# 新店开业活动方案7篇

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

*一个符合法规和伦理的方案可以保护组织的声誉和利益，方案的准备可以帮助我们预测和解决可能出现的问题和挑战，下面是职场范文网小编为您分享的新店开业活动方案7篇，感谢您的参阅。新店开业活动方案篇1一、活动主题：玩转时尚，盛启豪礼二、活动时间：20*

一个符合法规和伦理的方案可以保护组织的声誉和利益，方案的准备可以帮助我们预测和解决可能出现的问题和挑战，下面是职场范文网小编为您分享的新店开业活动方案7篇，感谢您的参阅。

新店开业活动方案篇1

一、活动主题：

玩转时尚，盛启豪礼

二、活动时间：

20xx年6月5日-6月7日

三、活动内容：

试营业全场8.8折、开业活动、购物有折有礼、全场两件7.8折：

试衣有礼：凡进店试衣者矿泉水一瓶；

买就送购物即送价值30元精美项链；

购物299满送价值59元高档眼镜；

购物499满送价值电风扇。

四、vip特惠：

1、活动期间购物即可享受单品9折，先办理vip后买单。

2、vip服务：糖果（薄荷甜圈糖2包）、饮品（可乐、果粒橙4瓶）、免费享用

五、活动物料：

1、广宣品：，吊旗10张，展架kt台卡4张

2、vip专用：可乐2瓶，果粒橙2瓶，矿泉水2箱，糖果2包斤

3、门口布置：红色地毯30米，花拱门1个，礼品长条桌1个

4、氛围道具：气球3包，礼炮4个，，高花篮6个，音响、话筒

六、员工安排：

收银组1人岗位：收银打包整理、迎宾组轮流岗位：礼貌迎宾、引导购物、宣传组2人岗位：营造氛围发放礼品，截流，外场氛围、销售组4人岗位：导购全天班；

店务组1人岗位：端茶倒水、拿货、辅助收营员、会议组1人岗位卖场指挥协调时段会议总结、员工统一工服、高跟鞋，统一妆容，头发需盘起；

迎宾语送宾语统一：您好丹妮鹭，新店开业，欢迎选购；

七、激励方案：

店员：连单2件奖励5元连单4件奖励15元连单6件奖励30元；店铺：开业三天每天完成第一奖励店铺100元，第二指标奖励200第三指标奖励500。

新店开业活动方案篇2

农历5月是太阳的季节，5月初5是端午节，5月初1至5月初5还是中国传统的“女儿节”。为感谢女性同胞为我们作出的`辛勤贡献，同时体现xxxxxx对客户的人性化关怀，xxxx特别为女性客户准备了一份小礼物。

一、活动时间

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

二、活动地点

全国所有xxxx分行;

三、活动目的

⑴提升xxxx品牌形象;

⑵体现xxxx对客户的人性化关怀;

⑶提升业务。

四、活动主题

关爱身边的百变小女人;

xx祝天下女人女儿节快乐。

五、活动策略

通过氛围装饰!

六、促销方案

在使用我行银行卡支付的时候可以的到以下优惠或赠品：

⑴百变随心任搭配：

购买任意一款沙发，即送同系列“沙发套”一套(特价款除外);

同时赠送女儿节礼物xx竹纤维拖鞋一双;

⑵舒适睡眠养娇颜：

购买任意一套xx软床(含软床及床垫)，即送同系列配套床品四件套一套(床笠一床、枕头两个、蚕丝被一床);

同时赠送女儿节礼物xx真丝睡衣一件;

⑶感谢有你：

凡购买过xxx产品的老客户，活动现场购买任意一套沙发套，即赠送女儿节礼物xx竹纤维拖鞋一双;

购买床品一套(含：床笠一床、枕头两个、蚕丝被一床)，即赠送女儿节礼物xx真丝睡衣一件;

⑷持家有道：

凡在活动期间缴纳定金￥500元，并在6.30前补齐货款的客户，凭收据可抵￥1000元货款。

超过x月x日仍未补齐货款者，不享受本次活动优惠，并且定金不予退还，可在购买其他正价商品时按收据金额充抵货款。

(银行支持政策：沙发面套、床品、家纺产品按照正常程序下单，银行与经销商各承担50%;下单时间截止20xx年x月30日。如发现经销商截留沙发套，假一罚十。)

注：凡下单产品需注明顾客姓名及联系方式。

七、活动宣传

⑴银行层面

提供专题软文一篇，在xxx家具报、xxx家具报、xxx家具网、银行网站等网络媒体发表。

⑵专卖店层面

①专卖店内现场布置(详情请见13)。

②专卖店外现场布置(详情请见14)。

③给老顾客打电话、发信息宣传;

④电视字幕;

⑤当地有影响力报纸;

⑥新交钥匙小区购买业主资料，发信息，打电话;电梯广告，样板间，扫楼;

⑦装饰公司、设计师合作;

⑧公交车广告;

⑨大型户外媒体;

⑩大型路口、xx、xx门口举牌宣传。

新店开业活动方案篇3

一、开业活动目得：

1、确立专卖店得公众形象，赢得各大媒体得关注，新店开业活动方案。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克得全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地得影响，推动销售工作。

4、通过独特得活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期宣传方案：

开业活动得成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动得成功举行。我们在思想上一定要有这个意识，宁可推迟开业，也不要在前期宣传上马虎。

前期宣传得方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效得操作手段，但也是最复杂得方法。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。宣传组得目得只是在开业之前两周内，通过和顾客得一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客得详细情况和需求，最终将顾客引导进入开业现场即可。

（2）将所在县市楼盘进行划分，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，竞争得指标为引导进入专卖店顾客得数量和签单顾客得数量。表现优异得给予表彰，譬如现金奖励、业务人员考察留用等。根据每组销量进行提成等措施来调动业务员得积极性。

（3）入户宣传得内容：公司得概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客得基本情况和意愿、邀约入店。值得注意得是，了解到准顾客得情况后要收集整理、跟踪，并和店面导购员保持沟通，找到合适得切入点，为开业时迅速签单做好准备。在开业前一天，业务员要和准顾客电话沟通，确认来店参加开业活动。

2、报纸夹带宣传单页：宣传单页设计要一幕了然，活动主题明显。制作要体现出品牌得档次来。切忌使用红、黄单色印刷得传单形式，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、企业相关信息，文化内涵为主

d、有关参与开业抽奖参与方法及礼品发放得信息

作用：夹报发行得宣传效果最直接，宣传覆盖面也广，信息也全面，目标客户群明确，有噱头必然会引起公众得注意，并很乐意参加新店开张举行得活动，由此达到宣传得效果。

夹带媒体：《 xx报》

发布数量：x万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体得临时预告：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。

4、手机短信平台得开业预告：不需要满天乱发，可以采取卫星定位形式，集中针对所有开发楼盘、建材市场来发送。也就是定位发送。

5、当然结合当地得实际情况，也可以采取其他行之有效得方法来进行宣传。

三、开业活动促销内容得设计：

首先需要一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别得强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹得感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

四、开业活动现场氛围得营造：

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。气势一定要大，譬如拱门做十个，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品得摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演得目得一个是吸引前来参观得顾客得注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民得关注，甚至媒体得注意。对现场氛围得营造也是一个补充。

1、终端布置：（参考）

（1）周边街区（建材市场内）：“邻近街和市区主干道布标宣传

（2）店外：

”门外陈列标示企业logo得刀旗

“门前设置升空气球

”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

”楼体悬挂巨型彩色竖标

“门口用气球及花束装饰，规划方案《新店开业活动方案》。

（3）店内

”门口设立明显标示企业logo得接待处，向入场者赠送活动宣传品

“设立迎宾和导购小姐。

”设立导示系统，设立明显标示企业logo得指示牌

“顶端悬挂pop挂旗。

”店内相关区域设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品得发放。

“店内相关位置设立业务宣传台，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得主题相结合，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”

2、具体布置：（参考）

–小礼品发放处布置 打印好得表格和笔：登记顾客得一些个人资料（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）

–签到台/签到纸笔各??

–桌椅

–礼品 贝亚克精美手提纸袋 200

–贝亚克宣传资料 200

–彩色氢气球（贝亚克logo） 200

–小礼品：贝亚克精美广告笔 200

–贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯 给设计师

–工作人员统一配置及其它纪念品

1 红绶带 （ 贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）

2 胸牌

3 贝亚克导购员服装

–嘉宾1 胸花 6

3、剪彩仪式：（参考）

（基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等各种专业得表演—与会人员抽奖活动—宴请部分贵宾（与抽奖同时进行））

庆典活动程序：

开业庆典初定于200x年x月x日上午x点在专卖店举行。（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

——9：30会场音乐嘹亮，彩旗飘飘，迎宾、军乐队、醒狮队伍、礼仪小姐到位，工作人员准备工作就绪；

——9：40公司领导、嘉宾陆续进场，礼仪小姐为来宾办理签到、佩带鲜花、引领入坐，导位礼仪小姐在入口处等候，做好引领准备工作；

——9：55 庆典司仪（邀请主持人担任）宣布庆典即将开始，请领导、嘉宾就坐，请参与庆典所有人员就位；

——10：00 庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；（店内同时开始签售）

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克xx旗舰店开业庆典开始！（金鼓齐鸣10秒钟）；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请xx讲话；（公司领导）；

——庆典司仪宣布：请xx讲话；（贵宾）；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克xx旗舰店开业！（各位领导、嘉宾剪彩！）

——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮；

——各种丰富多彩得表演如，健美操、拉丁舞等等，（路演活动开始）

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！

——在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

五、开业活动人员得培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通得业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过得顾客得陌生感，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。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过得，对装修有足够得经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。

六、现场控制：

天气得关注；水电安排；不同产品区域专人负责、相关物料得准备和补充等。

新店开业活动方案篇4

一、流程安排

网吧营销大师的活动可以作为长期的活动去执行。

二物料安排

1.活动物料

a、内部宣传物料：主要有宣传海报、x展架、易拉宝、超薄灯箱、横幅、礼品展示架等，网吧可根据实际场地和网吧情况选择。

b、外部宣传物料：主要有dm单页、优惠券以及会员卡等，网吧可到当地广告店制作，并至少提前半个月准备好。

c、活动礼品：活动礼品包含虚拟奖品和实物奖品，虚拟奖品主要有网费、幸运点、话费充值卡、游戏点卡、q币、刀币等，做好图标和软件系统设置；实物奖品主要有饮料、饼干、泡面、火腿肠、公仔、钥匙扣等，提前配备好。礼品内容可根据实际情况自由选择，实物礼品可通过我公司采购。

2.物料布置

1）奖品展示柜：建议摆放在吧台上，可让顾客一眼就能看到，引起兴趣。

2）x展架：建议摆放在吧台前，因为顾客在吧台处停留的时间最长，有足够时间去了解如何参与新模式。

3）海报：建议粘贴在大门上、主要过道、洗手间墙壁、电梯厢体内壁等显眼处。

4）横幅：建议挂在大门口上，这样对路人还起到宣传作用。

三、活动安排

1.上网优惠

开业第1-2天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品半价 开业第3-4天：办理会员卡后全场免费上网，且所有饮品恢复原价 开业第5-7天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品半价；开业第7-10天：办理会员卡后全场半价上网，且所有饮品恢复原价 开业第11天起，所有网费及饮品均恢复原价。

在这期间，充值赠送网费的优惠活动是一直持续进行的，建议开业1个月内保持充送活动不变。

2.老带新优惠

制作老带新推广卡，办理会员卡的顾客可以领取推广卡（数量不限），将它送给同学、朋友，他们凭此推广卡到本网吧办理会员卡并充值时，老会员可获得新会员首次充值一半的网费作为推广奖励。

3.开启网吧营销大师活动功能

a.幸运大转盘

1）设置1-2个价值比较高的奖品，比如100元网费、音响、lol手办一套等

2）每天免费赠送1次抽奖机会，持续1个月

3）在后台设置较高的中奖率

4)通过以上措施来吸引顾客参与到幸运大转盘活动中来

b.水果机、捕鱼达人、闯关达人

这三类活动可以设置排名奖励，每周统计前3名予以奖励，奖品以实物奖品为主，并通过黑板进行实时更新，以刺激更多的顾客参与！

c.商品秒??

1）常规秒杀：

在开业期间，每天16点-19点，每隔1小时进行一次秒杀，持续到22点，秒杀商品可选用网吧自有商品，如：饮料、网费等，可设置如下： 16：000元秒5元网费 （5个名额） 17：001元秒10元食品券（5个名额） 18：001元秒10元饮品券（5个名额） 19：002元秒20元网费（3个名额）。

2）特别秒杀：

每天20点-22点，每隔半小时进行一场特别秒杀，秒杀商品相对价值较高，以采购礼品为主，可设置如下：

20：000元秒价值50元的礼品 20：301元秒价值100元的礼品 21：002元秒价值150元的礼品 21：301元秒价值100元的礼品 22：300元秒价值50元的礼品 3）周末秒杀：

每周五、周六晚21点整可推出周末版秒杀，可选择1种价值超高的商品作为奖品，例如：手机、ipad等

秒杀活动可通过黑板提前告知顾客，并且必须要配合网吧广播系统进行氛围配合！

四、宣传安排

1.dm宣传单派发宣传

1)dm内容：正面是具体的活动内容，比如上网优惠，活动时间等，数字重点突出；反面可以印上门店地理位置地图，联系电话，微信二维码，派发员名字等。在右上角位置弄一个虚线斜角，内容“赠10元网费，活动期间凭此券到吧台办理会员卡，可免费获得10元网费”。

2)dm派发方式：在网吧附近东南西北四个路口处，大型社区出入口处，超市，ktv，电影院附近处派发。派发时，让派发员说一句“您好，欢迎光临\_\_网吧！”以起到宣传作用。

3)dm派发时间：在开业前半个月至一周。

2.与ktv、酒店、餐馆等业态合作

形式一：通过消费赠送的模式进行合作，如在ktv消费满100元，即赠送10元网费充值卡，需到网吧办理会员卡后充值入账。

形式二：直接制作一些优惠券，放在这些娱乐场所的前台，让前来消费的顾客可以自己拿，内容可以参考dm宣传单。

3.路演宣传

有条件的网吧，可在开业当天在网吧门口进行一场路演，通过节目表演，抽奖等方式吸引周边大量人气，同时在路演现场设置会员卡办理点，尽可能的将路人转化成网吧的会员。

4.微信、微博、陌陌等社交软件

在微信、微博、陌陌等社交软件注册“\_\_网吧”帐号或公众号，将个性签名设置成：\_\_网吧即将开业，加我好友或关注我即可免费办理会员并获赠10元网费，然后打开附近可被搜索的功能，这样网吧附近的用户就可以通过附近功能看到网吧即将开业的消息，在将来还能通过社交软件的群功能，朋友圈功能进行活动宣传等。

5.美团、糯米、大众点评网等团购网站

这些网站的用户群体基本以学生、务工人员等年轻人为主，这与网吧的用户群体相吻合，同时团购网站的人流量很高，具有相当不错的宣传效果。现在的团购网站都具有附近搜索功能，因为定位也很准确。 团购内容：会员卡+10元网费+6元饮品 团购价格：5元。

新店开业活动方案篇5

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着名度和美誉度，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着名度，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，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，达成进步商场着名度、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x周或x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x周或x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x周，加大促销活动力度，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：xxx活动时间：20xx年x月x日

活动地点：xxx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，达成进步商场着名度、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xx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??

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x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。

新店开业活动方案篇6

一、试营业期

按公司规定装修好店面并依照要求上货摆放产品之后，开展试营业以熟悉市场行情与顾客需求，顾客心理等。而后视具体情况择日开业，举行开业庆典。

二、爱幼多专卖店开业庆典简介

1、爱幼多专卖店开业庆典暨“爱幼多—用爱创造一个世界”活动，在开业日当日举行。

2、活动标语“爱幼多——用爱创造的世界”

3、活动宗旨：以开业促进宣传，让爱幼多公司的形象映入顾客并迅速塑造爱幼多在当地的品牌影响。

4、活动要求：贯穿公司的爱文化，“爱”诉求，前期工作要准备齐全，落实到位，后期要有跟进措施。

三、开业应典前期准备

1、信息宣传：海报张贴，宣传页发放，当地媒体投放（有条件的可以选择）；

2、宣传物品：易拉宝配备，条幅，pop悬挂，张贴物的张贴，爱心卡会员卡和积分卡的配备；

3、礼品配备：饰品，考拉小熊等自行配备一些小礼品；

4、物品配备：展版，展架，气模，拱门，音响设备，礼炮，鞭炮，邀请函；

四、开业庆典活动安排

1、开业日准备：悬挂好条幅，摆放好拱门、气模等并播放音乐，张贴或准备好一切宣传用品；

2、宣布开业：礼炮，鞭炮等

3、开业促销活动包括促销海报基本内容：

\"爱幼多爱来到\"活动

a、开业活动当天前五名顾客实行五折优惠，除有小礼品外并赠送一袋“尿不湿”或同类小物品还可直接成为店vip会员；

b、开业当天所有顾客均享有最底折扣优惠（折扣可自定）并有礼品相赠；

c、开业前三天顾客均有相对教底的折扣优惠（折扣自定）

d、开业一周内出生的`宝宝凭出生证明可免费起名，并成为“爱幼多幸运福宝宝”在以后的消费活动中享受爱幼多的最大优惠政策，在其百日等节日均有小礼物，并有可能成为爱幼多总部的“福宝宝明星”；

五、后期跟进措施（贯穿于整个经营活动中）

a、寻找与爱幼多同时成长的福宝宝将进行月度跟踪

b、寻找在爱幼多开业一月内密切关注爱幼多的“爱星娃娃”（既老客户）进行月度跟踪，在一定时期赠送赠品推出优惠政策，进行评选活动或者奖励其全家福一张，并于店内宣传（也可自行拟订措施，或和摄影中心纵向联合推出活动）

c、设立多种奖项奖励鼓励爱幼多顾客，建立亲密的业务关系，传播爱幼多的情感经营模式及幸福的文化内涵；如：爱心奖，美满家庭奖，快乐妈妈奖等。

六、总结

各加盟店应重视开业庆典活动，以“一炮打响”之势影响拉动顾客消费群，让品牌形象深如人心，让爱幼多在消费者中传播。各店长也可随机应变自主开展一系列活动，以爱心以福为中心感动客户，促进经营！

新店开业活动方案篇7

活动一：

1、时间：开业第一周（可根据实际情况调整）

2、内容：为体恤妈咪们的鞍马劳累之苦，每天前30名到本店购物的顾客可于结帐后，凭收银流水单号（前30名）于服务台报销50元的士票（的士票不限日期，但面额不少于50元）。（可根据实际情况调整）

活动二：

1、时间：开业一个月内（可根据实际情况调整）

2、内容：凡孕妈咪到本店购物者（不限金额），凭街道居委会核发的《围产卡》获赠价值180元的“孕妈咪礼品包”1个。数量有限、赠完即止！（可根据实际情况调整）

活动三：

1、时间：开业一个月内（可根据实际情况调整）

2、内容：活动期间，凡顾客一次性购买店内指定商品（限某品牌系列商品及其他品牌服饰类商品）满200元，即送价值20元奶粉券1张。（可根据实际情况调整）

活动四：

1、时间：开业一周内（可根据实际情况调整）

2、内容：（可根据实际情况调整）

（1）实际购物满200元者报销20元的`士费；

（2）某品牌部分商品以低于生产成本特价销售；

（3）某些品牌高利润的商品特价销售；

（4）除奶粉、纸尿裤、家居品、车床外，店内多个知名品牌多项孕婴用品全线八折（特价品及指定品牌除外）；

（5）促销期间凡孕妇持有效证件购物（不限金额）即获赠价值180元的“孕妈咪大礼包“；

活动五：

可安装使用下:飞蝶母婴用品店管理软件。让电脑来帮您管理，既不易出错、又省人工成本。飞蝶母婴店管理软件支持条码扫描、小票打印机、钱箱、会员卡积分、打折、预充值与付款、会员生日软件自动发祝福短信等。可一键查任意指定时间内的（例如：每日、每月、每年）指定商品的销售量、利润、库存、存货总金额、提成、商品快过期信息等等。还赠送母婴店专用商品条码及价格库(1万多种商品信息)，不用您一个个输入，直接导入使用。软件分有单机版、连锁版

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