# 发廊新开业活动方案(十七篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-04

*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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。发廊新开业活动方案篇一2、进店消费即送瑛派儿旅行套装一份(男：洗发水...*

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。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**发廊新开业活动方案篇一**

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);

3、开业7天消费即送会员储值卡，存100送20，存300送80，存500送130，同时以后项目享受会员价6.8折优惠，产品享受会员价7.5折优惠;

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)

要求酒吧抽奖时必须在公开场合宣传本店的开业日期、地点、店名及开业优惠政策

从越开越多的信息、电话、邮件、qq留言，以及我的助教做的店家咨询问题分类中看出：有数量众多的经营管理者询问关于店面促销活动的问题。我简要说明店面活动的有关内容，回报大家对我的信赖。

我先把店面活动分为新店活动和老店活动两个方面来讲述这个问题：

新店开业的活动内容设计，第一取决于所经营得店面的整体定位，比如：顾客档次定位、团队水平定位、店面的装修风格定位、店面经营模式定位等。第二取决于设计这个活动的目的是什么?是为了增加业绩、为了宣传店面知名度、还是为了展示团队实力?活动的目的不一样，所设计的活动内容就有很大的区别。所以活动就不是千篇一律的。但是我们看到的很多的店面开业的活动都很雷同，所以结果就是都很雷同的失败了。因此，新店的开业活动并不是随便设计出来的，要参照以上信息的定位。

老店开业的活动内容设计，相对来说就要简单一些，因为他可以参照以往你的店面经营情况和店内的经营数据作为参考。老店的活动，大多都是在业绩不理想，或者客人过少，或者竞争过大的情况下采取的一种促销经营策划。所以老店活动的目的是为了提升客人的数量、还是提升每个客人的消费金额，要想明白之后再开始设计活动。从专业角度来讲，活动也就是你的店面在经营的过程之中，出现了问题，也就是发生了病变。我们怎样去依据店面的数据作参考依据，开药方治疗这个病变的过程。要不然，如果你每天的业绩都好的超出你的想象，你才懒得去搞活动。所以，不参考数据做活动，和生病乱吃药是一样的。比如你每月店面有600个客人，烫发客人能占到450个人，染发客人只有100个人。如果你设计的活动是烫发五折优惠，那么你的这个活动是的失败。但是我发现国内很多的经营管理者，在设计活动的时候，设计了很多这样的活动内容，最后赔了业绩又流失了员工。因此我们的经营管理者，以后店面经营过程中，要规范我们的经营过程，随时保留数据，参考数据，不要凭借感觉去做店面的促销活动。

**发廊新开业活动方案篇二**

一、市场背景分析：

1.人口基数、经济指数：

\_\_镇人口数在5.8万，中老幼指数居中，俱在潜在的消费力。\_\_店所能辐射的人口数在2.8万人，而平均消费能力在580元/人/月，而能辐射的人口消费指数偏老龄化，消费具有保守性，目的直接性，冲动性消费占比8%。而\_\_镇是一个本地居民为主的聚集地，工业经济较少，工薪层工作点多半在市区，以交通工具来回奔走，在本地工作的工薪层占比75%，具潜在消费能力，

2.竞争力：

\_\_店所竞争的范围有：\_\_农工商，\_\_街道零散批发部及小便利店，\_\_附近交通便利的超市、菜场，乘17路公交车到市区的大零售团体、ka卖场、购物中心等优越的购物点。但是，\_\_现有的竞争业态并不完整，而有的零售店在商品结构、陈列、广告、管理上并不与我们匹比，无法形成一个正面的竞争力。乘公交到市区消费大多为大宗家电、服饰等种类，日用消费品还是会定居在\_\_，而且乘车不方便等等。

3.联合营销的目的性：

现\_\_店为二次开业，原有新时代消费的谷歌对新时代认知上有一定的局限性，而本次开业给顾客面目一新的感觉尤为重要，现我店除了拥众多的品牌专营和全新的店面形象外，还得加大整体促销活动的投入，力争达到：更有效的打击对手，稳定和扩大市场份额，全新和全面地拉动消费力，引导性消费，抢市造势，促进商品销售，营造购物热氛围等。而本次除本身超市区外，参与联合促销的有药房、面包房、熟食店、饰品店、婴童专卖区、电器专卖区、黄金玉器专柜、化妆品专柜、手机专柜、大众服饰、蔬菜区、水果区、生鲜区、水产区、肉类区、厂家内外厂促销等)。

二、1006001期dm促销方案

1.活动主题：盛装开幕，或隆重开业

2.活动时间：20\_\_年\_\_月\_\_日——20\_\_年\_\_月\_\_日

3.活动地点：\_\_

4.活动内容：

活动主题：火爆开业三重礼

准备部门：营运部、企划部、业务部

一重礼：开业免费送现金

活动细则：凡开业当天(或前三天)，来本店消费满38元的前166名顾客均可免费抽取红包，一个面值10元、8元、6元、5元、4元、3元、2元、1元的现金，当天(或每天)送出3500元现金，人人能抽中，免费领取现金。

二重礼：开心购物抽大奖

活动细则：活动期间凡一次性购物满38元即可抽奖一次，以此类推，单张小票最多可抽奖五次。

备注事项：此项活动专柜、专卖区、特价商品、粮油、名烟名酒不参加活动。

三重礼：你来我就送，免费领牙刷

活动细则：凡活动期间，所有顾客凭dm海报剪角处撕下牙刷标志的页脚到超市指定活动处免费领取三笑牙刷一支。

三、dm单页(秒杀惊爆价)

a4铜版纸2p(105g)8000份营运部、业务部、企划部单页为肯德基式手撕券，单页的正面有手撕纹或剪纹，正面图案加文字，单页背面为秒杀抢购满陈列，所备库存请根据dm分数和地区消费而设定。

四、dm海报(专柜和店内版)

dm海报：a3铜版纸(合订本)8p(105g)15000份营运部、企划部、业务部

dm海报(预计特价商品数)

的捆绑式，如：买a送a、买a送b、加1元商品、一至五至十商品等。以上dm单品种类数不可变动太大，详细落实请以实际情况而协定，上dm商品一小部分可做店内特价(货架形象陈列)，上地堆陈列的一定要求丰满，陈列地堆的商品库存数量为所陈列地堆商品数量的1倍至2倍(详情根据商品的特性而定)。低价商品要突出主题元素，且有相应限购量。打折、买a送a、买a送b等等。专柜区活动必须上dm海报，而且要突出品牌主题元素，所做活动幅度要大，够吸引力才能拉动整盘联合促销的效果，从而达到最终目的。

五、活动所需的配套设施：

1.过街横幅：悬挂于交通要道和社区要点。(尺寸待定)

2.外墙条幅：悬挂于本店主外墙面。(尺寸待定)

3.贺幅、巨幅：悬挂于主出入口外墙面正上方。(尺寸待定)

4.气拱门：安放于主出入口的外立地面。

5.红地毯：从公路边沿着两个主出入口到收银处。(尺寸待定)

6.活动抽奖舞台：供活动抽奖，摆放奖品而用。(尺寸待定)

7.庆典剪彩舞台：供开业礼仪剪彩，文艺表演而用。(尺寸待定)

8.宣传车两辆：向周边社区场所宣传我店开业(前三天)

9.外场四小棚：厂商在外面广场做开业外场促销。(尺寸待定)

10.店内吊旗：主题宣传我店隆重开业。(尺寸待定)

11.通道主题吊旗：行人主通道、地堆促销通道上方以造氛围。(尺寸待定)

12.店内彩气球：摆放、安放于地堆上、墙面、柱头等地方以造氛围。

13.入口彩气球拱门：主入口处扎气球拱门以造氛围。

14.主题pop书写：kt板开业企划美工书写开业主题。(尺寸待定)

15.收银员胸巾：收银员胸前斜胸巾(新优购欢迎您的光临)。

16.专柜拉杆广告：专柜区活动主题展示。

17.透明抽奖箱：雅克利透明材(25\_25\_25)。(标语待定)

六、促销活动所配套的部门、人员：

1.收银员：8名

职权范围要求：对收银系统很熟悉，对收银操作流程很熟练，接受过相关部门培训和考核，具有心理素质抗压能力，对人民币的识别熟悉度较强等，活动期间由收银主管支配管理，发生问题报知主管解决，不准与顾客发生冲突。

2.收银助手：8名

职权范围要求：协助收银员完成收银工作，主要分为：取袋装商品，处理顾客丢弃的商品移交相关部门，和收银员一起清理收银区卫生工作等，活动期间由收银主管支配管理，发现问题时报知收银主管处理。

3.收银处治安员：2-4名

职权范围要求：管理收银处顾客顺利买单收银，处理收银处收银员与顾客之间的纠纷问题，处理解决突发事件，协调收银部与其他相关部门的连接问题，主理治安、协调。活动期间直接由活动经理统管，遇到解决不了的问题报知活动经理处理。(防范偷盗、跑单等人群)

4.管换零钱人手：1名

职权范围要求：准备开业活动期间所需用的零币、零钞，提供每天每位收银员所用的零币、零钞，登记记录每天说出、收现金量，活动期间由活动经理管理，遇到解决不了的问题报知活动经理协调解决。(尽可能用信赖的人)

5.营业员(理货员)：18名

职权范围要求：整理所管区域的正常日销商品，加补货源，整理所管地堆的加补货，记录日销售情况报知采购部，处理所管区域商品、地面卫生，服务顾客，处理突发事件，防范偷盗、损坏等人群。活动期间由活动主管管理，遇到无法处理的时候报知活动主管或活动经理解决。

6.营业员助手：4-6名

职权范围要求：任命于活动主管、经理之下，协助内场营业区，主要帮助区域板块进行特殊事件处理，如：帮助营业员理货，加补堆头商品，应急处理顾客损坏商品，应急处理卫生等，此项人员流动性较强，为临时支配人员，遇到解决不了的问题报知活动主管或活动经理协调处理。

7.内保治安：6名，外保治安：6名

职权范围要求：内外保治安员主要操控，协调整个活动期间的安全、防盗，维持正常顺序活动，应急处理等事项，协调各个部门顺利地进行开业整盘促销活动，活动期间由活动经理统一支配，遇到无法解决的问题时，报知活动经理共同调解。

8.收货、货运员：2名

职权范围要求：活动期间主理收发货源，听命于采购、营运部，已收取好的商品第一时间运输至相关地点陈列，运送商品时安全第一，活动期间由活动主管统一管理，遇到解决不了的问题时，报知活动主管共同调解。

9.仓管员：2名

职权范围要求：活动期间主要受理于卖场与仓库之间，整理仓库已有的商品，协调卖场日所需商品的出入，收取并安放新入商品量，第一时间送出卖场营业人员所需的商品，保证活动期间卖场商品陈列量，活动期间由活动主管统一管理，遇到解决不了的问题时，报知活动主管共同调解。

10.活动主管：2名

职权范围要求：任命于活动经理之下，安排并解决经理所下命令，协调各部门人员在活动期间顺畅开展工作，处理突发事件，解决基层人员所提出的问题，发生问题时与经理第一时间协商解决，有效完成职权工作。

11.活动经理：1名

职权范围要求：分工安排整盘活动人员、物力、财力、设施等道具，统一指挥活动期间的各个事项顺利发展，处理并解决突发事件，保证活动顺利进行。当遇到无法解决的事件请与本店高层管理协商调理，任命于本店活动的操盘手。

12.办公室管理员：1-2名

职权范围要求：负责办公室的所有事项处理，如：卖场播音、卫生、文件整理、协调其他部门等，任命于活动经理、主管之下。

**发廊新开业活动方案篇三**

(1) 必须在开业气势上务必要\"一炮打响\",体现宏大规模的特点(惊爆度)

(2)通过本次开业,务必要在周边居民中留下深刻的印象

(3)在同行业态中留下较好的知名度

(4)促销活动务必与众不同,使顾客有\"新鲜感\",且易传播(惊奇度)

(5)本促销活动务必能够提高销售额

(6)本促销活动的确能让顾客感到\"实惠\",最终增加\"\"美誉度

(7)本次企划促销方案能够便于操作实施

陈列是无声的促销非常贴切,商品的艺术化陈列可以提升30%-50%的业绩,但是绝大多数的店铺陈列还不尽人意,商品不卫生陈列不整齐不整洁,很多商品散乱东倒西歪,顾客看到连了解的心思都没有怎么能够产生销售业绩呢?

商品陈列是营业员的主要工作,营业员除接待顾客以外,就是做商品陈列了解商品熟记商品,很多营业员都不知道商品在什么位置,不可能快速销售商品,艺术化陈列是化妆品大店必须要做的重要工作,也是有效提升业绩的好方法。

法国有句很出名的经商谚语:“即使是水果蔬菜,您也要像静物写生画一样进行陈列,因为商品的美感能够撩起消费者的购买欲望。”市场终端,简单来说,只包含了三个元素:商品(礼品)、展台(pop)、人。因此,终端陈列也将包含:商品陈列、pop陈列、礼品陈列、人员态势等四个方面。

商品陈列不仅是一门艺术,更是一门科学。商品陈列通过视觉与顾客沟通,以商品本身为主匙,利用其形状,色彩,性能,通过艺术造型陈列及环境的相互协调来向顾客展示商品的特征,增强商品对顾客的吸引力,加深顾客对商品的了解。谭老师表示,学习店面商品陈列课程的目的在于:

1、塑造店铺、专柜风格

2、突出主打产品

3、增加商品魅力

4、诱导顾客来访

5、营造购物气氛

终端陈列中的商品陈列需要根据不同的渠道卖场采用不同的陈列方式,在专卖店内进行商品陈列主要涉及8大原则即可,分别是:主打产品放在主展位原则、方便介绍原则、垂直原则、同类归拢原则、间距原则、关联性原则、重复出样原则、满陈列原则。

产品陈列的目的就是要抓住消费者的眼、手、心,陈列生动化,增强卖场气氛(吸引眼球);规范统一的陈列,给人以专业的感觉(抓住心);分类陈列,方便消费者寻找(抓住眼);对比陈列,方便消费者体验和感受(抓住手、抓住心)。

pop陈列是终端推广的过程中,销售人员最容易忽视的细节。pop是英文point ofpurchase的缩写,意为“卖点广告”其主要商业用途是刺激引导消费和活跃卖场气氛。她的形式有户外招牌,展板,橱窗海报,店内台牌,价目表,吊旗,甚至是立体卡通模型等等。

常用的pop为短期的促销使用,其表现形式夸张幽默,色彩强烈,能有效地吸引顾客的视点唤起购买欲,她作为一种低价高效的广告方式已被广泛应用。谭老师表示,pop在终端的陈列在各类渠道卖场中没有差别,主要遵循5大原则即可,分别为:重复统一原则、对称原则、化原则、区别原则、简明原则。

礼品的目的是增加产品的附加值提高消费者的满意度,从而提高产品的成交率。礼品不是随便的附加品,通过礼品传达给消费者一个非买不可的理由。谭小芳老师表示,礼品的陈列在终端尤其重要,主要注意以下4点:

(1)、礼品需要放在主通道上,消费这最容易看到的地方;

(2)、礼品需要与pop进行联合陈列,让消费者看到礼品的价值和功能,让礼品学会说话。

(3)、礼品要和商品配套地堆放在一起,这样,既能让顾客一眼就明了,免除销售员需要解释的麻烦,还能让顾客有一个直观的感受。

(4)、礼品尽可能的化陈列,在不影响视线、保证安全的情况下,礼品应尽量将堆头垒的更高。

总之,做好终端店面的商品陈列,将可以提高品牌形象,使消费者最终信任,并有效提升门店的销售业绩。

(8)其它本次策划的核心矛盾焦点在\"销售额--毛利--顾客实惠\"这一问题上。

商场要提高销售,意味着毛利的增加,价格偏高顾客购买不踊跃-形不成人气;顾客要实惠,商品要降毛利,但商场销售额同样要受损失-失去商机;在如何解决这一问题时,以确保\"人气\"为本。“持续客流量”为本

1、开业促销活动的目的是活跃卖场、集聚人气、增加商气、创造商机以会员制为中心将各类活动开展得热闹、热烈、快乐。。做到\"礼宾\"、\"会员\"、\"幸运\"、\"欢乐\"提高家纺在顾客心目中的印象和知名度及美誉度创造专卖店开业的高销售量

2、促销活动的目标人群:在7月25日到八月1日所发放传单的人群及专卖店周边人群

3、活动的主题

4、实行会员制:

⑴ 在家纺一次购物满30元可以免费获得会员卡一张

⑵ 凭身份证+18元可以获得会员卡一张

⑶ 家纺开业第一天头28名顾客可以免费获得会员卡一张

⑷ 开业第二天头38名顾客可以免费获得会员卡一张

⑸ 在家纺开业购买大家电的顾客可以免费获得会员卡3张

⑹ 参与幸运抽奖获得会员卡

⑺ 是8,31日出生的顾客可以凭身份证获得会员卡一张

家纺会员的利益:

⑴ 会员购物享受积分获得高额的礼品

⑵ 会员可以凭会员卡以会员价在家纺购物

⑶ 在春节、店庆、五一、三个日子全体会员可以参与海南、张家界等地旅游抽奖。

⑷ 会员在本百货超市开业的第三天下午开始排队参与大礼抽奖(先来先得)

⑸ 在超市开业第二 天可以凭会员卡和小票参与套鸭活动

⑹ 本超市会员在以后每星期一的下午到家纺均有意外的惊喜

⑺ 会员可以凭身份证在生日当天在本超市消费满50元获赠50元礼品获购物券。

⑻ 教师会员在教师节可以凭工作证在超市领取礼物一份

⑼ 本专卖店不定期开展各类优惠活动会员可以优先参与

⑽ 本专卖店的新婚会员可以\_\_折在婚庆系列床品并送结婚礼物一份

⑾ 家纺开业销售目标15天完成营业额50――80万元

超市的开业尽可能达到人流如潮的目的。

开业前的广告宣传:

1、 使用电视宣传

2、 流动广播车

3、 电动摩托车

4、 手机短信

5、 超市员工的自身宣传

6、 提前发放员工鲜艳的工作服

7、 提前2-3天发放超市开业的快讯(注明开业的商品的促销价格――由供应商提供特价)

8、 街头的横幅及供应商开业横幅

9、店头海报(开业前28顾客可免费获得超市会员卡)

10、列出超市会员卡的优惠内容

11、邀请供应商到场指导观摩

**发廊新开业活动方案篇四**

一、 策划背景

(一)大型商场市场分析

世界知名的麦肯锡商业咨询公司最近发表的调查报告指出：“中国加入世贸组织以后，经济领域中受冲击的将是中国零售业。由于缺乏现代先进零售管理模式和整体的规划运作，目前中国由发展商开发经营的各种业态商场，亏损面高达60%;随着沃尔玛、家乐福等世界零售巨头抢滩中国，中国零售业的竞争进入了白热化的境地。许多大型商场纷纷搁浅，陷入困境”。以昆明为例：名噪一时的“新东方女人广场”不复存在，一度被消费者和传媒追捧的“金碧辉煌”无人问津，风光一时的“天恒时代名店”难以为继，昆百大火线“变脸”、西南商厦重新洗牌整合、盛兴接盘五华大厦、华联入主和平盛市、美辰百货摩拳擦掌……硕果仅存的百盛、金龙百货也正苦思良策。这一切说明：传统的经营模式必须与国际接轨，必须接受先进的管理理念，并进行全方位、专业化的运作;另一方面，我们激扬时代针对昆明目标消费市场进行长期的专业化、系统化的定向市场调查研究也进一步证明：随时把握时尚前沿动态，引领昆明时尚潮流，充分领悟目标群体需求，才能将企业立足昆明市场，并获得消费者的青睐与推崇。

大型商场竞争激烈，各种庆典优惠活动常常被众商家所使用，长此以往，有很多活动已不被消费者所注意，这也让很多商业活动大打折扣，尤其是在开业庆典活动中都必须追求一种一开始就特别能吸引人们的注意力的理念，才能使之在最短的时间内提高知名度和美誉度。

时尚春天要在这一激烈的商业竞争中脱颖出，首先在开业庆典上就要做足文章，为此，必须要将时尚春天购物中心的a：地理优势——青年路中段繁华地区;b：产品优势——时尚潮流、荟萃与各项活动紧密结合，才能达到出奇制胜的良好宣传效果。

(二)活动终极目的

通过极富新颖、特色、影响力和吸引力的开业庆典活动来加速度提升时尚春天的知名度、美誉度和忠诚度，才能为“时尚春天——时尚潮流”这一定位积累良好的品牌资产。

(三)活动构成三步曲

1、开业前的热身曲：媒体运用、新闻发布会;

2、开业时的热烈曲：开业当天活动内容完全亮相;

3、开业后的热闹曲：

内容：每三个月举办一次“赛装节”，每次花样翻新，精彩迭出，并长期在云南强势媒体上发布“时尚流行前沿”的图文并茂式系列追踪文章。

主办：时尚春天购物中心

承办：激扬时代

二、活动内容

(一)召开新闻发布会

(二)开业庆典揭牌仪式

(三)舞狮、舞龙表演

(四)街舞表演

(五)现场时装秀

(六)赛装节

(七)购物有奖活动

(八)现场答题抽奖

(九)时装发布会

三、现场布置

1、 将时尚春天的牌坊用红布覆盖;

2、 在商场入口处用彩色气球扎成两层彩虹门;

3、 空飘6个，并配6条布标，上面标有醒目广告语;

4、 搭一个t形台，并配备一顶蓬，t形台上为红色地毯铺就，边上以印有口号及图案的电脑写真喷绘画围挡;

5、 在t形台的周围用布带圈定活动范围，布带上同样印有广告语;

6、 在商场的入口一带摆放4个造型新颖、独特、时尚的大花篮，花篮上贴有宣传广告语;

7、 在商场门口的前方两侧摆放直径约1米的特制大花球(用鲜花制成)，并用架子支撑;

8、在每个花球的侧面各摆放一大棵圣诞树，并用鲜艳夺目的彩带装饰，在阳光下圣诞树会闪闪发光，两位穿着圣诞老人服装的时尚春天人站在圣诞树前欢迎佳宾;

9、 在商场入口处安排穿着时尚的3—6名礼仪小姐迎接佳宾。

四、活动具体安排

(一) 召开新闻发布会(开业前的热身曲)

1、 时间：开业前一个星期之内

2、地点：时尚春天会议室

3、内容：发布时尚春天购物中心的开业庆典及活动安排情况，赛装节筹备情况，并答记者问;与此同时，在春城晚报、都市时报时尚版刊1/2版登彩色平面广告。

4、目的：通过强势主流媒体的宣传报道，宣传和强化“时尚春天购物中心”引领时尚潮流的新形象、新理念。

5、现场布置

(1) 简洁、明快的背景板，上面标有时尚春天新闻发布会”字样及时尚春天徽记。画面以时尚春天里的最时尚优美的服饰为主;

(2) 在会议桌上摆放一些鲜花盆;

(3)在桌子的两端各竖一小条幅，上书“时尚春天”“引领潮流”的广告语。

6、新闻发布会费用

(1)相关领导、商界专家(3-6人，时尚春天操盘，邀请及其费用自理)

张德文 中共云南省委宣传部副部长、省政府新闻办主任兼新闻发言人(建议)

(2)省内新闻记者(29人，激扬时代操盘)

\_\_电视台 3人×400元/人=1200元

\_\_电视台 3人×400元/人=1200元

\_\_日报 1人×400元/人=400元

\_\_经济日报 1人×400元/人=400元

\_\_晚报 1人×400元/人=400元

\_\_信息报 1人×400元/人=400元

\_\_新报 1人×400元/人=400元

\_\_时报 1人×400元/人=400元

\_\_时报 1人×400元/人=400元

\_\_日报 1人×400元/人=400元

\_\_晨报 1人×400元/人=400元

\_\_消费报 1人×400元/人=400元

\_\_科技报 1人×400元/人=400元

\_\_报 1人×400元/人=400元

\_\_广播卫星台 1人×400元/人=400元

\_\_广播电台 1人×400元/人=400元

\_\_广播电台 1人×400元/人=400元

\_\_新闻单位5家 8人×400元/人=3200元

相关礼品每人50元，计1050元

(3)材料准备(时尚春天协助，激扬时代操作)

行业主管领导讲话稿50份，时尚春天领导讲话稿50份，商界精英讲话稿50份，时尚春天相关材料50份，新闻发布通稿3类(政治新闻、经济新闻、专题新闻)各30

份计90份，主持人主持稿1份等的撰写、打印、复制、汇总、装订等。

7、方案效果

通过此次新闻发布会，进一步扩大时尚春天的知名度、美誉度、市场受众面和品牌形象。

(二)、揭牌仪式

1、时间：(9：30—10：30)

2、内容：

(1)主持人宣布庆典活动开始，并逐一介绍嘉宾;

(2)主持人宣布揭牌仪式开始后，由1—2位嘉宾揭下覆盖在时尚春天之上的红布，瞬间惊现时尚春天的真面目即刻产生轰动效应;

(3) 行业主管、商界精英、商场领导分别致词。

(三)舞狮、舞龙表演(10：30—10：45)

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请表演队伍在揭牌仪式结束后，在一片掌声中开始登场表演中国传统节目。现场邀请开业佳宾给4只狮子点睛。同时，表演中的4只狮子献字(口中吐出开业吉祥语，吉祥语由激扬时代设计创意)，以渲染开业庆典吉日的吉祥气氛，吸引更多消费者的注意力。

(四)街舞表演

(10：45 12：30 15：00与时装秀同时进行三场)

1、地点：购物中心前的广场上

2、内容：邀请云南省有名的街舞表演队表演前卫、时尚的街舞。

3、目的：通过充满活力的时尚街舞表演来宣传时尚春天引领时尚潮流、传播青春活力的形象，同时能吸引更多消费者的眼球。

(五)现场时装秀(10：45 12：30 15：00)

1、地点：广场上搭的t型台上

2、内容：邀请全国、西南地区、云南省模特冠军和其他知名男女模特各10名穿着时尚春天的服装进行时装表演。

3、目的：用名人效应来快速提升时尚春天的知名度，以模特青春、靓丽的形象来展示时尚春天引领时尚潮流的理念和时尚春天的高雅品位。

(六)赛装节(14：00—14：40)

1、 地点：时尚春天门前广场

2、内容：邀请昆明时尚女性30名参加(经开业前组委会选评而出)，佳宾现场评分。选出前10名参赛选手，冠军给予价值8000元的时尚服饰，永远爵士铂金卡1张;亚军给予价值5000元的时尚服饰，爵士铂金银卡一张;季军给予价值3000元的时尚服饰，爵士铂金铜卡一张;优秀奖5名，给予价值1000元的时尚服饰，贵宾卡一张。

3、 目的：大范围吸引昆明时尚女性前来参加此项活动，旨在将时尚春天的时尚风格及品位通过参与者的亲身感受快速在消费者中传播美誉度。

(七)购物有奖活动(整天)

1、 内容：

(1)第1位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值8000元人民币的时尚服饰;

(4) 第50位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值6000元人民币的时尚服饰;

(5) 第100位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值4000元人民币的时尚服饰;

(6) 第150位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值20\_\_元人民币的时尚服饰;

(7) 第200位在时尚春天商场购物满500元者，奖价值1000元人民币的时尚服饰;

(此活动视具体情况可以在以后长时间变化着进行)

2、目的：通过高额奖励吸引消费者踊跃购买，与此同时，高额奖励还能产生轰动效应。

(八)答题抽奖活动(13：30—2：00 穿插进行)

1、 内容：

(1)在开业前一个星期之内，在两家发行量大、传播面广的媒体——《都市时报》和《春城晚报》的时尚版面上刊登1/2版彩色平面广告，并在广告里面刊登5道题目，并告之读者答案在开业庆典当天活动的现场就能找到;

(2)在开业当天，凭刊有广告的报纸现场答题，完全正确者即可参加现场抽奖;

(3)奖项设置：在一纸箱中放置若干乒乓球，乒乓球上面写有“时”、“尚”、“春”、“天”(第一组)，“时尚”、“春天”(第二组)，“时尚春天”(第三组)字样。摸中单独的任何一个字者，奖价值500元的时尚服饰(限5名)，摸中单独的两个字者奖价值1000元的时尚服饰(限3名)，摸中四个字者奖价值5000元的时尚服饰(限1名)。

2、 目的：通过有趣答题活动的高额奖励吸引消费者前来参与，这对提高时尚春天的知名度有着极佳的传播效果。

(九)时装发布会(20：00——22：00)

1、地点：昆明会堂或艺术剧院或另选

2、内容：

(1)以“时尚春天、时尚前沿、引领时尚潮流”为主题进行时装发布会;

(2)邀请强势媒体参与宣传造势，媒体应包括中央驻滇新闻媒体和云南主流媒体;

(3)公布当天参加赛装节获奖人员名单;

(4)当天购物满500元者以及在活动中获奖者凭时尚春天的时装发布会入场券免费入场;

(5)邀请20—40位知名男女模特与获奖人员同台献艺，进行时装表演。

3、目的：通过时装发布会向消费者渗透时尚春天就是昆明“时尚前沿、引领时尚潮流”的最前沿阵地。

五、同期媒体策略

为了更广泛的传播时尚春天的时尚特点及开业庆典的盛况，为了吸引更多的人前来参与开业庆典，并在开业前的一周内，选择发行量较大、传播面较广、影响力较大的媒体——《春城晚报》和《都市时报》的时尚彩色版面进行产品以及开业活动的宣传，以提前引起广大市民和消费者对时尚春天的格外关注。(媒体费用另算)

1、 开业前：

(1)次数：六期，《春城晚报》、《都市时报》各三期1/2版彩色平面广告;

(2)内容：告知广大消费者时尚春天的开业时间，当天活动主要内容，知识答题，赛装节参赛细则等。

2、 开业后：

(1)次数：四期，《春城晚报》、《都市时报》各两期1/2版彩色平面广告;

(2)内容：公布赛装节、购物有奖、答题抽奖获奖人员名单，公布时尚春天第1—3天的营业状况，以渲染时尚春天成功开业的盛况，从而使时尚春天获得市场和消费者的广泛认可。

六、活动经费预算(略)

七、策划缘由

1、终极目的

激扬时代人认为：时尚春天要长期占领昆明时尚前沿的主导地位，就必须将自身的优势与激扬时代的专业策划结合起来共同打造“时尚春天的核心竞争力”，只有用好联合智慧，才能杜绝“虎头蛇尾”、“昙花一现”的尴尬境况。只有通过随时了解、洞察、分析市场信息，结合自身特点与优势，改进自身不足和劣势，推陈出新，推新出优，推优出品，时尚春天才能五度俱全(知晓度、美誉度、定位度、知名度、忠诚度);时尚春天才能立于昆明消费市场的不败之地，并试图独占熬头。

2、终极关怀

(1)激扬时代每个月均对中国服装市场与昆明服装市场进行专业的定向调查与研究，并向时尚春天提供业界最新、最快的消费动态，以便为时尚春天在货源组织、扩大销售上提供决策依据;

(2)激扬时代对时尚春天每半年进行一次商品结构、市场营销、推广策略、活动策划等与同城竞争对手进行测评，并对时尚春天的经营风格进行预警，并提出解决策略;

(3)激扬时代对时尚春天购物中心的内部政策、外部政策、企业机制、团队组合、人才培训、文化环境等提供帮助与策略;

(4)激扬时代对时尚春天的目标市场与销售量、销售额进行预测;

(5)激扬时代不定期提供昆明服装市场消费潜量调查报告，以便时尚春天有针对性的制定营销策略;

(6)激扬时代及业界专家对国际时尚市场进行专题研究，以时尚春天的名义，双方长期在媒体上刊登“时尚服装，流行前沿”专题文章，以引导春城最广大白领进行正确消费;

(7)每3个月举办一次时尚春天赛装节;

(8)根据市场行情变化，协助时尚春天适时调整营销整合策略，并为时尚春天制定详尽的促销方案及应对策略。

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

**发廊新开业活动方案篇五**

一、成立：公关、礼宾、财务、会务小组;

庆典的接待，由年轻、精干、身材与形象较好、口头表达能力和应变能力较强的男女青年组成。

来宾的迎送(仪式的现场迎接或送别)

来宾的引导(为来宾带路到既定的地点)

来宾的陪同(年事已高或非常重要的来宾)

来宾的招待(为来宾提供饮料、点心)

二、地点的选择：场地的大小

三、环境的美化：悬挂彩灯、彩带，张贴一些宣传标语，张挂标明庆典具体内容的大型横幅。乐队、锣鼓队届时演奏音乐或敲锣打鼓

四、音响的准备：麦克风和传声设备，播放的音乐应慎重筛选。

五、具体程序

1、预备：八点以前安排场地的布置，音响设备调试到位后播放轻松愉快的音乐，地面铺设大红地毯;大堂设参加庆典的登记处，备签名本、钢笔、毛笔、胸花、庆典程序表;

2、8：30--9：40礼宾小姐在大门两侧迎接来宾;总经理率各部门经理在大堂内两侧迎候来宾;带领来宾到登记处签名，安排就座，介绍佳宾。

3、9:50邀请参加典礼的嘉宾上场

4、10:00：主持人宣布庆典正式开始，鸣礼炮，全体起立，奏国歌，酒店员工代表上台唱本单位之歌(可选激励类歌曲)。

5、10：20主要负责人介绍参加庆典的主要领导和嘉宾，宣布仪式程序，并致辞：对来宾表示感谢，介绍庆典的缘由，重点庆典的可\"庆\"之处。

6、10:30董事长致辞。

7、10:40邀请嘉宾讲话：出席领导、协作单位及社区关系单位。(应当提前约定好)对外来的重要贺电、贺信等，可不必一一宣读，公布其署名单位或个人。

8、10:55员工代表致辞。

9、11：00请嘉宾为酒店揭牌、剪彩，同时鸣放鞭炮，彩花。

10、11：20典礼结束，来宾参观主要经营设施。

11、11：50举行开业典礼宴会，总经理主持董事长致祝酒词，宣布开宴，

12、12：10总经理率经理向来宾敬酒致谢。

13、13:30总经理率经理在大堂欢送来宾

**发廊新开业活动方案篇六**

时间：20\_\_年\_\_月\_\_日

地点：\_\_广场购物中心大厅

主题：“大\_\_”的开发、\_\_分会场的设立等诸多因素，必将带动\_\_经济飞速提升。\_\_广场位于\_\_;拥有整合购物中心、写字楼、五服务式公寓、云霄餐厅于一体的国际设施;集办公、购物、居住、娱乐、餐饮共同架构的全功能平台;势必成为都市核心，掌控都会心脏动脉的首善之区。

\_\_广场的开业庆典，向\_\_宣告了\_\_时代的来临;向中国宣告了\_\_作为国际大都市的开始;是新时代的庆典，是新纪元的庆典!

环境布置：

1、外部

\_\_广场主建筑物外延，由银光闪闪的灯链勾勒得更加醒目;峰顶更被璀璨的群星包围(频闪泡)，其中乍现的一道道彩色激光直插夜空……

大厦底层的群楼外部，帕尼灯打出\_\_企业的标志、信条和流水、焰火等特效灯光。探照灯照亮高空中的气球、充气物、条幅、彩带，整个\_\_广场在一片花团锦簇中，熠熠发光。

2、内部

门口设签到台、礼品、纪念品发放台;地面铺设红地毯，引导嘉宾就坐或参观;大厅内悬挂红绸，横幅;中心为半径\_米的红色基础舞台和蓝色半球形升降舞台;上空悬垂巨大的金元宝;四周为嘉宾就坐区域、餐饮台。

活动构成：

轻松惬意的迎宾茶会;

流放异彩的文艺表演;

丰盛愉悦的节日晚宴;

简洁热烈的开业庆典。

创意综述：

此次活动不同于以往的开业庆典，在夏季来临之际，为人们提供一个轻松愉快的环境。活动从惬意的下午茶开始，为业内人士提供了叙旧、接洽的场所。在文艺演出中，晚宴不知不觉地开始，跳脱以往一切舞台形式的羁绊，不要司仪刻板的报幕，不用来宾拘泥宴会的礼节;热烈的气氛尽在轻松的环境中产生、升腾。在文艺演出和宴会的尾声中，领导的到场无疑将全场的气氛推到高潮，避免以往庆典活动的虎头蛇尾之虞。

第一部分：迎宾茶会

时间：下午5：30

地点：购物大厅

内容：

1、 大屏幕播放\_\_广场宣传片。

2、 礼仪小姐10名，向贵宾配戴胸花，引导贵宾进入主会场。

3、 嘉宾入场时领取小礼物，礼物上皆标有数字。(互动节目时嘉宾凭此参与)

4、 入场嘉宾可在礼仪小姐的引领下，到购物中心内部参观各种设施、场所。

5、 嘉宾也可到自助餐饮台前拿取茶点，就坐，自由交谈。

6、 半球形主舞台两侧，24名女孩奏响《喜洋洋》《步步高》《紫竹调》《三六》等轻快的民间乐曲，为就座的嘉宾伴宴。

第二部分：文艺表演和晚宴

演员阵容：\_\_\_\_\_\_

时间：晚6：00-7：00

地点：中心舞台

内容：

一、打击乐表演，表演者：\_\_女子打击乐团

二、杂技：滚杯，表演者：\_\_杂技团

三、杂技：小晃板，表演者：\_\_杂技团

四、杂技：蹬人，表演者：\_\_杂技团

五、hip hop劲舞，表演者：\_\_街舞组合

六、男声独唱，演唱者：\_

七、女声独唱，演唱者：\_

八、男声独唱，演唱者：\_

九、女声独唱，演唱者：\_

十、魔术，表演者：\_

**发廊新开业活动方案篇七**

一、[前言]

鉴于本商场“引领时尚消费，倡导精致生活”的经营理念，所以，如何针对性地吸引高端消费者，如何将活动形势和活动内容同商场的高端定位及高端消费人群的消费形态相契合，就成了本次活动的关键。

在策划过程中，我们着重考虑将开业庆典、促销活动和树立商场高端形象有机结合;活动主题尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者。把举办第一届“紫荆”杯高尔夫赛事的开幕式作为本次活动的亮点及持续的新闻热点，力求创新，使活动具有震憾力和排他性。从前期的广告宣传和活动中的主题风格，我们都从特定的消费人群定位进行了全方位考虑。在活动过程中为尽量避免其它闲杂人等的滞留，所以庆典场面不宜盛大，时间不宜过长，隆重即可。

二、[活动主题 ]

1. 开业庆典

2. 第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕式

三、[活动风格]

隆重 高雅

四、[活动目的]

(1) 面向社会各界展示紫荆百货高档品牌形象，提高紫荆百货的知名度和影响力;

(2) 塑造海南第一高档精品商场的崭新形象;塑造紫荆百货精品氛围。

(3) 通过本次开业庆典活动和“紫荆”杯高尔夫赛事开幕仪式，开拓多种横向、纵向促销渠道，掀起国庆黄金周的促销高潮和持续的新闻热点和促销高潮，奠定良好的促销基础和良好的社会基础。

五、[广告宣传]

1.前期宣传

(1) 开业前10天起，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒网等媒体展开宣传攻势;有效针对高端目标消费人群。

(2) 周边各高档社区及高档写字楼内作电梯广告，有效针对周边高端消费者，有效传达紫荆百货开业及其相关信息。

(3) 以各高尔夫球场为定点单位给各高尔夫球场的会员及高尔夫球界

名流、精英发放设计精美的邀请函，邀请其参加紫荆百货开业庆典暨第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛。

2.后期广告

(1) 开业后5日内，分别在海南日报、海口晚报及各高档写字楼的液晶电视传媒等媒体进一步展开宣传攻势，吸引目标消费者的眼球，激起目标消费者的购买欲。

(2) 进一步跟踪报导“紫荆”杯高尔夫友谊赛，掀起持续的新闻热点。

六、[嘉宾邀请](由主办方负责出面)

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，尽力邀请有知名度人士出席，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)。

嘉宾邀请范围：

a、 政府领导;上级领导、主管部门负责人;

b、 主办单位负责人、协办单位负责人;

c、 业内权威机构、高尔夫球界权威或精英;

d、 知名人士、记者;

e、 赞助商家;大型企业老总

七、[活动亮点]

1. 以开业庆典为平台，举行第一届“紫荆”杯高尔夫大赛开幕式。以海南各高尔夫球场的会员为主要参赛对象，给每个会员发放邀请函，并符上参赛的相关事项。商场内各商家为赞助商，还可邀请海口市内知名品牌的高尔夫用具商为赞助商或协办单位;邀请海南各高尔夫球会为协办单位，凡参赛者均可在商场开业当天获得精美礼品，优胜者可按名次获得现金奖励及商场内各世界品牌提供的高档礼品。凡参赛选手在商场内购物可获得相应优惠，在协办单位消费也可获一定礼遇等(或到场嘉宾可当天加入紫荆vip会员)。在良性的联合运作状态下，使主办方、协办方及赞助方三方在合作中获得共赢。

2.千份dm杂志免费赠送：

为了扩大商场的开业效应和品牌影响力，发行dm杂志(紫荆百货《精致生活指南》)赠阅消费者。此dm杂志为大16k，68p，四色铜版纸印刷，发行量为一千五百册。主要发行渠道为在开业庆典上所有到场者的礼品和开业促销期间商场赠阅。

本杂志的主要内容分为

三个板块：

(1)“引领时尚消费，倡导精致生活”——介绍紫荆百货的经营理念、购物环境及其它相关信息;

(2)“品牌故事”——介绍紫荆百货内各品牌(内附各品牌代金卷);

(3)“高尔夫享受”——介绍高尔夫的相关知识及协办单位的相关信息(内附各球会优惠券);

3. 在气氛渲染方面，以高雅的模特走秀和钢琴演奏代替庆典仪式中贯用的军乐队、锣鼓、醒狮队等。令每位来宾耳目一新，难以忘怀，且能有效地提高开业仪式的新闻亮点和宣传力度。在庆典活动中注入高雅文化，且与紫荆百货的高端定位及目标消费群的理想生活形态有机契合。

4.“名星”巧助阵：邀请高尔夫球界权威或精英，使圈内人士慕名而至;邀请某品牌代言人到场助兴表演一到二个节目，掀起会场的第三个高潮，整个活动在高潮迭起中落幕，令人回味无穷。

八、[活动程序]

20xx年9月25日上午9：00典礼正式开始(暂定)

8：30 播放迎宾曲，礼仪小姐迎宾，来宾签到，为来宾佩戴胸花、胸牌、派发礼品、并引导来宾入会场就座，贵宾引入贵宾席。

8：35 模特高雅的时装表演开始，展示国际著名服饰品牌魅力，在嘉宾印象中深化紫荆百货的高端定位，也可调动现场气氛，吸引来宾的目光。

9：00： 时装表演结束，五彩缤纷的彩带彩纸从空中洒下，主持人上台宣布开业仪式正式开始，并介绍贵宾，宣读祝贺单位贺电、贺信。

9：05 紫荆高层领导致欢迎辞

9：10 政府领导致辞

9：15 协办单位(美视高尔夫)领导致辞

9：20 参赛选手代表讲话

9：25 体育部门领导致辞并宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕，鸣礼炮、放飞和平鸽和氢气球(会场达到第一个高潮)。

9：30 钢琴演奏(曲目略)

9：35 宣布剪彩人员名单，礼仪小姐分别引导主礼嘉宾到主席台。

9：40 宣布开业剪彩仪式开始，主礼嘉宾为开业仪式剪彩，嘉宾与业主举杯齐饮、礼炮、放飞小气球、彩屑缤纷、典礼推向第二个高潮。主持人宣布正式营业.消费者可

进场购物。

9：45 活动进入表演及相关互动活动

10：00 整个活动结束

九、[会场布置]

现场布置与开业庆典的主题结合，力争做到“细心、精心、认真、全面”，将高雅文化进行到底。遮阳(雨)棚和t形台、背景板的设计能充分突出会场的高雅和隆重的风格。(见附件1、2)

现场布置所需物料

[彩旗]

1、数量：80面

2、规格：0.75mxl.5m

3、材料：绸面

4、内容：\"引领时尚消费，倡导精致生活”。

5、布置：广场周围插置。

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。

[横幅]

1、数量：若干;

3、规格：4.5x10m

4、内容：紫荆百货隆重开业

5、布置：高空气球下方

[贺幅]

l、数量：20条;

2、规格：0.8x20m

3、内容：各商家及合作单位祝贺

4、布置：广场及超市楼体

[放飞和平鸽]

1. 数量：188只

2. 布置：宣布第一届“紫荆”杯高尔夫友谊赛开幕时放飞

[放飞小气球]

1、数量：20xx个

2、材料：进口pvc

3、布置：主会场上空

剪彩时放飞，使整个会场显得隆重祥和，更能增加开业庆典仪式现场气氛。

[高空气球]

l、数量：6个

2、规格：气球直径3米。

3、内容：祝贺及庆祝语

4、布置：现场及主会场上空。

[充气龙拱门]

1、数量：2座

2、规格：跨度15米/座

3、材料：pvc

5、布置：主会场入口处及车道入口

[绸布]

1.数量：100米

2.布置：市场入口处两旁的门柱

[签到台]

1、数量：签到台1组、

2、布置：主会场右边桌子铺上红绒布，写有“签到处”，以便贵宾签到用。

[花篮]

1、数量：30个

2、规格：五层中式

3、布置：主席台左右两侧

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

[背景板]

1、数量：一块

2、规格：10m x 5m

3、材料：钢架、喷绘

4、内容：主题词,其风格与本活动的主题风格一致，能体现高雅与时尚的主题 。

[t形台]

1、数量：l座：

2、材料：钢管、木板、红地毯

[红色地毯]

1、数量：200平方米

2、布置：主会场空地，从入口处一直铺到主席台

突出主会场，增添喜庆气氛。

[其它]

1、剪彩布一条，根据剪彩人数扎花

2、签到本1本、笔1套

3、椅子150张

4、胸花150个

5、胸牌150个

6、绿色植物300盆

7、盆花200盆

8、彩屑

气氛营造

[礼仪小姐]

1、人数：10位

2、位置：主席台两侧、签到处

礼仪小姐青春貌美，身披绶带，笑容可掬地迎接各位嘉宾并协助剪彩，是庆典场上一道靓丽的风景。

[钢琴演奏]

1、人数：1位，

2、规格：著名钢琴师

3、位置：主席台上

在迎宾时和仪式进行过程中，演奏各种迎宾曲和热烈的庆典乐曲，使典礼显得隆重而富有风情。

[专业模特队]

1. 人数：18人(暂定)

2. 位置：庆典开始前在t台上表演调动现场欢快的气氛且与活动主题有机契合。

[音响]

1、数量：l套

2、说明：专业

3、位置：主会场

4、媒体配合(略)。

**发廊新开业活动方案篇八**

活动时间：年8月25日——8月26日

活动目的：通过前期的广告宣传，让廊坊市民知道“温州服装城”开业了，是一家商品丰富，价格合理，管理到位的综合性大规模的商场。通过活动的开展，使开业期间的客流量达到顶峰，最终达到销售高峰的目的。

活动内容：进店有礼：活动期间凡进店的顾客均送精美水杯一个，不限量!

宣传方式：1、纸巾包宣传：3万份。

2、短信群发10万条;

3、报纸广告：

廊坊日报1/8版：8月22日、23日两期

消费广场1/2版：8月22日。消费广场整版：8月24日。

时讯头版整版：8月23日

4、廊坊电视台15秒广告每天循环播放20次。

5、小区悬挂条幅宣传(22个小区)。

6、自行车广告：找临时工骑自行车在市区内做巡展，自行车后边插彩旗宣传。

店内外造势：

1、商场门前陈列标示“温州服装城试营业”的刀旗50面、拱门一个、升空汽球6个，楼体悬挂巨型彩色竖标50条。

2、店前锣鼓队8月25、26日两天全天。

3、店内各楼层顶端悬挂“温州服装城试营业”pop吊旗。商场入口及电梯两侧中型pop标出商场的各项大活动;特价商品以pop形式标识出来。

4、商场入口处装饰开业气氛花束、汽球等，柱子包金黄色褶皱布。

5、新华路门进口入，喷绘灯箱，做喷绘布面：温州服装城欢迎您!

6、商场内指示牌明确，如卫生间、收银台、店内经营项目。

费用预算：进店礼：陶瓷水杯20000元

纸巾包宣传3万份：1\_\_元

短信群发10万条：6000元

廊坊日报1/8版两期：4500元

消费广场1/2版三期：5130元

消费广场整版一期：4140元

时讯整版：3500元

自行车广告：5天20人共：6000元

电视台15秒广告20天每天循环播放20次：30000元

小区悬挂条幅宣传(22个小区)：8800元

锣鼓队费用：7000元

刀旗、拱门、升空汽球、楼体巨型彩色竖标：4000元

店内吊旗：\_\_元

店内装饰物：5000元

费用总计：118070元

效果评估：商品到位，丰满，品种多，特价商品供应及时;各项活动安排、落实到位的情况下，销售工作会出现高峰期，达到最终的品牌宣传和销售目的。

**发廊新开业活动方案篇九**

前 言

本活动方案是服装店新址开张宣传活动策划的指导性专案策划，各经销商在围绕此纲要的前提下，结合当地店面规模、人文、风俗、季节、竞争环境、消费习惯等特点可适当调整，但策划项目的基本原则不能改变。

作为品牌专卖体系，如何确保\"首战必胜\"是新店开业的首要问题。解决成功开业问题必须采取\"人气-商气-商机\"层递法，即在理念上采取三个操作步骤：激发人气、营造商气、沉淀商机。激发人气主要依靠三个方法：礼宾举措、庆典活动、新闻造势。营造商气就要紧紧

围绕着\"销售额=交易笔数×客单数\"公式，在\"礼宾\"、\"会员\"、\"幸运\"、\"娱乐\"等节日性概念上大做文章。沉淀商机可以通过\"低买高送，交易延伸\"的方式实现。把上述三个理念性步骤整合起来，在同一个时空内实施策划，专卖店的开业就会体现出知名度、惊奇度、美誉度效果，同时，也可以大大地提高销售额。

第一部分[新店开业的目的]

“促销活动”被消费大众普遍认同接受，服装店又是“人”的产业，因此服装店的促销策略必然要做到“以人为本”，这样才符合消费者与企业双赢的原则。但促销核心矛盾焦点在\"销售额--毛利--顾客实惠\"这一问题。所以特色龙的新店开业必须采取\"舍弃毛利，确保顾客人流、销售额\"以确保\"人气\"为策划之根本。

1、聚集商气：有了较为充足的人潮涌向商圈内商场，随之而来的各种商气就有了产生环境，商气的形成，也就必然为今后本商圈内各种商机的产生提供最大的可能性与机率。商气可以说是为\"商机\"做了良好的过渡。

2、延伸商机：商机的最终形成从某种程度上说是在雄厚的\"人气\"基础上产生的结果，商机不会无缘无故的产生，在品牌消费的过程中，\"人气\"的厚与薄、强与弱，很大程度上影响着商气与商机，商机如果产生，必然对品牌本身有着良好影响，乃为提高专卖店销售、扩大专卖店影响起到最终作用。

3、传播品牌：每个品牌都有不同的特色文化，传递企业及产品文化是消费者对品牌认可的关键一步，卖场的气氛营造、陈列搭配、饰品点缀，产品的独特买点及时尚风格都是消费者对品牌认知的基本要素。

第二部分[新店开业活动行为]

作为服装店新店开张的宣传行为，目的是在本地区打响扩张知晓度的第一仗，必须具备上档次、上规模、高格调、高影响的特点，为营造迅速提升知名度的平台打好基础。因此对开业活动的要求一定要彰显特色：(1)鲜明时尚性;(2)易识别性;(3)易传播性;(4)冲击性;(5) 欢快性等。

其主要行为是：

(一)、告知性：将该店地址、新店属性、品牌文化做系统告知与宣传，从而第一信息传达给消费者;

(二)、影响性：即利用新店开张的第一次活动，将店内涵、产品特点、传达给消费者;借助前述新闻热点，增强潜在消费者对于该店的信任和认可。

(三)、促销性：此次促销商品的买卖关系不一定要明显，主要是利用新通路让消费者感受商品，借此进行适当的促销活动，最大可能的吸引消费者关注，刺激他们的消费欲望，产生第一次接触后的好感。

(四)、形象性：通过新店开业活动迅速提升知名度，给潜在的消费者注入购买欲望，能力提升在消费者心里的定位，为占领市场提供先机。

第三部分[活动细则]

一、活动主题：

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

二、活动时间：

活动周期：开业之日起十天(关键是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、活动对象：

25-40岁的社会各阶层男士;

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些女性消费。

四、活动内容：(购物连环喜)

适合40-60平米专卖店的开业连环喜方案

一重喜、进门有喜：

进店即赠送特色龙精美纪念品(或凭dm宣传单即可赠送礼品)

如1-3元左右的礼品打火机、便签薄、原珠笔、锁匙扣、扑克等

二重喜、买就送(买满的金额、赠送的礼品各专卖店自行定制)：

☆凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

**发廊新开业活动方案篇十**

一、开业活动目的：

1、确立1.5青少年视力恢复体验店的公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现1.5青少年视力恢复体验店的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强1.5青少年视力恢复体验店在当地的影响，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，不要前期宣传上马虎，否则没有什么效果。

前期宣传的方式和具体操作：

1、周边社区宣传：

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。在社区内搭设展台，制作易拉宝，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，让客户填写预约单，将准确信息留下，最终将顾客引导进入开业现场即可。

(2)将所在店面的区域进行划分，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。根据每组销量进行提成等措施来调动咨询师的积极性。

(3)社区宣传的内容：1.5概况、产品介绍、近视危害、开业活动内容详细介绍，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，咨询师要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、学校周边：学校是我们产品的最有效渠道，如果前期能在学校周围铺设海报或户外广告那是的，提前让家长和学生知道，有好产品可以用，好礼品可以领;没有这个广告，那就要一对一，或一对二的与等孩子放学的家长讲免费试用的模式，不要说的过多，否则家长也记不清楚，孩子出来也就不理会你了，点清几个重要的信息告诉他，如果能留下客户信息那就，直接预约。注意不要盲目的滥发单页，没有效果的，现在大马路的传单太多了，有几个能仔细看的?

3、宣传物料：宣传物料设计要一幕了然，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、近视危害，产品特效;

d、有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放的信息。

4、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。

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。这个可以请一些鼓乐队来表演，可以请1-2个卡通形象的人偶来配合发礼品照相留念等等。

三、开业活动促销内容的设计：

1.结合我们的产品套装来做文章，由于我们附赠产品标有价格，所以可以灵活掌握，例如：到店购买产品的客户，可获赠价值218元的1.5视力保护笔一支，价值198元的1.5蓝莓叶黄素一瓶。

2.由于我们要扩大品牌影响力，需要更多的人关注我们，所以，到店购买的客户，只要微信扫描总部的二维码(也可经销商自己的)，分享一条产品信息的广告到朋友圈可立减现金100元;关注官方微博的客户，转发一条相关信息，也可立减现金100元。暂起名为【马上“捡”百元】活动。

3.开业必然要有抽奖活动，可设立经销商自己可接受的奖金范围(200元-1000元)，可以是现金，也可以是物品，也要弄一些定制的1.5礼品，作为鼓励奖。针对的就是填写真实客户登记表的顾客，并以领取完1.5视力恢复仪的客户。

4.试用比赛，可以将报名试用的孩子统计起来，15天的时间进行恢复近视的比赛，按照提升近视表上的行数来决定名次，最后根据报名数量来分设奖次和礼品，还有一份证书或奖状。我们客户孩子年龄都比较喜欢竞争，比比谁提升的快，家长也好鼓励，这个年龄不重视奖金，在乎的是那份荣誉证书。

5.公益活动，可以再前期宣传时，再了解客户的家庭条件时，关注几个家庭条件比较一般的客户，让他们可以来店体验，恢复的好，产品可以赠送给他们，口碑很重要。让他们留下照片和感动案例，或者同意送面锦旗也可。

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。摆放的时候一定要大气，经销商在开业前，可在群里预定其他经销商送的花篮，总部在开业时也会送花篮祝福。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。

1、终端布置：

(1)周边街区：发放开业单页，近视小常识等dm单。

(2)店外：

门外陈列标示logo的彩旗;

门前设置气球;

门外设置大型拱门;

店前设立大型主题展版一块，发布活动主题;

店外悬挂开业横幅。

(3)店内

店内用气球及花束装饰。

店内配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放;

店内相关位置设立宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品、纪念品，并提供咨询服务。

在终端布置中我们会与开业庆典的主题相结合，但不论是以什么主题进行宣传，我公司在会场中都力争做到“细心、精心、认真、全面”，很多人第一次来店面，一个是看店面形象，一个是感受服务。

2、具体布置：(参考)

?小礼品发放处布置好客户登记表：登记顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)

?登记台/签到纸笔各一

?桌椅

?礼品200份

?1.5宣传资料500份

?气球20-50个

?海报、易拉宝

工作人员统一配置及其它纪念品

?红绶带

?胸牌

?1.5咨询师服装

五、开业活动人员的培训和安排：

现场咨询师要安排到位，除了发资料，也负责维护现场秩序。就是前期进社区沟通的咨询师来发物料。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。

前期一定要把参加活动的人员培训到位，对所有关于产品，近视常识的知识都要领会，否则一旦客户提出质疑，在现场回答不上来，即损失了客户，又失去了形象。很多经销商在装修完店面就择期开业了，没有意识到这个流程的重要性。

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。

**发廊新开业活动方案篇十一**

策划宗旨： 在娱乐城开业之际，为了扩大社会影响，提高知名度，特策划一场开业庆典活动，提供来宾们互相交流的良好机会和本娱乐城质的服务。 策划方案一.筹备策划案(一)

策划宗旨

在娱乐城开业之际，为了扩大社会影响，提高知名度，特策划一场开业庆典活动，提供来宾们互相交流的良好机会和本娱乐城质的服务。

策划方案

一.筹备策划案

(一)、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;安排座位、确定剪彩人员;会场布置;联系摄影、摄像人员;

(二)、安全保卫组：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;来宾的保卫等。

(三)、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;向赠送礼品，负责来宾休息接待等。

(四)、礼品组：礼品的准备、包装、发放，准备礼品券。

(五)、工程组：麦克风、灯光、电源、剪彩台等的布置及安装。

二.议程策划案

(一)、开业庆典时间：\_\_年8月8日，农历6月28日，星期日

(二)、具体议程策划：

1、上午9:00来宾签到，凭请柬领取礼品娱乐城大门口摆放两张长桌、签到本、签字笔，迎宾小姐凭请柬分发纪念品、嘉宾牌和庆典来宾的通讯录，并由迎宾小姐指引来宾到演艺厅，总经理在门口迎接。

2、9:30—10:00演员表演时间，且不间断由主持人(女)向观众介绍同一首歌ktv

3、10点18分主持人主持人宣布开业典礼开始，总经理致辞

逐个向来宾介绍到场的贵宾六人，并上台亮相讲话。选定六名贵宾剪彩。

4、11点 来宾到ktv包厢娱乐、休息、交流，礼仪小组可按实际情况作适当的调节安排。

5、备注：以上的时间安排为大致时间。

三.场地策划案

(一)、现场布置：

1、路上的适当位置放置引路牌，牌上写明：同一首歌ktv开业庆典(方向箭头)。

2、正门楼顶悬挂10-15个条幅，横幅内容为“\_祝贺同一首歌ktv隆重开业”等。

3、大门口摆放两张长桌、签到本、签字笔，安排迎宾小姐六名。

4、台前(ktv门口)六米金象一对。

5、皇家礼炮八门

6、15m跨路彩虹门，悬挂横幅，内容“热烈庆祝同一首歌隆重开业”

(二)、开业庆典场地：同一首歌ktv门口

1、主席台：

(1)主席台由24块舞台搭建而成，17m长\_5m宽。

(2)台上设音响一套，立式麦克风1个，无线麦克风1个，舞台周围摆放绿色植物和少许红花，还要准备好记者用的摄影、摄像、电源、等。

(3)安排邀请贵宾上台的礼仪小姐两名。

2、台前设摄影、摄像人员各一名。

3、幕布：

a.尺寸长17m×3m

b.颜色红底白字

c.字体等线粗黑体

d.内容临清市同一首歌ktv开业庆典

e.质地红布

四.演出策划案

一)、演出时间： 9:00——11:30

(二)、演出地点：某某娱乐城的演艺厅

(三)、主办单位： 临清市同一首歌ktv

四)、协办单位： 聊城天美文化传媒

五)、具体方案：

1、演员名单： 由天美文化传媒选定10人

2、演出流程： 轮番演出形式，节目形式为舞蹈、歌曲、乐器演奏

一、 活动目的

1、热烈庆祝该酒店ktv开业。

2、通过庆典塑造本酒店和其ktv品牌形象以及服务、质量、经营特色等方面的可信度。

3、多方位向目标消费者传达本ktv的经营理念以及服务意识，与消费者进行一次良性沟通。

4、借助本ktv店开业庆典，营造一个品牌传播高峰，进而带动营业旺季。

二、 活动主题

开业促销计划

(1)相应折扣：开业当天所有酒水一律七折，但特殊情况下可根据当天顾客多少及老板经济实力情况进行打折。

特点：感情沟通，突显节日喜庆气氛，容易引起消费者对品牌和形象的再度改观，可以在消费者心目中形成实惠的概念。

(2)经济组合：在开业之际，组合多种经济、实惠快捷的服务套餐，明码标价。

特点：向所有的消费者传播同一首歌ktv是适合于消费的场所。

(3)发放同一首歌ktv优惠卡。开业之际，首要实惠，让消费者感觉到便宜，适合他们享用，一样的费用，不一样的享受，酒水下降，服务质量不能降。开业期间所有顾客只要消费满\_\_元句可以免费赠送ktv优惠卡一张。。

八、 活动的注意事项

1、宣传单张要有煽动力和感染力，提出了最合理的、最浪漫的、最体贴的理由，以此打动目标对象。

3、制定活动销售目标，饭店的各个工作人员做好销售工作。

4、在ktv可进行相应的布置，渲染气氛。

5、在活动期间，各部门作好准备工作，一边为客人提供完美的服务。

**发廊新开业活动方案篇十二**

一.活动目的

1.确定公司形象

2.介绍公司主营业务和发展历史

3.通过开业活动提高知名度，加强业内合作

4.加强职工信息，提高企业自身素质

5.以产生良好的新闻效益，社会效益为目的

二.活动前期准备

1.嘉宾的邀请：嘉宾邀请是一是活动中极其重要的一环。为了使庆典活动充分发挥其轰动及舆论的积极作用，在嘉宾邀请工作上必须精心选择对象，尽力邀请有知名度人士出席，制造新闻效应，重要嘉宾应派专人上门邀请。

2.开业庆典广告宣传内容：开业告示要写明内容,即\_\_\_\_\_开业庆典活动在何时何地举行，介绍有关的建设规划，经营理念，服务宗旨。

广告媒体安排：在活动前一周即须路段的广告位，并制作好广告稿件以及广告计划书，印制好派发的礼品袋，宣传资料。

3.会标和标语的制作：由主办方复制会标的尺寸内容

4.成立专门的筹备小组，实行组长负责制责任分工到人，实行倒计时工作制。

(1)提前5天左右需要完成的工作：

①制定详细的活动方案，并上报上级各部门审核、修改。

②确定承办广告公司，就相关承办内容签订承办合同。

③召开一到两期筹委会，就细节问题进一步商定。

④按照项目实施的方案要求广告宣传工作开始运作，第一批媒体广告开始投放。

(2)提前3天需要完成的工作：

①发送请帖邀请各界人士参与本次开业庆典。

②各种活动用品(印刷品，礼品等)应完成制作，由专人负责保管。

③承办方方面完成活动所需物品的前期制作工作。

(3)活动开始前2天完成

①提前2天，承办方完成现场的布置工作，完成所有条幅，彩旗，灯杆旗等的安装工作。

②提前2天，完成主席台的搭建布置工作，完成主会场签到处，指示牌，嘉宾桌椅，音箱的摆设布置。完成花篮、花牌、礼宾花的制作工作，完成花篮，花牌，盆花的布置工作。

(4)活动当天实施工作

①上午6:00公司所有内部人员和工作人员到达现场，做最后的检查。

②上午7:00所有保安人员到位

③上午8:00所有礼仪小姐、演艺人员、迎宾小姐到位

④上午8:30主持人、记者到场

⑤上午9:00嘉宾陆续到场，迎宾小姐协助佩戴胸花，并且引导工作进场，同时乐队也开始奏乐迎宾。

三.活动内容

1.活动地点：酒店

2.活动时间:9:00—11:00

3.活动流程：

(1)9：00迎宾小姐引导重要领导嘉宾签到进场

(2)9:15迎宾小姐接待各位公司领导、商业伙伴就座

(3)9：20播放投影短片，可以做一个关于企业公司的主营产品的宣传短片(公司可以提供，也可运用类似的故事找一个短片说明公司的发展史)，维持5分钟左右的展示。

(4)9：25司仪宣布\_\_\_开业庆典正式开始，司仪介绍贵宾，宣读祝贺单名单，5分钟(掌声)。

(5)9：30紧接着穿插一个小游戏，为了活跃气氛，同是也为了接下来领导上台讲话起到一个斜接的作用。开始的时候就让大家都参与进来，可以跳动积极性，而不是起先就是领导讲话的常规方式。游戏的形式：让员工根据短片回答问题(问题可以是公司的成立时间、主营业务等问题，由难到简单。最后一个问题设置，就是为了接来下的公司高层领导出场做的准备。问题是公司的总经理是谁?员工回答正确之后，大家给予热烈的掌声(可以音乐控制)，然后司仪便借此邀请总经理上台发言。此时的活动气氛已被烘托出来，相对活泼而又抓住了中场枯燥的时间。

(6)9：45总经理致词(掌声)

(7)9.50司仪邀请特邀嘉宾发言

(8)9:55司仪

互动游戏：事先在桌位底下黏贴小纸条(比发号码有新意)，纸条上内容为公司的某个产品。主持人此时要求在场的人员找出小纸条，然后运用笔记本随机选取一个桌号。抽到的桌子推荐一位上台表演，让与会者猜。表演者不能说出产品名字，可以用文字和动作表现出来。表演者与回答正确的与会者均有奖品。

(9)10:20司仪宣布游戏结束，比赛结果，礼仪小姐送上礼品。

小品表演：公司总经理曾静的发展史(可以由公司职工组织导演,这样比较可以调动台下观众的共鸣。可以先选择公司内部比较活跃的人员和某些领导亲自上台表演，具有更深远的意义。自导自演的发展史，更具有说服力，和感染力。而嘉宾说熟悉的领导更具有亲切性，激发可观赏性。如若公司实在无法挑出适合的人员参加，可以邀请专业的小品演员表演。这样的效果更具艺术性，这是可供选择的方案。)

(10)10:28公司先进职工代表发言以老员工为优先考虑对象。可以结合上面的小品陈诉下去，表达对未来公司发展的远大眺望。承接了小品赋予的特殊寓意。

(11)10:35集体舞蹈有感染力跳跃式的民族舞蹈，需要有悬念的设置。室内的音响灯光明暗交接，表达一种蓬勃向上的感召力。

(12)10:45舞蹈最后灯光突然打亮，公司领导在领舞者的带动下上台，进行开业剪彩。(掌声)

(13)10:55公司高层领导宣布公司开业庆典活动结束，司仪最最后总结

(14)11:00各位嘉宾等会餐

四.活动预算(根据实际具体清算，此为概算)

1.礼仪迎宾小姐4名600元

2.会场布置：花篮、花牌、花盆胸花500元

3.演艺人员：(根据实际选择定价)1000元

4.奖品20份：30\_20=600元

5.广告宣传费用：媒体宣传、印刷品、宣传资料\_\_元

6.场地租用费：待定

7：餐饮费：待定

**发廊新开业活动方案篇十三**

1、时间的选择：

很多店都只选择过节时做活动，不错，这个时间段是很好，其他行业大都放假了，来做头发的也多了。可是这样局限性就很大的。特别是在淡季的时候，就需要做一些活动来增加人气。

2、了解活动对象：

如需要人气，美发店可以做一系列的户外宣传，来提升专业美发店在当地的知名度;如果是高端消费群体，美发店可以邀请策划公司协助做一些派对或引进一些卖点足、品质高的项目促销;如果是火爆气氛，那美发店可以举办一场大型的免费抽奖活动或限时超低价美发优惠活动。

3、美发店活动的投资与回报：

这一点是美发店业主比较敏感的区域，譬如说，这次活动美发店要投3000元进去，那是否可以给美发店赚回3000元。美发店活动不比商场的活动，不比促销活动，美发店活动是持续性的。美发店3000元投进去了，不一定能马上得到3000元的回报，而是体现在将这3000元转化成了什么效果。

4、美发店策划的执行：

美发店活动主要分为大、中、小型活动，大型的活动一般很少见，涉及到很多方面的事情，中型活动—义剪、艺剪等，增加美发店的人气营销氛围;小型活动—xx项目体验活动，推广新项目、染烫送护理等等。

**发廊新开业活动方案篇十四**

策划背景：

好的品牌总是能为销售商带来极大的便利，好的品牌文化能将这种便利延续到很久，很久……

×年×月，丰田4s店——《贵店名称》即将开业，其代理品牌为丰田系列产品。作为中高级轿车中的佼佼者，其品牌影响力可以为所有销售商打开市场提供强有力的帮助。

本开业方案即是借助丰田产品影响力，凝聚其品牌文化力量，抬升《贵店名称》4s店的品牌高度。

策划目的：

蕴育品牌文化气息——凝聚丰田文化内涵，借此塑造《贵店名称》4s店品牌文化形象;

突显品牌技术优势——以产品、服务、文化作为塑造《贵店名称》整体品牌的突破口，全面展现其产品、服务技术优势;

崭露品牌个性、气魄——隆重、独特的开业方式，展现《贵店名称》4s店鲜明的个性和大品牌的气魄;

汇聚人气，积累客户资源——携手媒体，整合双方客户资源，提升活动人气，

加强活动的针对性、有效性，从而激发现场客户的购买欲望，促进终端销售。

活动亮点：

喜庆、隆重——醒狮舞开场表演

实力、信心、保证——重点突出技术、设计的不断创新突破，演绎数十年来丰田科技的沿革，见证丰田品牌雄厚实力的历史性延续。(展览品包括：丰田经典老车、老式发动机等重要配件、老车设计图纸、热销新车、汽车图片、影像等。)

产品体验——新皇冠等多款车型试乘、试驾

产品解析——车技表演，新皇冠的魅力透视

通过车技表演展示丰田、操控、乘坐等多方面的优越性能、配置。客户们可以欣赏皇冠运动中的矫健身姿，聆听发动机强劲稳定的转动声，坐进车内学习操控的手法、观察各项配置的功能、体验各种状态下乘车的感受。

品牌信赖——服务咨询、免费车检

活动流程：

前期执行

时间 项目 操作 负责人

7：30-8：30 人员集合、分工 工作人员集合，确认分工，各就各位 \_广告公司和《贵店名称》负责人

场地布置 1、所有场地装饰布置的检查

2、新车安放、音响布置调试

物料及前期工作准备 座椅摆放、点心区、签到台布置，嘉宾胸花、礼品等物料查验

节目流程

时间 项目 操作 工作人员 道具

9：00-9：50 迎宾 1、嘉宾领导、媒体朋友签到

2、安排车辆停放

3、引导嘉宾入座享用点心，欣赏丰田广告宣传片及丰田魅力科技展

本店人员 签到本和签到笔、醒狮助兴(店外、店内小提琴演奏)

9：50-9：52 画外音 宣布新店开业仪式开始 主持人 麦克风

9：52-10：00 开场舞 开场劲歌舞表演(热舞) 跳舞演员 伴舞音乐

10：00-10：05 开场白 主持人介绍到场嘉宾领导 主持人 麦克风

10：05-10：10 邀请领导 1、主持人有请本店董事长上台致开业辞 主持人 麦克风

2、礼仪小姐上前邀请领导上台 礼仪小姐 背景音乐

10：10-10：15 邀请领导 1、邀请丰田厂家代表上台致开幕词 主持人 麦克风

2、礼仪小姐上前邀请领导上台 礼仪小姐 背景音乐

10：15-10：20 领导致辞 厂家代表致辞 厂家代表 麦克风

10：20-10：25 剪彩仪式 1、嘉宾和领导上台剪彩 礼仪小姐 剪彩用品

2、欢庆的音乐响起 音响师 欢庆音乐

3、电动礼炮同时发射 本店员工 电动礼炮

10：25-10：30 醒狮表演 1、邀请董事长移玉步致店外点睛 主持人 麦克风

2、醒狮表演 舞狮乐队 自带乐器

10：30-11：30

媒体见面会及其他庆祝活动 宣布媒体见面会在接待室进行，新车试驾活动、车技表演在户外进行，并安排精彩的醒狮表演，服务咨询免费车检 主持人 麦克风

**发廊新开业活动方案篇十五**

一、活动策划背景：

近几年，随着国内百货流通业的急剧快速成长，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

天虹的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得天虹品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为深圳零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出天虹的实力

为长期使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集团除了选择在珠三角消费实力强劲的城市长期扩张自己的实力外，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：20\_\_年9月28日

地点：惠州市\_\_路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一)嘉宾和媒体签到：(20\_\_年9月8日上午8：00----8：30)

(二)、开幕剪彩仪式：(20\_\_年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集团总经理及各请的嘉宾出席开幕剪彩仪式。(注明：本次开幕式可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、请当地政府官员上台致辞。

2、请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

3、请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演

5、请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客第一范文网版权所有

四、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开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“深情天虹·缤纷秋恋”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“缤纷秋恋”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。

五、庆典开幕式活动筹备和进程：

2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、20\_\_年8月25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

六、活动总结

**发廊新开业活动方案篇十六**

一、活动策划背景：

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，中国百货流通业的著名品牌公司——深圳天虹集团公司，自1984年作为深圳第一家走中、高端市场消费群体，集购物、饮食、娱乐、休闲于一体的大型mall式百货商场的成功推出，使得天虹从传统百货商场，迈向了现代百货的重要转变，并在短短的20xx年时间，从最初的8800万资本累计发展到今天的28.2亿元人民币，并遍布全国十多个大中城市的17家连锁商场。

天虹的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得天虹品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为深圳零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出天虹的实力

为继续使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集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，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：20xx年9月28日

地点：惠州市路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一)嘉宾和媒体签到：(20xx年9月8日上午8：00----8：30)

(二)、开幕剪彩仪式：(20xx年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集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、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

3、邀请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演

5、邀请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客

二、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开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“深情天虹·缤纷秋恋”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著名品牌服饰。在举办本次“缤纷秋恋”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。

三、庆典开幕式活动筹备和进程：

1、8月20日前确定主持本次活动的司仪。

2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、20xx年8月25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。

**发廊新开业活动方案篇十七**

一、活动策划背景：

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

天虹的这一成功和大胆的市场定位和推出，使得天虹品牌逐渐被许多大中城市的市民所认知，并一度成为深圳零售业龙头企业，屹立于全国零售百强之林，进一步彰显出天虹的实力

为继续使天虹品牌深入的根植于民心，进一步将品牌发扬光大，天虹集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，还将触须延伸到南昌、厦门等地。作为珠三角消费实力强劲的东莞、惠州等地已成为天虹进一步拓展目标的首选地。即将于今年9月在惠州开业的惠州天虹百货将在持续走中高档路线的同时，将以更加优越的服务于惠州的市民。

二、开业庆典活动时间、地点：

时间：20\_\_年9月28日

地点：惠州市\_\_路天虹惠州店

三、庆典仪式活动安排：

(一)嘉宾和媒体签到：(20\_\_年9月8日上午8：00----8：30)

(二)、开幕剪彩仪式：(20\_\_年9月28日上午8：30---9：00)

特邀当地相关政府主管部门官员、天虹集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、邀请天虹集团总经理上台为惠州天虹店至贺词。

3、邀请其他嘉宾上台致辞。

4、醒狮表演

5、邀请相关天虹集团总经理为彩狮点睛。

6、新店门打开迎接顾客第一范文网版权所有

二、“深情天虹·缤纷秋恋”时尚发布会

释义：本环节将主要打破以往天虹开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“深情天虹·缤纷秋恋”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“缤纷秋恋”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。

三、庆典开幕式活动筹备和进程：

2、8月20日前，确定出席本次庆典开幕式的嘉宾人数和名单。

3、20\_\_年8月25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。

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