

2023 新店开业工作计划 8 篇

新店开业工作计划 1

一、店铺名称：

食全食美小店铺

二、业务内容：

我们主要经营各种零食，如包装类有豆腐干、牛肉干、鱿鱼等、糕点有各种类型的饼干，糖果类有口香糖，棒棒糖的食品，坚果类有瓜子、花生、核桃等，还有其他饮料、矿泉水等。

三、店铺选址分析：

我们店铺设定地点为创业街，大学生要去教学楼、寝室和操场等其他地方都会经过那里，以及食堂、家家乐超市，等都设立在旁。虽然人流多，但是竞争力强。

四、目标顾客：

主要针对城院的在校大学生、教师及其他愿意购买者

五、货色搭配与采购管理：

货色搭配：分别以糕点、糖果、坚果、肉类进行排列好，可将其零食放入每个小篮子中，这样可以使大学生容易辨认零食，方便购买。

采购渠道：我们是从批发市场进行零食采购商品储存：

1. 首先是自己的寝室和附近的寝室

2. 管理员的. 房间，这个可能比较困难

商品分类：

3. 像大家经常喜欢吃的辣条，等肯定要多储备，另外矿泉水、果汁、茶类等可相应增加储备。

六、价格策略

鉴于小卖铺是学生运营，且规模有限，所以，我们本着服务学生，薄利多销的原则。定价策略上主要有以下要点：

1) 成本定价法

成本+运费+利润

2) 通行价格定价法

由于很多食品的价格都是统一零售价，像可口可乐，绿茶等

3) 竞争定价法

首先在初期，可以适当地以稍低价格销售

七、促销策略

新店开业工作计划 2

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(要害是前 5 天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、活动对象

25-40 岁的社会各阶层女士

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

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

1、一重喜、进门有喜：

进店即赠予某某精美纪念品(或凭 DM 宣传单即可赠予礼品)如
1-3 元左右的礼品打火机、便签簿、原珠笔、锁匙扣、扑克等

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制):

(1) 凡在活动期间凡购物就送“价值 28 元纯棉袜子”一双;

(2) 凡在活动期间凡买满 258 元, 送价值 48 元精美宝珠笔一支;

(3) 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;

(4) 凡在活动期间凡买满 488 元, 送价值 138 元的真皮皮带一条;

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

五、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企划文案

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

六、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。

新店开业工作计划 3

一、项目描述

2. 项目介绍（描述符合你的优势和意愿的零售商店模式，包括店铺的店名、店铺业态、店内主要产品等。它有什么独特之处？你的商店将向消费者提供什么？）

开婴儿用品店投资分析开婴儿用品店投资分析：市场前景：现在不少年轻父母是独生子女，他们的消费观念和消费水平相对于上一代父母已经有了很大的不同，在孩子的花费上尤其慷慨。__年和__年是中国传统生肖的狗年和猪年。一波结婚潮已在今年第一季度出现。奶瓶、奶嘴、奶粉；衣服、尿布、尿裤；澡盆、推车、童床；枕头、被褥、玩具??没错，这些“东东”

都是婴儿用品。别看东西小，但林林总总的物什加起来，花在婴儿身上的开销，也要占据一个家庭消费支出的大头。3. 项目宗旨与理念

二、店铺选址（店铺的位置在哪里？为何这样选址？）

三、竞争分析（相关的竞争对手有哪些？他们的经营状况如何？他们有何优势劣？）

四、目标市场分析（你的目标市场是哪些消费者？他们有哪些需求特征和人口统计特征？目标市场的规模有多大？未来又会如何发展）

五、店铺运营与管理 1. 商品与服务策略 2. 商品采购 3. 价格制定与调整 4. 促销策略 5. 店铺设计

六、组织设计 1. 组织结构

2. 团队成员岗位描述和要求

七、经营目标（包括短期目标、中期目标和长期目标及达成的方式，如：多久达到损益平衡？多久要开始获利？或是有无扩增的计划。）

八、财务计划

1. 资金需求与使用计划（开业和维持第一年的运营需要多少资金？它们分别用在哪里？）

2. 融资计划（预计开店资金_____，是一个人独资，还是和朋友合伙？如果合伙，每个合伙人的出资比例？同时还要考虑到现金、银行贷款的比例或运用，这关系到未来开店后的利润分配。）

3. 现金流预测与损益预估表（规划头两年的每月现金流量和损益表，第一年应该达到多少销售额？如果没有达到，你将采取什么措施。）

九、风险评估（经营的过程中会遇到哪些风险？该如何避免与应对？）

新店开业工作计划 4

一、活动背景：

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载更多艺术创

造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘…那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

二、活动目的：

- 1、树立_x专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
- 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
- 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。
- 4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

三、目标对象：

- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
- 3、年龄在 28—45 岁的都市女性。

四、活动内容

- 1、凡开业期间全场 88 折。
- 2、开业期间凡进店够物满 888 元可获赠____尊贵 VIP 卡一张。

3、购物满 400 送 100 元代金券一张，满 800 送 200 元，以次类推。

4、凭邀请函顾客可获得____x 送出的纪念礼品一份。

5、开业当天 DC 精彩时装秀。

五、推广策略：

1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请____x 总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现____品牌的魅力和品位。

2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司__总及__经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。

3、品牌文化季刊和形象广告带（VCD 碟片）的附带宣传推广：

4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函（500 份）并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

六、操作细节

DC 时装秀

1、主题背景（时光交错的旅程）尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特 6 名、时间安排等（由模特公司提供）

3、走秀的五个小主题

(1) 时光交错的旅程（大主题）

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

(2) GRUNGE 风尚

怀旧的车轮回到 90 年代，一度以颓废破败为美的年代，就想 GRUNGE 本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

(3) 神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

(4) 都市部落

自然是我们最大的灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的宝藏就像砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

(5) 新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

(6) 摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现 80 年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

新店开业工作计划 5

第一阶段：申请旗舰店

时间：1-2 个月

需要支持：13W 元天猫开店费用，四台电脑，三台打印机、办公桌椅，（合计：0），3000 元软件费用，产品包装的设计费用（2 万），1 个月的工资美工 3000、企划 2500），包装及其他的纸盒胶带等等（5 万元），共计：228500 元）

1、商标注册（中药材、花草茶或食品，建议一个商标一个类目），商标设计要简洁明了，适合以后包装设计，方便与设计。两至三周时间

2、办公地点、仓库及设备的确定

3、确定要做的类目及产品

4、人员确定：

首先需要确定人员有美工（熟悉拍照）和企划人员（兼推广员）

5、商标下来开始确定包装、定位、人群、及售后服务等（售后服务不仅仅指的是售后客服，还有对产品的一些附加服务产品如：礼品等）

6、商标下来以后，开始注册天猫（时间月 15 天左右）TM 商标保证金要 10 万，R 商标保证金 5 万。押金 3 万。

7、商标通知书下来，即刻开始印刷包装及印刷品

8、天猫注册期间，美工和企划人员开始装修及熟悉相关天猫的一些规则及制度。并确定装修方案。注册下来三天内必须上架 10 个产品！

9、天猫注册期间，开始招聘客服 1 名、手机运营 1 名、仓库管理员 1 名

10、天猫注册期间，对运营人员，客服、仓管员（发货打包员）及店长进行培训。

11、天猫注册下来一周后，正式开始营业。

第二阶段：正式投入运营

时间：两个月

需要支持：50000 元试水广告投放资金(包含前期刷单，直通车推广等等)，货款 5 万元，合计：100000 元

达成目标：平均 125000 元月营业额。

主要工作内容及步骤：

1. 策划店铺开业活动，确定主推单品及单品活动

2. 新品继续上架

3. 调整推广工具，前期以刷单和直通车为主

4. 列出客服部的工作内容以及培训，工作流程

5. 冬季主推货品规划

6. 策划双 11 活动

具体工作细则：

1. 策划店铺开业活动，确定主推单品及单品活动

2. 调整推广工具，前期以刷单和直通车为主

3. 列出客服部的 KpI 以及培训，工作流程

前期客服的主要工作为售前和售后，入职之前需要从品牌方获取客服培训，产品知识资料，入职一周到半个月为试用期(试培训资料难易程度为主)，考核通过则转正；客服的 KpI 前期主要以响应时间/平均回复字数等一些非业绩任务指标为主的. 数据考核点；工作流程主要是：接待流程/快捷回复语句/加群流程/售后接待流程/退换货流程等。

6. 备货

根据每日的销量，计划下一个月的备货情况

第三阶段：全店经销过渡阶段

时间：三个月

需要支持：货款 5 万元，10 万元的包装费用及推广费用。根据实际情况增加员工，添置电脑及打印机货架等等共计万元

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/415323111222012011>