# 2024年商家开业活动方案 开业活动创意方案(二十一篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-09-05

*为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。商家开业活动方案 开业活动创意方案篇...*

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇一**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇二**

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，经济领域中受冲击最大的将是中国零售业。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、名牌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、商界权威专家(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)

云南电视台 3人×400元/人=1200元

昆明电视台 3人×400元/人=1200元

云南日报 1人×400元/人=400元

云南经济日报 1人×400元/人=400元

春城晚报 1人×400元/人=400元

云南信息报 1人×400元/人=400元

生活新报 1人×400元/人=400元

都市时报 1人×400元/人=400元

民族时报 1人×400元/人=400元

昆明日报 1人×400元/人=400元

滇池晨报 1人×400元/人=400元

大众消费报 1人×400元/人=400元

云南科技报 1人×400元/人=400元

旅行报 1人×400元/人=400元

云南人民广播卫星台 1人×400元/人=400元

云南经济广播电台 1人×400元/人=400元

昆明人民广播电台 1人×400元/人=400元

中央驻滇新闻单位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20xx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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇三**

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，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、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;

☆凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支;

☆凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套;

☆凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠送贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

适合60-120平米专卖店或旗舰店的开业连环喜方案：

一重喜、进门有喜：

进店即赠送精美纪念品(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

☆凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

☆凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支;

☆凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套;

☆凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、购物免费抽奖活动

四重喜、获赠贵宾卡：

适合总代理联合各专卖网点共同执行的一种活动

主题阐述：营造与特色龙的品牌诉求保持一致的促销氛围。同时，可以用三重奖励的宣讲吸引人气并直接刺激消费者的购买欲。

活动方式：打破业界一直以来购物以后再送奖券的惯有模式，推出“先中奖后消费”的新方法。顾客在购物前先购买奖券，参加当场兑现的抽奖(或刮奖)活动。第一重惊喜：进店者均可获得面值为30元的等值奖券，并有机会当场获得精美礼品一份;第二重惊喜：无论中奖与否，奖券均能以等值金额在门店消费;第三重惊喜：消费者将有机会参加年底在总代理举行的抽奖活动，奖品丰厚。

1、分发方案：对于每个进店者都能免费得到一张奖券

2、奖券解释：fd 20\_\_cd0000001

抽奖号码

特色龙代码

fd20\_\_cd0000008c50元

等值金额

限定产品种类

抽奖号码

特色龙代码

3、奖券设计：正、副券刮刮卡形式，固定面额30元，每张奖券隐藏部分有对应的的序列号(即为抽奖号码)，以及顾客中奖金额。

4、中奖活动细则

①：第一重惊喜：为刺激顾客的购买欲望，满足消费者从众贪便宜的消费心理，我们设计的抽奖号码尾数是1、6、8的都能得到一小礼品，中奖率为30%。

具体是：尾数是1和6的礼品为：例：袜子

尾数是8的礼品为：例：打火机或雨伞

注：具体的中奖尾数和礼品可由代理商自行制定，礼品数量不够可向公司申购

②：第二重惊喜：

a：每张奖券都设有一个基本的固定值，30元。消费者可凭奖券均能以等值金额在门店消费，但消费产品只限于公司的正品。

b：为更大限度刺激消费的购物欲，奖券还设一定金额值与服装类别对应挂钩，具体规定和金额如下：

a类奖券对应茄克、羊毛衫，金额50元。表现形式：a50元

b类奖券对应全毛套西，金额200元。表现形式：b200元

c类奖券对应仿毛套西，金额100元。表现形式：c100元

d类奖券对应毛料单西，金额150元。表现形式：d150元

e类奖券对应仿毛单西，金额100元。表现形式：e100元

顾客中a元奖券，则能享受与奖券同等金额的茄克、羊毛衫优惠，顾客中b奖券，则能享受与奖券同等金额的全毛套西优惠，依此类推。同时低值奖额可以购买较高值类产品，而高值奖额不能消费低值类产品。

注：奖券票面值不能与之累计使用。

第三重惊喜：消费者保留手中的奖券副票，将有机会参加年底12月30日在总代理举行的抽奖活动，中奖名单各总代理可通过关公媒体在当地报纸公布。礼品可为价值为5000元左右的特别奖品，代理商可自行设定数量的赠品。

注：第三重惊喜的人为可操作性很强，可以通过报纸等媒体的炒作，不但能提高品牌的暴光率，而且能引起消费者的持续关注。

其他活动方案备选：(可参考)

1、捆绑促销：与咖啡店、干洗店、电影院、迪厅、ktv等娱乐场合联合促销

①双方凭销售单据可以享受8折优惠;②双方共享客户资源和活动带来的品牌宣传影响;③共同承担宣传及策划费用。

2、采用代金券：凡买50元(含50元)的即可赠送元的代金券，买100元送元的代金券，不做现金兑换，可设定截止日期。

3、福利券：向各团体、单位、机关等赠送优惠券争取团购，扩大消费群体。

以上方案各地经销商可以根据自己的情况和特点自行组织执行，力争做到科学、有效、合理。

第四部分 [终端现场气氛营造]

一、营造气氛的原则

1、紧密结合主题，形成主题表现;

2、突出隆重感及视觉效果;

3、所有宣传物出现品牌logo，突出表现“时尚”的以及“龙”文化;

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

二、造势规划

1、周边街区

□专卖店邻近街和市区主干道布标宣传;

□专卖店邻近街口指示牌宣传;

□商业集中区、重点街区dm发放;

2、专卖店外

□门前设置升空气球;

□楼体悬挂巨型彩色竖标;

□门口用气球及花束装饰;

□专卖店前设立大型主题海报(开业专用)一块，发布开业惊喜活动。

3、店内

□店内设立迎宾和导购小姐。

□专设开业促销活动区域及业务宣传台，摆设活动宣传品、礼品及纪念品，配备专人提供咨询、发放奖券和赠品。

□店顶部及货架处用气球及花束装饰。

□顶端悬挂pop挂旗。

□店内主题海报(新品专用)宣传。

□现场宣传单的发放。

第五部分[终端物料筹备]

一、物料整合

1、店外主题海报：(主题任选其一)

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

点精时尚三降惊喜

2、吊旗：

正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或\_展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6、dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

二、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

第六部分[宣传造势]

一、宣传要素

1、宣传时间：开业前两周。2、宣传形式：告知宣传。3、宣传内容：传达品牌形象及开业活动等信息。

二、宣传执行

1、媒体安排：以dm为主(可以适当兼顾当地晨报、日报、晚报等类型报纸)，开业以后，dm可置于店内供顾客自取。

2、宣传渠道 a、派员分片区发送;b、报纸夹页; c、邮寄。

3、地方电视媒体滚动字幕或静面文字广告;

4、公司宣传单、季刊、企业报现场发送。

有条件的可以邀请当地媒体报道，邀请军乐队、舞狮或者时装走秀，可另案单独策划。

第七部分[活动执行安排]

1、新店开业促销方案工作进行表

促销方案确定

促销方案确定

促销方案确定

促销礼品确定

促销礼品确定

终端宣传企划

促销包装企划

物料、礼品统计

礼品统计

下单、派发

专卖店促销试行方案

礼品下单、派发

促销跟踪

促销进程跟踪

效果评估

促销效果评估

促销监督小组全程跟踪、监督

促销方案

监督小组

时间表 \_月\_日-\_日 \_月\_日-\_日 \_月\_日-\_日\_月\_日-\_月\_日\_月\_日-\_日

2、奖项设计及操作方法：

用乒乓球约50个分别用油线笔在每个球上标清相应的数字或者文字;

如：设立特等奖对应号码为1、6、8

一等奖对应号码为2、5、6

二等奖对应号码为3、5、8

三等奖对应号码为8、9、0(为加大奖项的刺激，三等奖可以就8、9两个数就可以兑奖)

那么在抽奖箱里置放40-42个球，其中①、⑥各一个，②两个，⑤三个，③、④各五个，⑦、⑧、⑨、0各六个。

按照这样的比例，特等奖中奖率为25000/1，一等奖中奖率为15000/1，二等奖中奖率为5000/1，三等奖中奖率为500/1，因此，在一般的情况下特等奖不会被抽走的，所以真正的特等奖的主要是展示功能，以诱惑消费者。但四等奖的比例一定要高，中奖几率要达到20%以上。这样又娱乐又有刺激，增加购买者的购买欲望。当然球体的数字也可以用汉字代替如：特、色、龙、新、店、大、禧等组成40-42个吉祥语言代替数字进行抽奖游戏活动也有另一番情趣。

第八部分[前期工作准备]

1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等;

2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位;

3、每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备;

4、dm或其他宣传单置于店内供顾客自取;

5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责;

6、严格登记兑奖人身份证、电话等详细情况。兑奖结束后，对奖项的兑换要保存好原卡，再与库存奖品对账，杜绝私自拿取奖品;

7、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品、抽奖箱;

8、每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面;

9、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

总部提供：

☆负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等;

☆专卖店店主负责本次“新店开业”促销方案的协调、执行、监督;

☆店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪;

☆总代理或者片区经理负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的确定;

☆总代理或者片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情况，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

第九部分 [促销过程的指导、监督]

☆ 总代理或者片区经理负责本区域终端卖场促销礼品落实状况跟踪;

☆店主负责对本区域终端场促销进行实地指导、监督;

☆店长对本次促销礼品库存进行把控，及时向各省级营销中心补充货源;

第十部分 [促销活动评估]

促销活动评估：

☆总代理或者片区经理负责本区域市场促销效果评估及收集各加盟商对本次促销活动的反馈意见，及时反馈给总部企划部;

☆总代理或者片区经理对本次开业促销效果进行整体评估，为下次全国性促销提供有力数据;

☆总代理或者片区经理对本次促销在执行过程中存在的问题进行讨论、总结。

大多数成功的促销实践表明，创意并不是孤立存在的。代理商必须按要求营造出特定的促销氛围，特别是培训促销人员，让店员通过传播促销信息刺激消费者的购物热情。

代理商必须做到让消费者在欢乐愉悦但又不失自主性的情况下完成忘我的购物体验。这样才能达到促进销售、提升人气之目的，这正是成功的促销创意的真正内涵。

代理商应对整个促销的执行细节落实到位。比如认真做好促销准备，认真布置货品和促销品，悬挂促销宣传品等。

促销活动的执行，一定要充分营造“有中奖又有折扣多重喜”的促销氛围，保证顾客体验到时尚购物的新奇感，店员、促销人员要善于引导。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇四**

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)。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇五**

一、路演促销活动的准备

前期的预备：

1、促销活动为谁服务，要达到什么目的……

2、明确为什么要搞促销活动。

3、活动的地点、时间、开展什么样的活动。

4、对活动地点进行了解和对小区相关部门进行沟通。

物料的准备：

1、圆形或方形玻璃桌一张，桌中心应贴上发廊标志(可以用丝印或贴不干贴)，椅子3、4把。

2、需配备拉展架或x展架针对活动做出形象展示，展架拉开时应注意天气的风向、大小，及时作好展架的固定工作。

3、路演促销中如果摆放了大型拱门，那么活动前应对活动地点进行查看，确定摆放地点，电源情况，检查拱门的好坏，鼓风机情况等等。

4、路演促销中有电视机及相关音影设备的话，应该在活动前对设备进行试用和调试，以确保活动的顺利进行。

5、路演促销针对客户群众须准备产品样品、演示道具、宣传资料、宣传单片、其各种展示板。

6、路演促销活动针对直接客户群，需准备好笔、纸、赠品、饮用水等小物品。 人员的准备：

1：一至两名商务人员(商务人员必须对产品和活动有一定的经验)，加带2~4名促销小姐(a：一般为年轻女性，身高一般在162cm以上青春亲民为佳)。

2：商务人员一律得统一着装(一般是深色的西服，白色衬衣，深色皮鞋，胸卡);促销小姐穿着由发廊统一的促销服(注意：鞋须穿深色高跟皮鞋，一定要带公司统一的天使帽)。

3：活动前必须针对促销人员进行岗前培训(培训内容包括：促销目的、促销人员站位、促销相关礼仪、资料发送、美发知识讲解、顾客沟通、活动结束清场事宜)。

二、活动的申报。

这是必经程序，区域活动应得到公司的批准后才能开展。内容即方案和费用报批。

1、活动方案：背景分析;活动目的;活动时间、地点、活动人、主持形式、内容;活动操作控制;应急措施等。

2、费用：活动所需的，预算以内的费用。

3、小区活动。

产品陈列、如何吸引路人和固定居民参加、产品演示与咨询、预约登记。

说明：活动为了让发廊周边潜在消费群体在选择发廊消费时，认识发廊品牌，了解美发产品;活动传播重点是让观众了解美发知识和美发特点。

三：活动的开展

1、活动开展时，首先应该注意人气的涨动及观众与促销人员之间的互动性。

2、注意资料发送的对象(有部分可能是对手发廊情报人员)及其重点对象。

3、注意控制场面的有序性及规范性，在发廊项目讲解宣传的过程中注意有兴趣和意向观众联系方式的收集。

四：活动结束

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇六**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇七**

1、开业7天购买vds或悠兰贝尔洗发水均享受1元烫发或1元染发服务;

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇八**

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，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、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;

☆凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支;

☆凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套;

☆凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠送贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

适合60-120平米专卖店或旗舰店的开业连环喜方案：

一重喜、进门有喜：

进店即赠送精美纪念品(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

☆凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双;

☆凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支;

☆凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套;

☆凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条;

三重喜、购物免费抽奖活动

四重喜、获赠贵宾卡：

适合总代理联合各专卖网点共同执行的一种活动

主题阐述：营造与特色龙的品牌诉求保持一致的促销氛围。同时，可以用三重奖励的宣讲吸引人气并直接刺激消费者的购买欲。

活动方式：打破业界一直以来购物以后再送奖券的惯有模式，推出“先中奖后消费”的新方法。顾客在购物前先购买奖券，参加当场兑现的抽奖(或刮奖)活动。第一重惊喜：进店者均可获得面值为30元的等值奖券，并有机会当场获得精美礼品一份;第二重惊喜：无论中奖与否，奖券均能以等值金额在门店消费;第三重惊喜：消费者将有机会参加年底在总代理举行的抽奖活动，奖品丰厚。

1、分发方案：对于每个进店者都能免费得到一张奖券

2、奖券解释：fd 20\_\_cd0000001

抽奖号码

特色龙代码

fd20\_\_cd0000008c50元

等值金额

限定产品种类

抽奖号码

特色龙代码

3、奖券设计：正、副券刮刮卡形式，固定面额30元，每张奖券隐藏部分有对应的的序列号(即为抽奖号码)，以及顾客中奖金额。

4、中奖活动细则

①：第一重惊喜：为刺激顾客的购买欲望，满足消费者从众贪便宜的消费心理，我们设计的抽奖号码尾数是1、6、8的都能得到一小礼品，中奖率为30%。

具体是：尾数是1和6的礼品为：例：袜子

尾数是8的礼品为：例：打火机或雨伞

注：具体的中奖尾数和礼品可由代理商自行制定，礼品数量不够可向公司申购

②：第二重惊喜：

a：每张奖券都设有一个基本的固定值，30元。消费者可凭奖券均能以等值金额在门店消费，但消费产品只限于公司的正品。

b：为更大限度刺激消费的购物欲，奖券还设一定金额值与服装类别对应挂钩，具体规定和金额如下：

a类奖券对应茄克、羊毛衫，金额50元。表现形式：a50元

b类奖券对应全毛套西，金额200元。表现形式：b200元

c类奖券对应仿毛套西，金额100元。表现形式：c100元

d类奖券对应毛料单西，金额150元。表现形式：d150元

e类奖券对应仿毛单西，金额100元。表现形式：e100元

顾客中a元奖券，则能享受与奖券同等金额的茄克、羊毛衫优惠，顾客中b奖券，则能享受与奖券同等金额的全毛套西优惠，依此类推。同时低值奖额可以购买较高值类产品，而高值奖额不能消费低值类产品。

注：奖券票面值不能与之累计使用。

第三重惊喜：消费者保留手中的奖券副票，将有机会参加年底12月30日在总代理举行的抽奖活动，中奖名单各总代理可通过关公媒体在当地报纸公布。礼品可为价值为5000元左右的特别奖品，代理商可自行设定数量的赠品。

注：第三重惊喜的人为可操作性很强，可以通过报纸等媒体的炒作，不但能提高品牌的暴光率，而且能引起消费者的持续关注。

其他活动方案备选：(可参考)

1、捆绑促销：与咖啡店、干洗店、电影院、迪厅、ktv等娱乐场合联合促销

①双方凭销售单据可以享受8折优惠;②双方共享客户资源和活动带来的品牌宣传影响;③共同承担宣传及策划费用。

2、采用代金券：凡买50元(含50元)的即可赠送元的代金券，买100元送元的代金券，不做现金兑换，可设定截止日期。

3、福利券：向各团体、单位、机关等赠送优惠券争取团购，扩大消费群体。

以上方案各地经销商可以根据自己的情况和特点自行组织执行，力争做到科学、有效、合理。

第四部分 [终端现场气氛营造]

一、营造气氛的原则

1、紧密结合主题，形成主题表现;

2、突出隆重感及视觉效果;

3、所有宣传物出现品牌logo，突出表现“时尚”的以及“龙”文化;

4、用统一的品牌视觉形象出现，体现品牌运作的规范。

二、造势规划

1、周边街区

□专卖店邻近街和市区主干道布标宣传;

□专卖店邻近街口指示牌宣传;

□商业集中区、重点街区dm发放;

2、专卖店外

□门前设置升空气球;

□楼体悬挂巨型彩色竖标;

□门口用气球及花束装饰;

□专卖店前设立大型主题海报(开业专用)一块，发布开业惊喜活动。

3、店内

□店内设立迎宾和导购小姐。

□专设开业促销活动区域及业务宣传台，摆设活动宣传品、礼品及纪念品，配备专人提供咨询、发放奖券和赠品。

□店顶部及货架处用气球及花束装饰。

□顶端悬挂pop挂旗。

□店内主题海报(新品专用)宣传。

□现场宣传单的发放。

第五部分[终端物料筹备]

一、物料整合

1、店外主题海报：(主题任选其一)

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

点精时尚三降惊喜

2、吊旗：

正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或\_展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6、dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

二、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

第六部分[宣传造势]

一、宣传要素

1、宣传时间：开业前两周。2、宣传形式：告知宣传。3、宣传内容：传达品牌形象及开业活动等信息。

二、宣传执行

1、媒体安排：以dm为主(可以适当兼顾当地晨报、日报、晚报等类型报纸)，开业以后，dm可置于店内供顾客自取。

2、宣传渠道 a、派员分片区发送;b、报纸夹页; c、邮寄。

3、地方电视媒体滚动字幕或静面文字广告;

4、公司宣传单、季刊、企业报现场发送。

有条件的可以邀请当地媒体报道，邀请军乐队、舞狮或者时装走秀，可另案单独策划。

第七部分[活动执行安排]

1、新店开业促销方案工作进行表

促销方案确定

促销方案确定

促销方案确定

促销礼品确定

促销礼品确定

终端宣传企划

促销包装企划

物料、礼品统计

礼品统计

下单、派发

专卖店促销试行方案

礼品下单、派发

促销跟踪

促销进程跟踪

效果评估

促销效果评估

促销监督小组全程跟踪、监督

促销方案

监督小组

时间表 \_月\_日-\_日 \_月\_日-\_日 \_月\_日-\_日\_月\_日-\_月\_日\_月\_日-\_日

2、奖项设计及操作方法：

用乒乓球约50个分别用油线笔在每个球上标清相应的数字或者文字;

如：设立特等奖对应号码为1、6、8

一等奖对应号码为2、5、6

二等奖对应号码为3、5、8

三等奖对应号码为8、9、0(为加大奖项的刺激，三等奖可以就8、9两个数就可以兑奖)

那么在抽奖箱里置放40-42个球，其中①、⑥各一个，②两个，⑤三个，③、④各五个，⑦、⑧、⑨、0各六个。

按照这样的比例，特等奖中奖率为25000/1，一等奖中奖率为15000/1，二等奖中奖率为5000/1，三等奖中奖率为500/1，因此，在一般的情况下特等奖不会被抽走的，所以真正的特等奖的主要是展示功能，以诱惑消费者。但四等奖的比例一定要高，中奖几率要达到20%以上。这样又娱乐又有刺激，增加购买者的购买欲望。当然球体的数字也可以用汉字代替如：特、色、龙、新、店、大、禧等组成40-42个吉祥语言代替数字进行抽奖游戏活动也有另一番情趣。

第八部分[前期工作准备]

1、专卖店全体人员深入熟悉本次活动的主题、形式等;

2、活动期间，导购、促销人员、执行负责人等均应提早到岗，确认各项准备工作到位;

3、每天营业前摆放主题海报，检查其他宣传物料、促销礼品等是否齐备;

4、dm或其他宣传单置于店内供顾客自取;

5、专设开业促销活动区域及业务宣传台，并有专人负责;

6、严格登记兑奖人身份证、电话等详细情况。兑奖结束后，对奖项的兑换要保存好原卡，再与库存奖品对账，杜绝私自拿取奖品;

7、专人负责物资准备：横幅、海报、报纸、促销礼品、抽奖箱;

8、每天营业结束后收好主题海报及其他形象画面;

9、注意整理并及时把持有贵宾卡的消费者的资料输入电脑做备案资料。

总部提供：

☆负责本次促销活动的所有宣传广告画面、海报、易拉宝、横幅、礼品包装的设计等;

☆专卖店店主负责本次“新店开业”促销方案的协调、执行、监督;

☆店长负责统计礼品数量、礼品派发进行跟踪;

☆总代理或者片区经理负责促销方案执行、促销礼品、贵宾卡，开业地毯、画册、企业报纸等的确定;

☆总代理或者片区经理对终端礼品、活动物料督促落实情况，跟踪、促销活动指导、监督、促销效果评估等。

第九部分 [促销过程的指导、监督]

☆ 总代理或者片区经理负责本区域终端卖场促销礼品落实状况跟踪;

☆店主负责对本区域终端场促销进行实地指导、监督;

☆店长对本次促销礼品库存进行把控，及时向各省级营销中心补充货源;

第十部分 [促销活动评估]

促销活动评估：

☆总代理或者片区经理负责本区域市场促销效果评估及收集各加盟商对本次促销活动的反馈意见，及时反馈给总部企划部;

☆总代理或者片区经理对本次开业促销效果进行整体评估，为下次全国性促销提供有力数据;

☆总代理或者片区经理对本次促销在执行过程中存在的问题进行讨论、总结。

大多数成功的促销实践表明，创意并不是孤立存在的。代理商必须按要求营造出特定的促销氛围，特别是培训促销人员，让店员通过传播促销信息刺激消费者的购物热情。

代理商必须做到让消费者在欢乐愉悦但又不失自主性的情况下完成忘我的购物体验。这样才能达到促进销售、提升人气之目的，这正是成功的促销创意的真正内涵。

代理商应对整个促销的执行细节落实到位。比如认真做好促销准备，认真布置货品和促销品，悬挂促销宣传品等。

促销活动的执行，一定要充分营造“有中奖又有折扣多重喜”的促销氛围，保证顾客体验到时尚购物的新奇感，店员、促销人员要善于引导。

本方案贵在起指导作用，各代理商可是灵活运用，随着公司的发展，此方案必将不断的更新和完善。总部将会提供越来越详细的执行方案，也会针对开业物料的配送做新的调整和增加，当然，如果代理商有新的、可执行推广的，更科学合理的活动方案可以作为资源共享，以期改进。

针对特别的开业形式或者大型的活动，我们将另外成立策划小组，进行专案策划。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇九**

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

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十一**

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;

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十二**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十三**

1、开业7天购买vds或悠兰贝尔洗发水均享受1元烫发或1元染发服务;

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

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十四**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十五**

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

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十六**

实施项目：展销中心开业剪彩及授牌仪式庆典

实施时间：x年8月15日下午16：00—20：00(暂定)

协助实施：超然工作室

具体实施说明

【一】策划目的(略)

【二】背景分析(略)

【三】开业庆典仪式风格定位(略)

【四】指导思想

●企业搭台，商家唱戏，把开业庆典仪式和商家促销活动相结合，形成互动，从开业庆典中宣传了商家产品。

●文艺演出可与商品展示进行互动。

●为迎“中秋”销售旺季到来做积极的准备。

【五】前期的广告宣传和舆论造势

(一)农副产品展销中心开业前期广告宣传策略

(二)农副产品展销中心开业前期筹划

开业庆典活动是一个系统工程，涉及面广，头绪多，需前期周密布置。建议成立筹备小组，专职事前各项活动的落实工作，以确保开业庆典仪式的水到渠成，不因前期工作的仓促准备而影响既定的实施效果。

(1)向有关单位申请占道证，提前5天向气象局获取开业当天的天气情况资料。

(2)落实出席庆典仪式的宾客名单、市区局委有关领导，兄弟单位的领导，提前一周发放邀请函，并征集祝贺单位;

(3)联系新闻媒体广告的制作与投放时间安排，拟定新闻采访邀请函，找准可供媒体炒做的切入点，推销“买点”;(授牌仪式的亮点)

(4)拟订周密的典礼议程计划;

(5)落实领导安全保障体系(公安交警部门负责);

(6)确定各位领导讲话稿，主持领导的主持稿等讲话议程所涉及的文案;

(7)落实现场停车位，各单位代表停车区;

(8)落实电源位置并调试及其他相关事宜;

(9)落实典礼活动的应急措施;

(10)确定开业剪彩仪式宣传标语的内容，需提前5天交托制作。

【六】现场设置

(一)宏观静态元素布设

整体布设效果要求：所设各种庆典元素和谐搭配，整体上注重点、线、面的完美结合，凸现立体感，空间层次感，色彩追求强烈的视觉冲击力，张扬喜庆展现隆重。使场面大气恢弘，不落俗套，热烈隆重且典雅有序。

(1)剪彩区布设

①剪彩区开业剪彩仪式设在展销中心门前，用红地毯在门店前左侧铺就10米x6米的剪彩区，两边摆放两排花篮装饰。当剪彩开始时，军乐队可在剪彩区右边台阶上表演，做为后背景。

②冷焰火两组，设在剪彩区前方，配合剪彩时释放。

③剪彩区升置10米横幅1座，上悬挂“热烈祝贺农副产品展销中心盛大开业”。

④剪彩花10套，剪彩仪式进行时，由礼仪小姐整齐列队捧出，礼仪小姐文雅轻盈稳步走上剪彩台，映着鲜艳热烈的剪彩花，预示着“农副产品展销中心盛大开业”的顺利圆满成功。

(2)表演区布设

①整个台面用大红地毯通体覆盖，后背景采用桁架搭建，主题词为“农副产品展销中心开业典礼”，舞台前方中间置立式话筒2对，以话筒为中心，前方以鲜花扎制10簇装饰演。右侧后方设一主持人立式讲话台。两侧各设音响1只，留3米宽的距离，以便于人群的流动，用红地毯把剪彩区和表演区连接起来。

②音响一套，设在表演区。

(3)周边环境布设

①彩虹门一座从整体上渲染开业隆重的气氛。

②条幅设在楼体上条幅若干。

③鲜花组摆在剪彩区靠龙门两侧在台阶上摆放两组鲜花、大厅门口、大厅内部用时令鲜花装饰，表现出热烈、隆重是的气氛。

④迎宾彩旗20面，悬插在南浦路靠门店一侧。

(4)迎宾区布设

签到处置于门店内，备签到用品壹套(笔、薄)。

(二)宏观动态元素布设

整体布设效果要求：通过动态元素的有机和谐配合，造成庆典场面大势磅礴，龙腾虎跃的欢腾场面。

①军乐队10人，仪式开始前演奏，烘托气氛，聚集人气，仪式进行中间歇演奏。演奏曲目有《迎宾曲》《载歌载舞的人们》《好日子》《走进新时代》《凯旋进行曲》《在希望的田野上》《拉得斯基》等。

②舞狮队一组4人，阵势威壮，动作整齐一致，鼓声震憾，动作灵活，队形多变，花样翻新，渲染气氛，配合进程间歇演奏。

③礼仪小姐10人，身高1.7米，年龄25岁以下，着玫瑰红色旗袍，佩绶带，落落大方，形象气质佳，接待、引领签到、为领导佩戴胸花，引领剪彩。

④皇家大礼炮6门，外观金黄色，造形古朴逼真，威严雄浑，豪华酷派，采用环保安全惰性气体发射。射程高达30米，剪彩时鸣放，射出彩花彩带，姹紫嫣红，五颜六色，漫天飞舞，如天女散花，绚丽多彩，甚为壮观，把庆典推向高潮，是现代礼仪庆典的新宠。

【七】开业典礼工作日程和议程安排

(一)开业典礼工作日程

●布置开业典礼现场，具体确定主席台位置及演出区，进行整体布局。

●确定参加开业典礼的领导、嘉宾及讲话稿，并发出邀请函征集祝贺单位。

●确定主题词，条幅标语，并交付制作。

●主体单位协调落实电源到位并调试通电。

●主席台、后背景及大型喷绘开始搭建。

●当天上午彩虹门、签字台、开始布设。所有现场静态元素布设完毕。

(二)开业典礼仪式工作流程

●13：00成员准时到场，检验现场静态元素布设状况，协调现场动态元素布设，做好最后整体协调，落实细节，做到万无一失。

●14：20军乐队、舞狮队、主持人、签到处、贵宾花、音响、保安到位并进行现场秩序维护。

●15：00礼仪小姐到位，音响调试完毕。军乐队、舞狮队开始交替表演。

●16：00参加开业典礼的领导和嘉宾陆续到场，礼仪小姐开始负责接待，引领签到，为领导佩戴胸花等礼仪服务。

(三)开业典礼仪式议程安排

●16：25参加开业典礼仪式的领导、嘉宾由礼仪小姐引领走上主席台;

●主持人介绍参加开业典礼仪式的领导、嘉宾;

●16：30主持人宣布开业典礼仪式开始(军乐队奏乐，盘鼓队擂鼓)

●请上级领导致贺词;(2分钟)(讲话结束后盘鼓队低音伴奏)

●请嘉宾代表致贺词;(2分钟)(讲话结束后盘鼓队低音伴奏)

●请总经理致答词;(2分钟)(讲话结束后盘鼓队低音伴奏)

●主持人宣布请上级领导、展销中心总经理到剪彩区为开业剪彩;

●此时，礼仪小姐引导上级领导、展销中心总经理、嘉宾代表到剪彩区，礼仪小姐整齐列队，双手捧出剪彩花，文雅轻盈的稳步走上剪彩区。

●16：48领导剪开红绸，宣告农副产品展销中心盛大开业。(此时，军乐队奏乐，礼炮齐鸣，彩花彩带当空漫舞，如天女散花，姹紫嫣红，绚丽多彩，甚为壮观，仪式达到高潮。气氛热烈，人声鼎沸。)

●剪彩完毕后，请上级领导、嘉宾代表参观农副产品展销中心后，将会场转移至酒店。

●门店现场17：00促销活动开始。

促销活动的整体要求

主旨：强化形象认知，催生现实购买，引发购买高潮，加深品牌印象。

原则：活动形式不克隆，活动炒作不泛滥，开场轰动、收场圆满，高潮迭出。

形式：综艺类、新奇类，互动类，促销类。

(四)开业典礼仪式议程安排

(一)介绍领导和来宾，宣布仪式开始

(二)宣读相关文件(罗伟副局长)

(三)市政府领导揭牌授牌

(四)农副产品展销中心介绍企业情况(观看光碟)。

(五)领导讲话(三到四位)

(其它事宜：合影留念后，聚餐开始)

【八】开业全程项目预算;

1主席台10米x5米、6米x2.4米15元/平方65平方975元

2后背景(桁架)10米x4米30元/平方40平方1200元

3军乐队10人100元/场1000元

4舞狮队6人200元/场人1200元

5主持人2人/1000

6龙门16米跨度150元/座/租1座150元

7礼仪小姐含授带，1.7米以上100元/人10人1000元

8音响、话筒1套400元

9 祝贺单位横幅：10米\*7元/条70元

10冷焰火60元/支10支1200元

11千业小礼炮每门4枚花弹80元/门6门480元

12剪彩用品高档30元/套5套150元

13彩旗五彩4元/面50面200元

14胸花二朵杨兰4元/朵50朵200元

15条幅0.90米宽(楼体条幅)10元/米/元5元

16地毯大红3元/平方300平方900元

17气球门五彩颜色20元/米20米400元

18绶带双面刻字10元/条10条100元

19鲜花组摆时令鲜花3000元

以上费用是属于完全支付相关人员或部门的费用，如果对方可以解决，则可以由对方完全落实。

20策划创意实施执行费用3000元

合计：(大写)￥：18350元

备注：此费用不包含相关的媒体广告(报纸的平面设计——报纸夹带派发以及电视台的光盘制作)

【九】尚需沟通事项;

1、 光盘的制作事宜;

2、 剪彩的人员确定，以及站立位置的确定;酒店座席位置的次序;

3、 来宾的礼物赠送完全由对方——中心自己选择并承担，不在预算之内。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十七**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十八**

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。

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇十九**

一、活动背景：

1.新店开业，没有品牌基础

2.复合式店面，烘焙、裱花、简餐、茶座

3.地址处在地级市二类商圈内

4.店铺面积较大，门头宽，预期销售额5000元----7000元/天

二、市场背景：

1.消费者消费能力一般

2.商圈内没有类似的复合店

3.其它烘焙连锁店情况不明

三、活动目的：

1、建立###在消费者心中的品牌形象;

2、帮助消费者快速接受复合式店面，让消费者快速了解所有的服务内容;

3、拉升业绩到一定水平，检验整体产能、管理、服务水平和漏洞

4、了解消费者偏好和消费习惯，便于开店后的调整

四、活动对象：

1、中高层次收入家庭的家庭主妇、儿童、学生;

2、年轻类似白领、职员、商务人士

五、活动主题

超级美食、开业有礼

蛋糕----送给最重要的人(蛋糕和月饼的宣传广告语，可以用在包装盒上)

六、活动方式

1.宣传——品牌形象建立过程中不可替代的做法

2.现场促销——用产品与消费者直接接触，形成消费者感性认识过程，检验产品、服务、现场管理水平、反馈消费者信息

3.会员卡或优惠券——抓住高端客户

七、活动时间和地点

20\_\_年\_月\_日

截止到\_月\_日(持续3天)

地点：###店

八、宣传

a、横幅5——10条

一、“超级美食、开业有礼——###休闲饼店登陆新余”5条

二、“###蛋糕——送给最重要的人”3条

三、“用舌尖去阅读###的时尚魅力”2条

将“一”悬挂在新余靠近店面的主干道上;将“二”与“一”配合悬挂2条，省一条在店堂门口周围悬挂;将“三”与“一”配合悬挂1条，省一条在店堂门口周围悬挂

以上条幅提前一天悬挂，共悬挂3天，开业后1天去掉。

b、促销宣传单张20\_\_份

至少提前2天让店面营业员在新店附近，少量派发，主要针对周围的写字楼、中高档小区、周围小店铺、学校、幼儿园

目的1：争取在周围1000米商圈内迅速传递开张信息，迅速让商圈内潜在客户，了解本店是个什么店?有哪些服务?适合什么人?

目的2：促销手段，让顾客接触到我们的服务和产品。

c、提前1天，在新店的橱窗上张贴主推产品海报。

d、店内顾客“万利隆问答券”彩色打印封塑50份，问卷内容自定，印刷贮备彩色回答问题用，带优惠政策的纸条1000份，

e、路演：请电声乐队或军乐队，在店铺门口上下午各两个小时的演出。

f、制作一个双层蛋糕，在下午人流量最多时，免费品尝，品尝之前要准备主持人介绍店铺、介绍产品、宣传本店理念

g、包下当地电视台点歌台频道每天1小时持续三天，在下午3—4点(时间选择也可以根据本频道的收视黄金时段确认)，给生日人点歌，文字信息事先准备好，歌曲目录要认真选择。

h、制做200张会员卡，折扣定为88折为宜。

以上活动需要当地政府职能部门支持，所以要预先准备。

九、现场促销

1.找一款现烤产品：蛋挞或者肉松沙律包最合适，作较大力度促销，作pop推广海报，牺牲这个产品的较大部分利润，吸引顾客进店，提升人气。

2.促销宣传单张的使用和回收

3.答题卷的发放和使用回收

4.茶水饮料部分的折扣促销

5.会员卡发放

前期准备：

1)路演人员寻找签合同3天前预约好，横幅、路演职能部门审批提前2周操作。

2)印刷品提前10天准备，开业前3天全部到位

3)提前4天确定产品出样，3天开始小批量试制产品，测试设备、准备物料模具;提前2天开始制作产品，囤积中长线产品量要是正常每天销售量的3倍。现场制作产品要囤积5天的原料。

4)提前两天或三天对促销活动和服务常识、服务流程、礼仪、收银培训;

5)提前3天采购部采购大量的拉花、气球、小饰物等小物件装饰店面;

6)店面的收银员、工人、裱花师提前3天培训，店长要做好突发事件的准备;

7)提前1天店长全权负责协助各岗位上的员工把新店开张应准备的物品全都准备好，在开张期间不得出现物品短缺状况;

8)提前1天卫生全面清理，有店长负责;

9)裱花工与生产工人必须熟悉现场操作，技术熟练。并且严格遵守现场卫生管理制度;

10)开业时间定在星期五

十、中期操作

开业前准备：

(一)、开业前2天，

1、营业员散发宣传促销单张

2、开始卫生扫除工作，物品准备清点完毕

3、内部装饰件悬挂摆放完毕

4、裱花、现烤、收银、服务员培训

(二)、开业前1天

1、卫生扫除

2、继续发宣传单张

3、张贴海报、悬挂横幅

4、布置展柜内样品

5、开始上货：冻点、吐司、酥点、中点、盒装礼品等

6、确认路演人员到位情况、确认电台点歌

7、确认物料准备情况

8、准备制作现场品尝用大蛋糕

(三)、开业当天

1.人员安排好定点定岗

2.店长内外协调

3.发放会员卡

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇二十**

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

**商家开业活动方案 开业活动创意方案篇二十一**

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：\_

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