓶插花若干。

8)高尔夫两套。

第三天

a、活动方案:

一代\_\_·弯弓射大雕

①时间:12月4日9:30—13:00(上午)

②地点:展厅外广场舞台

活动方式:

在\_\_展厅外广场搭建两个蒙古包，在舞台上搭建大的“布雕”，做飞行状。凡参加射击者必须在远离其5米的台下，再用其弓箭向其射击。凡射中者，奖礼品一份。

布置:

1)舞台的背景喷画一幅。

2)整个外广场及舞台铺设塑料草坪，凡射击者均穿蒙古服盛装出征。

b、活动方案:

一代\_\_·空中书法飘

1)时间:12月4日14:30——12月4日17:30

2)活动方式:邀请佛山陶瓷协会副会长、资深记者、佛山市书法家等共6人在\_\_“体验馆”现场书写:壮志凌云飞越无限

然后把写好的书法作品以“气飘”的形式，从天而降。或悬挂在\_\_展厅的外墙上，让整个华夏陶瓷城翰墨飘香。

3)活动程序:

14:00来宾签到

14:30\_\_董事长致辞

14:45书法开始

16:30书法家代表贺词

16:48\_\_董事长、总经理给给位来宾颁奖

17:18\_\_全体人员朗诵

17:30\_\_总经理致感谢信，宣告此次活动圆满成功。

八、媒体支持:

a、活动前期:

分别在11月14日、11月21日的两期的上刊登:

“\_\_陶瓷”开业庆典(半版)广告文案:

数风流人物，还看“\_\_”

————\_\_陶瓷于12月2日—12月4日开业庆典!

诚邀:全国各地优秀经销商光临，共襄大业，并肩跃马，笑傲同群。

b、活动后期:

1、软性新闻:在、上刊登。

主题为:数风流人物，还看“\_\_”

2、硬性广告:

报纸广告建议在、等其行业报纸上做半版广告

九、活动预算:在待确定详细的活动方案后再提供具体的活动项目费用预算。

十、活动礼品:

1、\_\_高尔夫球具数量20套

2、\_\_公文包数量200个

3、蒙古特色饰物，如小香囊、配剑、飞镖、蒙古帽等数量500件

4、\_\_茶具数量150套、

5、\_\_小公仔、\_\_布娃娃数量200个

6、骏马雕塑数量150个

7、字画附\_\_年日历数量500幅

8、资料包括:企业宣传册、工程投标书、刊有\_\_广告的报纸

**建材商城开业活动策划方案篇二十**

1、\_购物中心开业庆典的筹备会议案(节略)

……

各机构职能:

秘书处:确定邀请宾客名单、贵宾名单，确认来宾姓名、人数，仪式的日程安排，拟写致辞、贺辞;安排座次、确认剪彩人员;确定会场布置方案;大会合影策划，联系摄影、摄像人员;确定记者接待方案，确定新闻稿等。

交通安全组:负责与有关部门(安全保卫、交通、消防等)的联络、开业典礼现场保安、疏导车辆、停车场的划分;有关标牌的确定、制作;制高点的控制、首长保卫、发放司机费、提出庆典保卫方案等。

会务接待组:发送请柬、确定礼仪小姐;准备签到簿、签字笔、彩带、剪刀、嘉宾牌等;提出接待方案;向首长赠送礼品，负责贵宾休息室接待;落实司机餐券;礼品券等的印制;模拟接待等。

礼品组:礼品的准备、包装、发放，准备礼品券。开业庆典策划方案。

工程组:麦克风、灯光、电源、剪彩台等的布置及安装。

会议最后决定，由各机构小组分头讨论具体工作事宜后，于11月30日前将意见及方案向大会秘书处汇总。

2、\_购物中心开业庆典议程策划案

开业庆典时间:\_\_年12月20日，星期日

9∶40-10∶00主持人宣布开业典礼开始。

10∶00-10∶15主持人向来宾介绍到场的贵宾。

……

3、\_购物中心开业庆典及剪彩仪式过程策划案(见下表)

\_\_年12月20日上午星期日

时间仪式过程地点会场安置及人员安排备注

9∶40来宾签到、凭请柬领取纪念品\_饭店剧场门口摆放两张长桌、签到本、签字笔，工作人员凭请柬分发纪念品安排来宾休息室

10∶00由主持人宣布开业典礼开始，由中创代表、八佰伴代表、日本大使致贺辞，双方举杯同贺\_饭店剧场

会场前设主席台麦克风、引导贵宾、摄影、录像人员数名、日语翻译同期口译

主持人为

\_公司

经理\_

先生……

4、\_购物中心开业庆典同贺垂幅备忘案(略)

5、\_购物中心开业庆典场地策划案

①\_饭店二层剧场

②场租共\_元

③时间:\_\_年12月20日上午10∶00-12∶30

④幕布:a、尺寸长8m×3、8m

b、颜色红底白字

c、字体等线粗黑体

d、内容(略)

e、质地红布

f、制作佟博

⑤贵宾休息室(玫瑰、水仙厅)。

40人，室内设签到台、沙发、茶几、鲜花、签到簿、笔、提供茶水服务、摄像用电源。

⑥剧场用立式麦克风4个，无线麦克风1个，摄影摄像用电源，舞台周围摆放绿色植物。开业庆典策划方案。

⑦在一楼北门设来宾签到处、记者签到处、新闻稿发放处、礼品发放处，备签字台、签到簿、鲜花、放名片用银盘等。

⑧在二层楼层处放一横幅，横幅内容为“祝贺\_购物中心隆重开业”。

⑨在南门及一层其他的适当位置放置引路牌，牌上写明:

\_购物中心开业庆典

(方向箭头)

⑩记者用摄影、摄像电源、灯光等。

11在剧场门口准备一吧台，提供软饮料、香槟等。

6、\_购物中心开业庆典文艺演出策划案

时间:\_\_年12月20日19∶00-21∶00

地点:\_饭店二层剧场

主办:中国新技术创业投资公司

\_科技交流有限公司

\_电视台文艺部

协办:\_时代艺术传播中心

\_之夜谜语竞猜:

(略)

7、\_购物中心开业庆典八佰伴访问团日程安排策划案(略)

8、\_购物中心开业庆典保卫策划案

\_购物中心于\_\_年12月20日开业，此间将举行典礼、剪彩、参观、酒会和文艺演出，从上午10时30分至晚9时历时近11小时，届时将有党和国家领导人及各界代表1万余人参加，时间之长、规模之大、规格之高是空前的，为确保开业典礼的绝对安全和顺利进行，特制定方案如下:

(1)组织领导(略)

(2)警戒区的划分

①典礼区(剧场全天的各种活动)

②剪彩区(购物中心北门外广场)负责人:\_×，\_×。任务:

实行临时戒严，无柬不得入内，按三层警戒布置。a、北侧沿便道，西侧沿红线，南侧沿便道，由管理公司保安部组织20名着装便衣佩带工作证的值勤人员进行外围疏导，劝阻过往行人不得停留，维护外围秩序，拦截无柬人员进入场区，以缓解典礼区的压力。b。由管理公司保安部组织22名警卫人员在红线内15米处设第二道警戒线，严加验柬，注意观察和发现区内各种可疑情况，维护正常秩序，遇有捣乱破坏者迅速制服并将其带离现场。

③场地区(购物中心内部)负责人:\_×任务:(略)

④外场外围区

(含1号路、大厦后车场、建筑物周围环路、交通管理)负责人:\_×，\_×。任务:(略)以下有具体条款对岗哨设置及分工、职责做了具体布置与安排(略)

⑤内保人员岗位安排负责人:\_×。

a、设2人跟随首长和贵宾。职责:首长周围警戒防卫，注意观察周围动态，遇有意外紧急情况，迅速引导疏散。典礼前对vip室、会场、剪彩区、就餐等活动场地提前进行安全检查。

b、指定1名内保人员与食品检验部门协调。职责:负责食品卫生的监督，确保食品安全，须让有关部门提供食品采购、运输、制做上桌(首长席指定专人服务)工作人员名单，审查备案，要求食品留样、饮料随上桌随开瓶。

⑥纪律

a、所有警卫人员要服从命令，听从指挥，严守纪律，统一着装，迎宾员佩带白手套，仪表整洁，警姿端正。

b、坚守岗位，不准擅离职守，认真履行职责，值岗中讲究方法，依法办事、文明值勤。……

典礼保卫组制定

\_\_年12月15日

**建材商城开业活动策划方案篇二十一**

一、概述

随着社会主义市场经济的发展和体制改革的日臻成熟和完善，金融业也面临着大的变革和创新，它不再是计划经济体制时期政府一手遮护“衣来伸手，食来张口，躺在安乐窝里”坐享其成的宠儿。二十一世纪经济全球化到来和wto的加入银行业脱胎换骨，转轨建制，在国家宏观调控的大背景下，走向市场化、商业化、社会化;现在国际金融寡头逐渐登陆中国，国内纯商业性银行日益增多，金融业面临的压力越来越大、竞争愈演愈烈。华夏银行作为改革开放之后，金融业界的一面旗帜，针对上述形势，必须千方百计整合自身资源优势，打造坚强团队、构建营销品牌，增强华夏银行在金融业的知名度和美誉度，提升业务质量，打压竞争对手，使华夏银行的不凡形象凸现于消费者面前。(郑州活动策划公司)

二、思路

1、 精心营造开业庆典现场的活动气氛，对目标受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对华夏银行温州开发区支行的认知和记忆。

2、 加大广告整合宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、 开业庆典现场力求大气、时尚、活跃，极力渲染开业的喜庆气氛。

三、庆典时间/地点

时间：待定

地点：中国华夏银行开发区支行

四、现场布置

(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，拱门上面粘贴条幅内容为：“热烈祝贺中国华夏银行温州开发区支行隆重开业”;

3、红毯的两侧摆放若干花篮，充满温馨、吉祥、喜庆;

4、大门口前安装卡通一对，寓示虎年“旺狗献端，吉祥生财”的祥和气氛。

(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。

五、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)

六、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。

七、庆典程序

1、8:00 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 开放音响，播放优美歌曲，活跃现场;

3、9:00 嘉宾陆续到场，礼仪小姐提供系列服务;

4、9:20 主持人到场，介绍支行概况及有关事项;

5、9:28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 温州华夏银行领导致辞; ③ 特邀嘉宾代表致辞;

6、9：50讲话完毕，开始剪彩，礼仪小姐提供道具，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 庆典结束，嘉宾参观开发区支行。

8、 11:30 招待宴会，酬谢各位嘉宾。((郑州活动策划公司))

八、广告宣传

采取整合传播方式，以《温州日报》、《温州晚报》等报媒为主打阵地，发布开业信息，激发大众关注，提升城东支行的知名度及社会影响力。

九、费用预算

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