# 新店开业活动策划参考5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-17

*打工人们在完成活动策划的过程中，需要强调用词恰当，不管是开展什么类型的活动，我们都必须提前准备好活动策划案，下面是职场范文网小编为您分享的新店开业活动策划参考5篇，感谢您的参阅。新店开业活动策划篇1一、活动目的1、确立门店的公众形象，赢得消*

打工人们在完成活动策划的过程中，需要强调用词恰当，不管是开展什么类型的活动，我们都必须提前准备好活动策划案，下面是职场范文网小编为您分享的新店开业活动策划参考5篇，感谢您的参阅。

新店开业活动策划篇1

一、活动目的

1、确立门店的公众形象，赢得消费者的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现门店形象，提高知名度。

3、通过独特的活动形式、吸引公众视线利用公众自媒体提高传播效果。

二、活动目标

办理会员xx名冲刺xx名、9折卡目标xx名冲刺xx名、8.5折卡目标xx名冲刺xx名

三、活动内容

1、前期造势：

提前3天微信后台推送新店开业活动，会员转发积赞。每赞一元积满25个赞立减50.（凭微信截图，发放代金券，仅限抵扣店内正价商品）短信推送现有会员告知新店开业活动。

2、活动当天门店气氛营造（行业举例）：

①运动品牌店：

开业当天请一名瑜伽教练身着品牌运动服在店门前表演瑜伽，并设置5个不同难度瑜伽动作，过往顾客均可参与其中。完成三个动作即可获得运动卡一张，完成5个动作即可获得冠军卡一张。限额10名。

②儿童服装店：

在儿童店内设置红毯走秀场，任意顾客在购买商品后儿童愿意参与走秀即可享有折上再打九折的优惠。（购买鞋子可有店内搭配服装，购买服装可搭配鞋子，其他配件也可。）增强顾客体验感提高连带消费几率。

③：活动期间顾客购买商品折后满350元并且尾数为6的赠送运动短袜一双，尾数为8的赠送运动内裤一条。

④：设定会员专属产品，购买该产品即可获得双倍积分。

3、终端布置：

①：店内设立迎宾和导购。

②：开设业务宣讲台，摆设活动宣传品、礼品，配备专人提供咨询、注册微会员、发放奖券和赠品。

③：门口设立卡通篮球人偶展架（可拍照人脸）和活动内容展架（易拉宝），顶端悬挂pop挂旗。

4、终端物料筹备

①：店外易拉宝或x展架，注明活动主题：时尚新店、好礼相见

②：卡通篮球系列人偶kt板一副（可立式）③：pop广告置于所属产品系列的陈列区域

③：瑜伽区域拱门设置

④：儿童走秀区域红毯及气球布置

⑤：业务宣讲台布置（礼品台，含微信公众号二维码pop）

新店开业活动策划篇2

一、活动目标：

1、新店铺开张提高本店铺人气影响力以及知名度。

2、提高现场销售业绩。

3、做好现场推广与宣传做到最大程度的让现场人员知道并产生深刻印象。

4、长远利益角度，尽量做到让顾客形成一种口碑以便日后尽可能多的成为本店忠诚顾客。

二、活动主题：

“激情演绎，美丽从此刻开始”。

三、活动受众：

细分三组：

1、本街道顾客；

2、县里来本街道购物顾客；

3、旅游和经过的顾客。

四、活动目标产品：

化妆品系列产品有：

营资生堂的za、泊美、相宜本草、植美村等

产品特点：

以中高档化妆品为主。

五、活动推广时间：

五月底

六、活动形式分析及安排：

1、产品方面分析

刚开业其实最好做到物美价廉，

第一、一定保障化妆品的质量，

第二、保留部分利润其他的就实惠消费者，

第三、保证有很多试用品，因为刚开业，做到最大数量人员参与。

2、活动形式分析

1）现场布置，首先喜庆的装修不用我说了吧！因为做活动只能在左对面生智广场里做。和你的.店面隔了100多米，隔了一座桥、因为你店面前面是一条河，所以需要让活动如你的店铺联系起来，

这就需要一些手段：

方案一（省钱）用气球把真个路线布满气球，气球上印上你们的店名和标志logo，这个自己可以安排虽然不是很气派，但很必要也很抢眼。这是能联系活动与店铺的好方法

方案二（费钱）一路上铺上红地毯，很浪漫，不过有点浪费呵呵。现场布置不用细说参照以往活动的简单布置，

我要说的是舞台两种方案，

方案一（省钱）租一个大汽车100—200元打开两边车栏，可以做舞台，车头那里挂大的活动海报就是接近正方体的那种大宣传报；

方案二（费钱）租用专业的舞台，这个可能连配套音响都有，也比较好。其他布置根据活动要自行解决，我做太细了也帮不了你什么。

2）开业首先要造势，鞭炮、敲锣打鼓必不可少。

虽然要求避免俗套，但是这个一方面图个吉利一方面能把顾客先吸引过来。

这是开场比较抢眼的在听觉和视觉上把人先吸引过来，然后再开始活动。（这个不需要很多人员及投资，操作简单可控制在500元以内）。

3）演出，在精不在多，配上专业主持人效果好。可以邀请当地一些高校的学校音乐舞蹈队，也可以请社会上的但不能太专业的（因为要控制经费），演出要切合主题。可以这样安排，开场以街舞带动气氛让现场气氛高涨，主持人要聘请专业的（因为专业的很重要出场费也不是很高），因为主持人能够控制活动节奏，而且中间可以像插播广告一样介绍你们的店铺和商品。

个别节目挑起气氛开始互动，互动是比较吸引顾客的。具体的节目安排要看你们的演员配置。（这个花费比较多，学生及非专业演员出场费控制在1200元支持人1000—1500总共2200—2700左右）。

4）美容化妆师现场给人免费化妆并合影留念在争取顾客同意下留在店里以后做纪念和宣传。

首先，必须请两名专业的美容美发师（出场费控制在800—1500元），

然后在节目进行一般时开始给现场的观众设计形象与设计师店主合影留念并总送照片和礼品（注意挑选漂亮帅气的），这个可以是品牌活动，很有效果，尽量做多一些10—20人为佳。（这样加上材料成本大概800—1500元）。

5）现场顾客自己化妆比赛，设置奖项（小活动互动一下）。

挑选5名现场观众让他们自己设计化妆，然后让现场观众举手投票产生1、2、3等奖各一名，优秀奖两名。

奖品不是很重要设置点纪念品就ok，此过程中放点轻音乐。（此活动花费较少只需要点材料和奖品控制在100—300内）。

6）现场观众购物抽奖，虽然俗套，但是能抓住顾客心理，根据你们的情况可进行现场免费或购物抽奖，设置不同奖级，这个是促进顾客对店铺产生好感的一个有效手段。（大概花费500—1000元）。

7）现场促销设置现场展台，将主打产品低利润现场促销，这个一方面销售，另一方面能像一个现场活广告一样介绍展示店铺产品，效果明显。

3、顾客心理分析

1）心理方面

首先收热闹等造势的气氛吸引，会对此次活动产生兴趣。

对新颖的活动等都有浓厚兴趣，这很大程度都促进他们参与互动。

新店开业活动策划篇3

发廊开业前期：

理发店开业活动举办之前我要知道整个活动明确的时间，地点，服务对象以及什么样的开业形式等，针对发廊周边的小区做开业活动的时候事先要和小区相关部门沟通沟通。

开业所需道具及人员

既然要做活动，道具以及现场服务人员肯定少不了桌、展架、影音设备、宣传资料、横幅、饮用水、赠品、节目道具、商务礼仪人员及宣传促销人员等这些都必须弄列出个单。礼仪促销人员在发廊开业还未开始之前要培训一下，内容包含活动目的站位、礼仪美发知识讲解、顾客沟通等方面）

开业方案部分

针对发廊周边小区的开业活动中，一切准备工作就绪之后，发廊的开业活动就可以开始了。

1、宣传陈列：小区产品宣传陈列展示吸引路人和居民来参加，让他解发廊，开业的重点在于让大家了解美发知识及我发廊的特点。

2、开业活动的开展：活动开展之后要注意观察现场的人员涨动及观众和促销礼仪人员之间的互动性。发放关于开业活动资料的时候要注意发送的对象要看重点。同时注意现场的秩序及在讲解与美发相关信息的时候注意收集有兴趣意向观众的联系信息。

3、活动结束：发廊的活动结束后需要对整个活动进行总结分析，然后对重点意向客户进行回访、跟踪服务。

开业促销活动

1、开业前几天只要是发廊购买某种特定的用品就可以免费享受我发廊的1元烫发或1元染发服务；

2、只要来店消费就送护发素或洗发水；

3、开业前7天开通会员存100送20存300送80并享受打折优惠服务；

4、凭发廊的开业宣传单就可以享受电发、拉直发减免10元的优惠；

5、最后一点就是可以和周边的某些服务行业的企业进行合作，例如凭借某酒吧的消费抽奖卷在发廊开业活动期间可以享受某些项目的5折优惠（只有10名）。

新店开业活动策划篇4

一、活动的目的

1、通过开业活动聚集人气、吸引行人观望，形成口碑宣传、达到传播的效果，进一步扩大家家知品牌在一定范围内的知名度、美誉度。

2、通过活动吸引消费者进店，争取促成首次光顾门店的消费者购买。

二、宣传策略

1、在主要街道悬挂大型户外广告或灯杆灯箱广告，一般是短期广告，靠近新店附近，主要是开业专用，发布开业时间及惊喜活动内容，在开业前后10天左右较合适。

2、开业前一周：

①向商业集中区、重点街区或居民小区入户发放dm传单，主要是传达开业信息及开业的惊喜活动内容，刺激消费者参与和购买的.欲望;

②条件允许，可以找当地强势报媒合作，进行宣传单夹带宣传;

③经费允许，也可通过报媒、电视进行宣传。

3、开业前三天：

加强推广力度，利用短信平台发布开业信息，在商圈周围放置飘空气球，下悬开业庆典条幅及新店邻近街和主干道悬挂横幅、营造开业气氛，加强刺激过往的行人，为正式开业庆典做预热工作。

4、开业当天，可在附近主要街道进行游行宣传，引起行人关注，发布开业信息及活动内容。

5、开业后一周：持续开业时的热度，根据当地的消费习惯出台新的促销方案，确保客流量和销售量。

三、活动项目设置

1、开业庆典剪彩仪式。

2、促销活动。

四、活动现场布置

1、新店门口拱门，飘空气球、条幅及规格适当的竖条幅(从新店店所在楼栋上层悬挂而下)。

2、在新店门前沿街铺红地毯，地毯长度为x米。

3、在新店大门左右两边摆放开业庆典花蓝。

4、开业当天确保新店人手，员工着家家知统一标准服装站在新店门口两侧或入口处欢迎来宾，并随客人进店帮客人介绍及夹包等，尽量争取一对一跟踪(开业前x天)。

5、音响、话筒配备并调试好。

五、开业庆典仪式流程

x点之前：现在布置完毕及音响调试

x点之前：所有活动工作人员到齐

x点到x点：公司部门主管等所有与会人员到齐，对现场进行协调工作并为开业现场增进人气。

x点到x点：大鼓敲起来、军乐队吹起来，以吸引过往行人，营造现场人气指数。

x点到x点：庆典仪式正式开始由陆总简单宣布开业仪式，并宣布舞狮表演开始，同时领导、嘉宾们可参观聚宝店在一片掌声中开始登场表演中国传统节目“舞狮表演”。表演中狮子献字(口中吐出家家知聚宝店、开业大吉的字幕)

x点到x点：活动结束，新店照常营业，现场售卖产品、营业员宣传促销活动(口中不时喊出促销活动内容)，介绍会员卡优惠等活动继续进行。为持续聚宝店开业时的购物热潮，可将促销活动延续x天，目的在于提高进店率和促进销售。

六、活动开始前应筹备的事项(活动开始前x天到位)

1、联系拱门、汽球、条幅制作公司，沟通发布内容、发布时间及价格洽谈并签定合同。

2、dm传单、海报等宣传品设计制作。

3、如需发布广告，联系当地的户外媒体或电视、报刊媒体公司，沟通发布内容及价格洽谈并签定合同。

4、拟开业促销方案、开业礼品准备、促销礼品准备。

5、联系当地的舞狮表演队、沟通表演时间及价格洽谈并签定合同。

8、剪彩的道具准备(红色段带、托盘、剪刀、白手套)。

6、红地毯准备(租用或购买)，新店开业花篮采购并确保开业当天正常到达门店。

7、主持人、领导发言稿、媒体通稿准备。

8、客户资料卡准备，做好客户资料建档(针对开业期间新开会员卡用户)。

新店开业活动策划篇5

一、开店背景分析：

1、地理位置选择

（1）选择中高端的住宅区，优势：附近的人群收入较高，很多吸引顾客的战略较容易实施，消费水平越高的人群，更注重健康和保养，也有足够的消费能力买单。

（2）一般这种情况都是大家价位都差不多。我们可以以特色项目和服务来增值吸引并留住客户（其实新开的店需要一个过程积累和成长，现在确实最需要的是客源）

2、定位分析

通过媒体报道的一些案例，如力士、多芬洗发水铅超标，甲醛超标导致顾客、存在安全隐患，以及多次报道美发店使用劣质洗发水、护发素等新闻，表明观众对日常用品的担忧加剧。而对于现当代女性而言，美丽不仅是她们所需要的，健康、养生对于她们也非常重要，但并没有过多的时间打扮和护理自己。另外，日本四十几岁不老魔女的水谷雅子面容如十几岁年轻人，在日本某杂志举办“美魔女”的千人海选中，她凭借着靓丽的外表脱颖而出，一举走红，被网友称为“不老仙妻”，人们关注她的热度，自20xx年始至今，依然不减，追求不老旋风席卷东南亚，至今热度不减，说明美丽是女人永恒的追求，只要消费能力足够，她们都会很容易为美丽失去理智。基于上述两点，美发店定位为二点：

一、美发与健康养生、个人形象设计相互搭配结成套餐；

二、多年收集三万美容秘方（网上大把）加上聘请中医为顾客定制个人护发结合养生或者养颜套餐，坚持健康、无化学污染，打造不老美女为主要卖点。

二、开店策划

1、设计优惠券、菜单：

按照普通套餐（剪发+一般纯天然护理+一套发型设计）——贵宾套餐（剪发+短期的中医为个人定制的纯天然护理+短期的全身形象设计）——vip套餐（剪发+中期的中医为个人定制的纯天然护理+中期的全身形象设计+中期情感问题咨询或者一本情感问题解决的书）——至尊套餐（剪发+长期的中医为个人定制的纯天然护理+长期的全身形象设计+长期情感问题咨询几套情感问题解决的书）设计，配合各项活动。

2、宣传造势（1）合作宣传

按照店的定位设计，锁定爱美的、注重健康并具有一定消费能力的人群集中的地方中高档的：服装店、化妆品专卖店、鞋店、健身房等，按消费能力发放不同的优惠券，时间限定为开店时间的一个星期至一个月皆可。提议：可以和网络红人合作，特别是解析情感问题的达人合作，比如杨冰阳，著名的感情专家，现在在寻求合作中，可以定制她的书赠送vip以上客户、请来开专家会等形式合作，并借此合作推销美发美容产品。（此类合作可以长期实行）（2）制作宣传片海报

宣传片内容（也可做宣传文章）：1、当美丽消散，女人身边总会出现很多可怕的问题：变丑、被嫌弃、小三出现、离婚······配合这些词语（出画面：白发苍苍的老女人，被男人推开、妻子看到老公抱着别的女人痛苦的表情）2、可是你相信吗？这些女人已经40—60岁了（配合出现水谷雅子、井上和子等不老魔女的图片，并大字表明岁数）

你也可以和他们一样

3、快来美发养生坊吧，这不仅仅是一家美发店哦

4、不要铅污染、甲醛超标的美发产品（配合类似的新闻，标题打大，内容不必很清晰，如类似报道，报纸图片叠加的形式）

4、用最天然的方式，还你以秀发，但不仅仅是秀发；你最贴心的个性养生伴侣，让你与健康、美丽相伴一生。

5、扫码更多优惠。海报：

1、标题《意外》

2、青春永驻

3、个别不老魔女照片，下标岁数、简介

4、美发养生坊

5、助你实现冻龄美女的梦想

6、了解详情扫码（qq群、博客也可，扫码后出现宣传文字，以及各类产品内容）

（3）开店宣传

1、体现专业性，让顾客钦佩技术

在店面前或者人流较多的广场等进行免费专业肤质评价和造型测评，我们不只是理发师，我们是您的美容美发顾问！【具体操作】：建议一上来先面诊——顾客对于针对自己的知识和建议非常有好感。对顾客提出的量身打造和针对自身的问题，要认真耐心的回答，热情推荐【后续发展】：不只是在搞活动时做，平时每一个顾客都要这么做，才能留住顾客和口碑。

?服务强调】看人：一切的服务必须跟上。全心全意，程度参考客服人员的办事方法，所有的服务绝对不能流于形式（曾经遇到过肤质体质测评，就问了一张表上的问题完事——让顾客怀疑你只是要留下信息而不是服务）。 2、养生专题：那些年我们应该知道的养生知识

来一次“养生”的美容美发之旅吧！你会带着优秀美发产品做出来的发型和一肚子专属于您的养生知识回家！中途会有美发顾问来指导和解答您有关“美丽”的一切疑惑！

★送赠品，但要有创意：根据顾客体质和内部调理问题，来送一些对症下药的水果和食物等，在送的时候要对顾客讲明其问题和调理方法，而xx水果或干果具有xxx效用（送水果而不是小礼品，更节约成本，而且让顾客贴心，这是创新之举）

3、办会员卡即送“顾客盘发造型+精美发饰装饰”教程！！！（就是教如何在现有发型下，通过发饰的帮助来绑辫子或法式发髻等）【流行美——也是通过这种服务来推销发饰】

这个活动完全可以持续长期，消费到一定程度的会员顾客可以免费定期享受服务。

4、送免费体验卡，可以结合团购网来做客户口碑宣传力量大，拓展客源可以送免费体验卡【一定是特色项目的，最招牌的】

5、家庭卡，如果好的话可以长期办

一张卡，全家人的美容美发专家！开业期间办卡送一张全家福合影（几寸看预算定）！男士可享受理发和修面，女士可享受理发和互脸，小朋友理发免费。这样一网捞3个人，绑定在一起了，即贴心又便捷还有优惠。

6、播放宣传片，悬挂海报、发放宣传单（附近的繁华商业街和小区发传单：★功能型宣传单：让别人舍不得丢，这样就扩大了知名度，如发型优惠劵（参考kfc的优惠劵）、上面印着日历、时尚知识（比如十大著名香水介绍）、生日星座资料诞生石等（参考教辅机构发的宣传单上有元素周期表，学生就会留着）。 ★实用式宣传单：明信片、信封。虽然成本可能会增加一点，但是总比一大堆全都被扔了好。）

7、同城最有名的网络论坛：企业版和生活休闲版发文

每个城市一定有一个最知名的市民论坛——由亲身经验得出，论坛的推广浏览量能够带来非常大的本地客户群体，但注意一定不要广撒网，最著名的那几个论坛足矣。

企业版：介绍公司的各种创意和成果（吸引人的永远都是不同的）

生活休闲版：发一些有关时尚创意素材、时尚知识、“达人教你学化妆”，“美容养生小常识”等的`帖子，要对楼下跟帖提问的作出回复，争取做出一个比较火爆的高楼贴——提高知名度。

建议建立网站，可以放一些美容技巧、情感问题等，并把链接发给客户等4、留住顾客的长期活动

（1）吸引之后的服务和宣传要跟上：要把顾客办理会员卡得到的优惠和好处——以一针见血的方式写出来——结合宣传彩页的发放和团购的开展。比如：尝试过很多化妆和美发产品，在其中选了又选徘徊很久都没有定下适合自己的产品吧！怕化学污染、怕过敏······你想要一次专属于自己的肤质测评和发质鉴定吗？你想要一次专属于你的中医调理吗？xx美发店理发提供以上服务，免费！

（2）（中高端非常适合）会员专属：家庭主妇气质提升、情感心理课程等（3）（中高端非常适合）会员专属：饮食、养生沙龙会

（4）、购卡建档案（顾客重要性排名，推出针对不同顾客（历史、消费水平、年龄）的每月的优惠方案）【职业代码表（白领w whitecollar，主妇h housewife等）、年龄（10—20岁为12，20—30岁为23，，30—40岁为34），消费能力评级（abcd从高到低按abcd等级享受各级套餐：普通套餐（剪发+一般纯天然护理+一套发型设计）——贵宾套餐（剪发+短期的中医为个人定制的纯天然护理+短期的全身形象设计）——vip套餐（剪发+中期的中医为个人定制的纯天然护理+中期的全身形象设计+中期情感问题咨询或者一本情感问题解决的书）——至尊套餐（剪发+长期的中医为个人定制的纯天然护理+长期的全身形象设计+长期情感问题咨询几套情感问题解决的书），办卡历史（一年就是01）——bw2306就是一个消费能力较强的20多岁白领，6年客户】——让每一个顾客每月都能享受到一次优惠活动，不论大小，总是会让顾客惊喜和满意，从而吸引顾客和口碑。（5）建议中医等草本护理以成药为主，少给药方，打个比方：傣族从不用洗发水，但是傣族舞蹈家刀美兰60岁都可以头发乌黑，她洗发只是简单的发酵淘米水加一些柠檬水而已，但需长期使用，可以这样给顾客使用。

5、室内外布置和服务

（1）室内布置：

等待区提供杂志，播放音乐（室外也可以播放音乐，经过选择的抒情上档次音乐，或者女性喜欢听的情歌，别选什么春天里、最炫民族风之类的，最炫民族风要分时段播放）（2）室外布置：

店内装饰一定要明亮（大白天可以开灯），灯光晦暗的话人们有抵触心理。要有一个旋转的三色灯箱——就跟看到黄色大m就知道是麦当劳一样、玻璃外墙多放不老魔女照片，（标明岁数、简介）、宣传海报（3）服务与推销：

①建议顾客正确使用保养品的方法和知识，针对个人的保养——这样产品就会推销出去。

②运用对于时尚和打扮的专业知识，创造营销机会——让顾客有一种在这里消费附加赠品很值的感觉。

③技巧：对待顾客要亲切友善，不要像推销员一样有压迫感，要作为一个咨询专家顾问来深入对方内心，多提开放性问题，让顾客多说，真诚解答顾客的每一个问题，推荐真正适合他们的产品

④过节的时候——推荐购买产品当礼品送人

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com