

最新家居新店开业工作计划和目标(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

家居新店开业工作计划和目标篇一

为了做好酒店开业前的准备工作，根据目前酒店工程进度和各方采购的到位情况。采用倒计时的手法，将酒店开业筹备工作作为一个项目来运作，也就是加强各工段和各部门的共同努力、全面按计划完成任务，缓解目前新员工在培训中的压力。

一、建议酒店开业时间定在[20xx0308][20xx年03月08号)

二、酒店开业筹备的任务与要求：

时间：3月1号上午10点正

地点：待定（6楼会议室）

主持：周国荣

- （1）酒店管理当局负责人总结培训工作
- （2）请消防大队负责人讲话
- （3）请卫生局负责人讲话

- (4) 请新学员代表对前期培训讲心得、谈体会
- (5) 请新学员对上岗表决心
- (6) 董事会宣布嗨喽酒店第一任总经理任命书
- (7) 新当选的总经理周国荣宣布首批部门经理聘用书
- (9) 县旅游局领导讲话
- (10) 董事会发表重要讲话
- (11) 全体学员共进午餐，董事会敬酒表示欢迎加入嗨喽酒店

地点待定：

学员标准：600元/桌

领导餐标：800元/桌

备注：1、6楼会议室可容纳人数及具体参与会议人员名单应尽快落实，以免会议室容纳不下或者人员不能到位。

2、提前与相关部门联系，取得他们的指导和支持。

3、拜访相关部门时，送上一些小礼物。

(二) 3月1号下午召开确定酒店各部门的管辖区域及责任范围，地点在嗨喽酒店6楼，周国荣主持，说明分岗情况、对分岗表态并做重要指示。

(1) 总经理办公室管理人员及分工：全酒店内外行政工作

1、总经理：周国荣

2、主任：胡文静

（按酒店组织结构工作内容执行）

（2）前厅部管理人员及分工：（酒店一楼及前厅大门周边）
暂定：

1、领班：

2、接待：

3、收银：

4、门童：

（3）客房部管理人员及分工：（酒店二楼二号楼平层到7楼平层下）

经理：赵燕

主管：钟淑芳

1、领班：

2、pa领班：

3、服务中心：

4、二级库管：

5、楼层服务人员：

（4）餐饮部管理人员及分工：（酒店二楼）

主管：王健

1、领班：

2、传菜领班：

3、咖啡厅：

4、迎宾：

5、二级库管：

(5) 财务部管理人员及分工：（所有收银员行政由所在部门管理、业务由财务部管理）

总监：王文英

1、主管会计：胡文静

2、成本会计：

3、总出纳：王文英

4、日、夜审：

家居新店开业工作计划和目标篇二

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：

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；

（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

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x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。

家居新店开业工作计划和目标篇三

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。

- 1、树立***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。

- 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。

- 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*****送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

- 1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请*****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。

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，让原始的宝藏就想砖石一样闪闪发光，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。

家居新店开业工作计划和目标篇四

无论开公司或开店，命名甚为重要。名字的平庸与抢眼，绝对关系到未来生意的好坏。因此，起店名时切不可掉以轻心。店面名要易记、易懂，念起来要朗朗上口，最好有美好的寓意，不生僻，文字读音及谐音不要有歧义，两到四个字为宜。

开饮品店的必备条件之饮品店投资：

饮品店投资很不好说，首先要看你店面的位置，如果在商业街上位置好自然房租也贵，其次看你对店面的装修要求高不高。

如果你的门头(牌匾)大，一个吸塑的亚克力牌匾就要几千块，一个大理石面的*作吧台也要几千块，设备的投资相比之下会很实惠，一个封口机，一个刨*机，一个沙*机，一个*柜，加起来五千块左右就够了。

*块可以买成品，也可以自己买一台制*机，不过这样要多花几千块，原料的投资是最少的，首批原料两千块足够。总之不算房租，装修和可能会有的加盟费，一万足够。

以100平方的店子为例

封口机、一次*杯子及吸管、封盖、吸管盒(打包外卖用)，自来水过滤器(过滤到可以直接饮用的那种那以会发现为你节约不少时间和成本的)。

*柜1个，制*机1台、杯子(高身玻璃杯、咖啡杯、高脚杯.....)、刨*机、茶壶、(一般用小的花茶壶客人喝花茶时用的，比较大一些的就放在水吧台或厨房里用来煮开水冲茶胆用)桌椅10套装左右、水吧台1个。

如果你要做些特饮或咖啡奶茶什么的还要个咖啡机(就算不用

咖啡机也要个电磁炉来煮开水或煮咖啡用)

吃的方面，一般有三文治(自己可以做超简单又低成本)香脆小吃、小蛋糕(可以和附近的蛋糕店协商合作)雪糕(跟雪糕公司联系协议他们可以有免费提供*箱的)等。

以上就是关于饮品店项目投资所要注意的几个方面，希望能对有意在该领域创业的朋友有所帮助。如果您想开一家甜品店，那么上面的经验就不能错过！

家居新店开业工作计划和目标篇五

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

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。

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

1、一重喜、进门有喜：

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；

(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。

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

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

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。