

开业活动策划方案集锦 5 篇

开业活动策划方案 篇 1

一、策划思路

基于背景分析的特点，本商场可看引领区域消费的龙头，因此首先要逐渐进步著名度和美誉度，在消费者心中形成良好的消费者口碑并利于拓展商户。所有这些需要前期宣传活动来培养消费者的认知度。当然开业当天才是重中之重。

“开业”要确保“首战必胜”是所有新生项目的首要题目，尤其贸易日趋激烈的今天，因此要做到：既有热烈的现场气氛，又有实实在在的前期活动宣传，就需要各种庆典活动具有惊爆性和著名度，作到先声夺人，站稳脚跟。

二、活动原则：

1、 必须在开业庆典活动的气势上营造规模，追求热烈气氛和吸引力。

2、 通过开业庆典，争取在周边居民中留下深刻的印象。

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感，最好能够形成新闻点以易于传播。

4、促销活动的确能让顾客感到“实惠”，终极增加本商城的美誉度。

5、本项目策划方案应该便于操纵实施，并具有风险可控性。

三、活动目标

通过成功举办开业庆典活动，达成进步商场著名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

四、前期预备方案

开业前在室内各主要街道和各大学校做巡回式的宣传演艺促销活动。促销活动启动。

开业前一周或十天，向四周居民以及过路职员和各个学校发放开业宣传资料。

开业前一周或3天，在商城四周放置飘空气球，下悬开业庆典条幅，营造喜庆气氛。为正式剪彩做预热工作。

开业前一周，加大促销力度，确保开业当天的客流量。

五、项目实施方案

1. 活动要素

活动名称：卓威国际体育城

活动时间：____年__月

活动地点：卓威国际体育城

活动人群：商城领导、特邀嘉宾、四周居住区居民、拦截过往散客等

活动目标：通过成功举办开业活动，达成提升商场著名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

2. 组织活动内容

a、商场外气氛装饰

b、现场布置：

舞台和音响配置，花篮、条幅和飘空气球及冷烟火，礼节组织等 c、演出节目：

军乐队，舞狮表演，街舞和唱歌表演，以及第二、三天的秧歌演出来持续开业气氛

d、前期宣传工作：

1) 宣传车进进县(郊)区巡回演艺宣传促销

2) 商场 pop 海报、展板等，营造喜庆热闹的氛围

e、后期宣传工作：

持续三天(天天下午)演艺表演，保持一段时间的庆典气氛。

以上方案由我公司经过多方面的讨论确定，请各位领导给予指导，筹备此次庆典活动仪式，我们以为首先在指导思想上要遵循“热烈”、“节俭”与“缜密”三原则。所谓“热烈”是指要想方想法在庆典仪式的进行过程中营造出一种欢快、喜庆、隆重而令人激动的氛围，而不令其过于烦闷、乏味。庆典仪式删繁就简，但却不可缺少热烈、隆重。与其平平淡淡、草草了事，或偃旗息鼓、灰溜溜地走上一个过场，反倒不如索性将其略往不搞。所谓“节俭”是要求主办单位勤俭持家，在举行庆典仪式以及为其进行筹备工作的整个过程中，在经费的支出方面实事求是。节制、俭省。所谓“缜密”则是指主办单位的筹备庆典仪式之时。既要遵行礼节惯例，又要具体情况具体分析，认真策划，注重细节，分工负责，一丝不苟。力求周密、细致，严防鸭蛋虽密也有缝，临场出错。

总之，我们将和贵方多协商、多探讨，并将活动用度降到最低，活动效果做到最佳。更多商业活动方案请继续关注方案。

开业活动策划方案 篇 2

一、（25日——30日）试营业期内重点工作安排

1、确保所有工作人员已经到位，熟悉自己的工作岗位。

2、对所有服务生特别是前台咨询人员进行对开业活动的强化培训，要求必须要明白活动的所有内容。

3、确保 25 日之前所有宣传单的印制都已经完毕，并开始进入派发阶段。（建议开业三天内需最少派发传单 5000—6000 份）

4、确保开业期内厨房的材料供应充足，对供求量特别大的材料需做好标注，联系好买家，随时能供货。

5、检查店内卫生情况，并对在试业期内的进店消费的顾客采取咨询建议，争取得到每一位在试业期内消费的顾客好评。

6、31 日晚，需检查所有开业所需的物资，人员等是否都已经安排妥当，第二日开业所需的花篮是否已经订购，花鼓队是否已经联系完毕等等。

二、（3 月 1 日——3 日）正式营业期前三日，促销策略执行计划

1、开业首日：

（1）确认所有邀请参与开业庆典的人员到场，包括邀请在內的行政人员以及前来祝贺的亲朋好友们，务必在开业前能聚集更多的人气。

（2）当日至少要有两位工作人员不断派发宣传单给过往客人。

(3) 吉时一到，先由花鼓队表演贺喜，然后将事先准备好的一面大锣抬起放在门口中央，总经理或者代表人马上敲响大锣，宣布：火锅店，现在正式开业。锣声一响，礼炮应马上响起。大家鼓掌祝贺，并相互迎接入店。此时花鼓队继续开始演奏贺喜。

(4) 之后专业的服务人员按照事先培训好的工作流程开始接待开业的第一批客人，大堂经理（或指定负责人）须时刻在现场以解决各类突发事件。

(5) 开业需确保行政人员入座，并由火锅城领导亲自陪同吃饭敬酒，感谢他们的大驾光临。

(6) 指定人员专门负责“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，并做好详细的记录。因为这将是本火锅城以后口碑相传的开始。我们的服务远比你送这一餐饭要重要许多。

(7) 认真做好各桌享受优惠的名额，在现场做到控制好成本，并做好礼品需赠送记录。

(8) 晚上打烊后，总经理需召集各环节负责人进行今日情况总结，指出今日营业情况的问题所在，并鼓励大家明日做得更好，安排妥当明日工作。

2、开业第二日（2日）

(1) 开门之时即可马上进入营业状态，按照预测，在今日将会有更多的客人冲着宣传单的的活动而来，那么在前三日必须要

做好充足的准备，而且不可让人气往下掉，朋友的聚集还是很重要，但是为了成本考虑已经不需要像首日一样需要靠朋友来冲人气了。

(2) 本日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭亦须如昨日一样，须有良好的服务以及可口的饭菜。

(3) 其它的按照正常营业流程进行，还需要大堂经理（或指定负责人）在现场做好随时解决突发事故的准备。

3、开业第三日（3日）

开业第三日，继续派发宣传单。但今日派发宣传单的人员与之前有所不同，应该在派发的同时告诉过路的潜在顾客：今日是幸运抽奖最后一日了，欢迎您光临本特色火锅城进行幸运家庭抽奖。以吸引更多的顾客，进行参与活动。

本日需将第二日的礼品赠送出去，并一定做好赠送签字和良好的消费后回馈。

今日的“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动的幸运家庭，总经理需出来与幸运家庭合影留念，并征求客人同意，将照片放在火锅城的文化廊或者员工文化附近。

在今日内，必须把前三日的宣传单全部派发完毕。

晚上打烊后，进行三日总结，分析成败之处，加强改进。

三、（4日—7日）正式营业前四日，促销策略执行计划

1、开业第四日

（1）从本日开始，所有宣传单全部换成第二种促销方案，并继续派人继续派发。（此刻有一点需要注意：印制宣传单的时候，两种宣传单的颜色必须不能一样，因为一样的宣传单很多前两天得到过的顾客会直接把传单扔掉了，不再具备吸引力）

（2）从今日开始，“今天，您家的晚饭我们包了”主题活动已经结束。

2、开业第五、六、七日

（1）第五、六日的工作流程基本按照第四日日常工作流程进行。

（2）第六日，传单派发可以视实际情况减少了，但还需时不时有人在门口进行传单派发。

四、促销方案

（1）利用天气转暖的机会，可以进行扎啤大派送，凡是进来吃火锅就送扎啤，而且不限量。（目前这个效果更好）

（2）晚上搞大排档。

（3）代金券。

(4) 吃多少返还多少。

(5) 可以发 DM 单页，凭单页可以送饮料或现金优惠等形式进行。

(6) 在团购（成本允许）做广告，以提高知名度。这个途径能达到很好的效果——口碑宣传。

(7) 与汉庭酒店合作，在他们的客房摆放宣传单，凭单消费打折。

开业活动策划方案 篇 3

一、庆典临时工作小组的成立

1. 成立庆典活动临时指挥部，设立部长一人，副部长若干人，负责全程指挥与决策。

2. 成立临时秘书处，辅助决策，综合协调，沟通信息，文办会办事。

3. 临时工作小组要对各项具体工作细分并量化，责任到人，各负其责，并公布奖惩等激励机制。

二、活动目标的确立

活动目标是指通过举办本次活动所要实现的总体目的，具体表现为：向社会各界宣布该组织的成立，取得广泛的认同，扩大

知名度，提高美誉度，树立良好的企业形象，为今后的生存发展创造一个良好的外部环境。

三、活动主题的确立

活动主题是指活动开展所围绕的中心思想，一般表现为几个并列的词语或句子，例如：“宾至如归，热情服务”，既要求短小有力，又要求形象鲜明，以便于给人留下深刻的印象。具体表现为：

1. 通过舆论宣传，扩大酒店的知名度。

2. 向公众显示该酒店在饮食、娱乐、住宿、服务等方面有良好的配套设施和服务功能。

3. 通过邀请目标公众，争取确定良好合作关系，争取会议、接待、旅游等项目的承办权，并签订意向书，为占领市场铺平道路，为今后的发展打下坚实的基矗。

四、选择场地应考虑的因素

1. 开业地点一般设在企业经营所在地、目标公众所在地或租用大型会议场所。

2. 场地是否够用，场内空间与场外空间的比例是否合适。

3. 交通是否便利，停车位是否足够。

4. 场地环境要精心布置，用彩带、气球、标语、祝贺单位条幅、花篮、牌匾等烘托喜庆热烈气氛。

五、选择时间应考虑的因素

1. 关注天气预报，提前向气象部门咨询近期天气情况。选择阳光明媚的良辰吉日。天气晴好，更多的人才会走出家门，走上街头，参加典礼活动。

2. 营业场所的建设情况，各种配套设施的完工情况，水电暖等硬件设施建设。

3. 选择主要嘉宾主要领导能够参加的时间，选择大多数目标公众能够参加的时间。

4. 考虑民众消费心理和习惯，善于利用节假日传播组织信息。比如各种传统的节日、近年来在国内兴起的国外的节日、农历的3、6、9等结婚较多的日子。借机发挥，大造声势，激励消费欲望。如果外宾为本次活动主要参与者，则更应注意各国不同节日的不同风俗习惯、民族审美趋向，切不可在外宾忌讳的日子里举办开业典礼。若来宾是印度或伊斯兰国家的人那则要更加留心，他们认为3和13是忌数，当遇到13时要说12加1，所以开业日期和时间不能选择3或13两个数字。

5. 考虑周围居民生活习惯，避免因过早或过晚而扰民，一般安排在上午9:00—10:00之间最恰当。

六、邀请宾客准备

1. 确立邀请对象：邀请上级领导以提升档次和可信度；邀请工商、税务等直接管辖部门，以便今后取得支持；邀请潜在的、预期的未来客户是企业经营的基础；邀请同行业人员，以便相互沟通合作。

2. 邀请方式：电话邀请，还可以制作通知，发传真，更能够表明诚意与尊重的方法是发邀请函或派专人当面邀请。邀请工作应该提前一周完成，以便于被邀者及早安排和准备。

七、开业典礼的舆论宣传工作

1. 企业可以利用报纸、杂志等视觉媒介物传播，具有信息发布迅速、接受面广、持续阅读时间长的特点。

2. 自制广告散页传播，向公众介绍商品、报道服务内容或宣传本企业本单位的宗旨等，所需费用较低。

3. 企业可以运用电台、电视台等大众媒体。这种传播方式效率最高，成本也最高，要慎重考虑投入与产出。

4. 在企业建筑物周围设置醒目的条幅、广告、宣传画等。

八、场地布置典礼台的设计：为长方体，长2.5米，宽2.0米，高1米。按照惯例，举行开业典礼时宾主一律站立，一般不布置主席台或座椅。现场装饰：

1. 为显示隆重与敬客，可在来宾尤其是贵宾站立之处铺设红色地毯。

2. 在场地四周悬挂标语横幅。

3. 悬挂彩带、宫灯，在醒目处摆放来客赠送的花篮、牌匾、空飘气球等。如：在大门两侧各置中式花篮 20 个，花篮飘带上的一条写上“热烈庆祝××开业庆典”字样，另一条写上庆贺方的名称。正门外两侧，设充气动画人物、空中舞星、吉祥动物等。

九、物质准备

1. 礼品准备：赠与来宾的礼品，一般属于宣传性传播媒介的范畴之内。根据常规，向来宾赠送的礼品有四大特征：

第一，宣传性：可选用本单位的产品，也可在礼品及其外包装上印有本单位的企业标志、产品图案、广告用语、开业日期、联系方式等。

第二，荣誉性：礼品制作精美，有名人名言或名画，使拥有者为之感到光荣和自豪。

第三，价值性：具有一定的纪念意义，使拥有者对其珍惜、重视。

第四，实用性：礼品应具有较广泛的使用场合，以取得宣传效应。

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/535104342033011343>