

开业优惠活动方案策划 游泳开业活动优惠方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

开业优惠活动方案策划篇一

二、活动目的：

开业盛典应渲染现场的气氛、聚集人气；促进同天国际家居广场初期客流量及销售额的增长；扩大同天国际家居广场知名度、提高同天国际家居广场在消费者心目中的形象，从而达到在短时间内集人气，形成一个开业的高潮，具有凝聚力；在活动中通过对同天国际家居广场的充分展示，使消费者对同天国际家居广场热情持续升温。

三、活动内容：

活动内容说明：1、开业庆典：

整体要求：隆重热烈。用隆重的场面，热烈的气氛，新颖的活动来展现同天国际家居广场的独特魅力。主要内容包含，活动现场的`布置、节目表演、相关领导与代表讲话、剪彩仪式等。

2、商家诚信大签名：

准备大型签名板，要求项目所有进驻商家在签名版上签上自

已经营的品牌名和姓名。签名板主题为：“作人经商，诚信为本”。签名板对外展示。

3、文艺表演：

活动期间，每天上午，聘请江华或永州知名的文艺表演团队，在项目入口广场现场搭台，为江华人民献上一场精彩的文艺表演，节目类型涵盖歌舞、曲艺、小品、魔术等。

4、购物中奖活动或打折活动：

与商家协商，开业3天或1个月内，凡前来同天国际家居生活广场购物的客户均可享受全场商品88折优惠，一次性购物上2万元者，可有参加抽奖活动（奖品为家电）

一等奖1名（每日1名）价值3500元品牌10寸ipad二等奖3名（每日2名）价值20xx元品牌空调一台三等奖5名（每日3名）价值400元品牌微波炉一台5、现场人体彩绘表演：

6、夏夜露天电影：

活动3天，每晚8点开始，选取三部近段时间上映的电影大片，在项目入口广场或项目内广场进行夏夜露天电影展播，以此增加项目人气。

7、时装秀

邀请永州知名时装表演团队，现场进行t台秀。

四、开业庆典活动流程安排

08：00所有工作人员到位08：00活动现场准备

08：30嘉宾、客户等受邀者与客户陆续到场08：50开场秀

（歌舞）

09: 05主持人做欢迎辞并介绍整个活动构成及主要主题内容
09: 10领导嘉宾致辞

五、项目人员架构及职责

六、执行工作安排

七、现场布置及物料准备

1、现场布置

项目临路一侧及街区内广场布置开业彩旗或道旗

在街区主入口一侧搭建演出舞台，舞台前设置贵宾区（约30座位），贵宾区需搭建遮阳棚

2、物料准备

舞台主背景喷绘以及商家签名喷绘板各一副烟花礼炮若干

阳伞或凉棚座椅若干组（租借）舞台及音响设备一组（租借）
奖品优惠券等数量及规格待定

开业优惠活动方案策划篇二

一、开业活动目的：

1、确立专卖店的'公众形象，赢得各大媒体的关注。

2、通过开业活动聚集人气，展现贝亚克的全新形象，提高知名度。

3、通过开业活动，加强贝亚克专卖店在当地的影响，推动销

售工作。

4、通过独特的活动形式、吸引公众与媒体视线，提高传播效果。

二、前期宣传方案：

开业活动的成功由前期宣传是否到位来决定。只有前期宣传做好了，才能保证开业活动的成功举行。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。

前期宣传的方式和具体操作：

1、小区入户宣传：

这是最直接也是最有效的操作手段，但也是最复杂的方法。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。宣传组的目的是在开业之前两周内，通过和顾客的一对一宣传，不断寻找和跟踪顾客，了解准顾客的详细情况和需求，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，竞争的指标为引导进入专卖店顾客的数量和签单顾客的数量，表现优异的给予表彰，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的积极性。

(3) 入户宣传的内容：公司的概况、产品介绍、开业活动内容详细介绍、顾客的基本情况和意愿、邀约进店。值得注意的是，了解到准顾客的情况后要收集整理、跟踪。并和店面导购员保持沟通，找到合适的切入点，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。制作要体现出品牌的档次来。切忌使用红、黄单色印刷的传单形式，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的信息

作用：夹报发行的宣传效果最直接，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的注意，并很乐意参加新店开张举行的活动，由此达到宣传的效果。

夹带媒体：《××报》

发布数量：×万份

发布日期：

3、报纸、电视媒体的临时预告：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、手机短信平台的开业预告：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、当然结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。

三、开业活动促销内容的设计：

首先需要有一个相对超低价位产品来吸引顾客并引爆市场，这个价格需要特别的强调出来，醒目。同时设计促销内容要相对比较热闹的感觉，譬如价格折扣、促销礼品等，甚至可以采取转奖，抽奖等。

四、开业活动现场氛围的营造：

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。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。路演的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置；另外也能够吸引所有市民的关注，甚至媒体的注意。对现场氛围的营造也是一个补充。

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的刀旗

“ 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。

(3) 店内

” 门口设立明显标示企业logo的接待处，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的指示牌

“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的发放。

“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的主题相结合，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的表格和笔：登记顾客的一些个人资料（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/签到纸笔各一

- 桌椅

- 礼品贝亚克精美手提纸袋200

开业优惠活动方案策划篇三

一、活动日期、期限的确定。（月日~日）以1~3天为佳。

二、开业活动形式、目的：

美容院门前进行锣鼓表演，歌舞表演与服务咨询、产品有奖销售、美容院经营项目推广相结合，提升美容院整体形象及知名度，吸引新客源，稳定老客户，增加营业额。

三、活动主题：开业庆典大酬宾，歌舞表演秀。

四、奖励办法：消费满100元送50元，抽奖、小礼品赠送、现场提问小奖品。

1、消费满100元送50元代金券，开业事务繁多，这样的方法操作简单，给顾客的实惠明确。

2、如果不考虑100送50的方案，也可针对性制定。如：消费满100，送包月美容。满200元，送价值100元的产品等。

3、赠送力度分析，对于产品，100元有50元利润，赠送的50元如果购买产品，依然有25元利润，100元实际赠送25元，约等于产品打七折，如果是顾客用代金券消费服务，则利润空间还要大。

4、代金券设计：赠送券分美容代金券和美发代金券，面值分50、30、10元不等。代金券不记名，不挂失，盖章有效，只能单人消费，消费不累积，比如50元券，如果消费40元，不找零，如果消费50元以上服务或产品，则需要另加钱。

赠送技巧：先送（多送）大面值券，后送（少送）小面值券。

比如：顾客买800元产品，赠送400元，则送50元7张，30元1张，10元2张。

这样50元的券，很难有适合价位的消费，顾客不是舍去一部分，就是需要多加钱消费，有利于美容院。

5、小礼品赠送：开业酬宾期间，每位消费顾客均赠送一份精美小礼品，3~10元即可，如梳子、小化妆镜、便携化妆包、香皂、牙膏、洗发水、沐浴露、雨伞、小饰品均可考虑。但不能买劣质产品，以品牌知名度高的产品为佳。如力士香皂、高露洁牙膏等。

6、现场提问小奖品，同赠送小礼品。

7、抽奖：开业酬宾期间，每位消费顾客均可参加抽奖。

(1) 设1等奖1名，奖价值568元祛皱补水套1套。

(2) 设2等奖2名，奖价值280元的眼部护理套1套。

(3) 设3等奖3名，奖价值100元左右的美发项目

(4) 纪念奖若干，比例可考虑为20%左右，奖品同赠送的精美小礼品。

(5) 抽奖办法：可按名片设计，把名片一裁4份，每份可印“欢迎光临”、“联系电话”等，手写中奖卡片。一盒名片可裁400张，将卡片全部放入抽奖箱即可。

(6) 抽奖技巧：纪念奖可按比例全部投入抽奖箱。比如400张卡片，20%中奖率，则将其中的80张填写为纪念奖放入抽奖箱。大奖卡片不要首先投入，可先将三等奖投入，根据情况逐步投入一、二等奖。

(7) 如果不设大奖，则可考虑全部为纪念奖。

五、告知形式：派单、电话通知老客户

- 1、提前3~5天派单，直至活动当日现场。
- 2、提前3天电话通知老客户。

六、锣鼓队、舞蹈表演选手、歌手的确定

- 1、提前联系锣鼓队。
- 2、舞蹈表演选手的确定：可考虑邀请职业舞蹈学校专业的演员表演健美操、韵律操、迪斯科等节奏欢快的舞曲。4~6名为好。
- 3、歌手的确定，可考虑聘请乐队，乐队自带歌手1~2名。
- 4、主持人确定，可由舞蹈演员或乐队人员担任。
- 5、美容院员工表演小节目准备（1~2个，手操，合唱等）

七、门前场地确定，与有关部门协商，避免活动期间干涉。 （一周前）

八、宣传品准备

- 1、门前布置彩色气球拱门
- 2、美容院条幅：女子生活馆开业大酬宾“满100送50”
- 3、宣传单准备：500~1000
- 4、经理名片准备
- 5、代金券准备

6、活动期间消费、奖励、客户资料登记

7、产品海报、产品手册、价格表等。

九、器材准备：音响、话筒、背景音乐cd或磁带、皮肤测试仪用彩色电视机、仪器用电源插座。

十、产品准备、奖品准备

1、销售产品准备

2、奖品、赠品准备。

十一、其他准备

1、产品展台、台布。

2、抽奖箱。

3、组织全体员工进行礼仪、产品知识培训。

4、组织全体员工学习方案，掌握赠送办法。

5、人员进行分工负责。

十二、活动前一日准备

1、悬挂门前条幅。

2、店内产品陈列：主推产品要放在醒目位置，产品陈列柜中间为佳。

3、店内销售气氛营造：海报张贴、产品宣传pop等。

4、全员再次进行方案学习，同一承诺口径，进行战前激励和

动员。

开业优惠活动方案策划篇四

开业优惠大酬宾广告语100例

- 1、全城期盼，摒住呼吸。
- 2、团购低至x折xxx等你来拿
- 3、流行从这里开始，美丽从这里先择。
- 4、拒绝面子问题就选品牌货！
- 5、岁末冲量大放价开仓低价装新家
- 6、无敌给力团购，无递给力实惠。
- 7、...反季优惠大促销
- 8、多样的菜色，无母亲亲切的叮咛夜色火锅料理店广告语
- 9、温暖你的是服务，感动你的是美食。
- 10、肴香四海，名盛五洲。
- 11、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！翠谷酒楼
- 12、一不做二不休用暴烈手段揭价格底线
- 13、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！潮州酒家
- 14、“青叶“台湾菜系之先锋
- 15、享岁末抄底价厚礼超乎你想象！

- 16、风味特色，美食美刻。
- 17、最多优惠最多惊喜最多美丽！
- 18、香港名师从灶，反宗潮州风味！北京潮州菜馆
- 19、挑战xx最低价再送xxx
- 20、多重优惠惊喜不断揭秘圣诞老人神秘的袜子
- 21、盛况空前，留连忘返！
- 22、国庆七天假，天天有好礼！
- 23、特色菜肴，虚席以待。
- 24、天天美食，美食美刻。
- 25、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！
- 26、岁末回馈盛会圣诞大欢送
- 27、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！
- 28、年底冲量不求利润只求销量！
- 29、开业大酬宾，倾情巨惠。
- 30、全场x折不来您必须后悔
- 31、八方风味，四季香飘。
- 32、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店
- 33、离乡背井冷清清，西丽就是你的家；

- 34、全屋装修总动员
- 35、最多优惠最多惊喜。
- 36、不来一次是你的错，只来一次是我们的错。
- 37、盘中餐粒粒皆美味，杯中酒口口都香甜。
- 38、美味可口卫生！
- 39、来就送，买即赠，购就返
- 40、心动，不如行动！
- 41、潮州名肴甲天下，美食家的好去处！
- 42、香港名师从灶，反宗潮州风味！北京潮州菜馆
- 43、如果您住正在北京商业核心，就不必担心如何消遣休闲
北京长城饭店广告语
- 44、荣华酒家，家外之家！
- 45、正宗潮州菜，享誉大上海！沪上酒店
- 46、南北口味集于一堂！
- 47、共度圣诞狂欢购翻天
- 48、达·芬奇餐厅，上海的意大利人喜欢正在那儿用餐上海
达·芬奇餐厅广告语
- 49、机会不是天天有该出手时就出手
- 50、天堂饭店，人间舒服新享受天堂饭店广告语

- 51、像在家一般，却享受到不一样的好味道。
- 52、外面太热，进来脱吧。我们拥有足够的试衣间!
- 53、走遍千家万家，购物还是新一佳!
- 54、花样年华，饰出自我。——饰品店
- 55、终极x小时终极抄底价
- 56□xxx厂价直购低价引爆泉城
- 57、兴趣求乐，朋来对对。宣传语
- 58、福兴“蒸“照，别无洞天!福兴饭店广告语
- 59□xxx年终献礼全场厂家直销
- 60、广州海鲜厅，新潮粤菜定令您欣喜万分广州海鲜厅广告语
- 61、纯正的欧洲风味，伴有音乐酒廊，休憩的佳处!
- 62、进店有礼，啤酒鲜奶随便喝!
- 63、舍不得，放不下的好滋味。
- 64、兴趣求乐，朋来对对。宣传语
- 65、宁看柜台落尘埃，莫观亲友愁容来。——药店
- 66、一夕尽欢，明日活力无限!北京韩国料理店广告语
- 67、饮食和为美，人生和则贵。

- 68、杉杉西服广告语：杉杉西服，不要太潇洒。
- 69、雍容华贵，皇朝气派！
- 70、挑战全年最低价
- 71、住店送三餐，服务送到家
- 72、xx真情回馈理惠x折
- 73、美味佳肴大酬宾，佳朋贵友座上客！
- 74、柒牌男装：让女人心动的汉子。
- 75、饮食娱乐共一炉，幻彩丽影齐欣赏！
- 76、幸福直通车站站有好礼
- 77、寒风寒冷的夜晚，热腾腾的火锅，是您的最佳拍档！夜色火锅料理店广告语
- 78、花样年华，饰出自我。——饰品店
- 79、外国药膳举世无双，良辰美景独一无二外国药膳饭店广告语
- 80、食行进补，龙轩最好，野味海鲜，要到龙轩！
- 81、有家有爱有xx
- 82、借问酒家何处好，东湖乐园酒家优！
- 83、入席才晓饭菜美，进门方知只是家。
- 84、我的青春我做主。——饰品店

- 85、现场惊爆价预报从速
- 86、酒香饭热，笑迎八方来客；菜美汤鲜，心向四海佳宾。
- 87、烛光闪耀度圣诞，美酒佳肴迎新年！潮州酒家
- 88、最多优惠最多惊喜最多美丽！
- 89、正宗潮州菜，享誉大上海！沪上酒店
- 90、北海全鱼台北茶，京华特色菜肴佳
- 91、珠联璧合偕好事，良辰美景在翠谷！翠谷酒楼
- 92、团购征集令会员独享折上折
- 93、宜受在八达，诸君必发达！
- 94、佳肴饷嘉宾，沪上不夜城！
- 95、xxx大放价
- 96、饭肴誉名三江水；信誉感召四海心。
- 97、借问珍馐何处无老饕手指“福满楼”福满楼饭店广告语
- 98、年xxxx最终的疯狂抢购
- 99、十一乐翻天，购物休闲两不误。
- 100、将打折进行到底。

开业优惠活动方案策划篇五

开业活动。开业就有好的销售业绩。

策划思路

策划吸引消费者的活动，让开业时，沈阳倾城倾心茶餐厅就充满人气。

提炼诉求卖点，在宣传中突出卖点来吸引消费者产生购买欲望。

设计有诱因的促销方案，让消费者重复购买，提高市场竞争力，提高销售额。

策划方案：

提炼诉求（宣传）卖点：

社区理想茶餐厅

打造市区理想茶餐厅

价格实惠、服务好、质量过硬

足不出户也可以享受到真正的实惠

设计推广方案：

方案1：开业演出及开业仪式

——利用演出来吸引消费者

——全天演出

方案2：向消费者告示“打造社区理想茶餐厅”

——突出“理想”也就是质量、服务

——用报纸向社会公告

——用巨幅向社会公告

——在进门处，向消费者告示（或用吊旗告示）造成高雅的强烈感觉

方案3：开业有礼，红包多多

——以2元的代金券设计成红包的形式

——开业期间，见人发一张

——目的是引诱消费者产生购买行为

——可以长期推行——要推销售额大的，影响才会大

——赠送实用的生活用品或者消费品

——开业一个月后，可考虑送其它低价高质的产品

方案7：每天限时开展6折打折活动（与其他茶餐厅比）

——开业1个月后推行

——与其他餐厅价比的6折

设计促销活动

方案1：餐厅吉祥物广告宣传

——宣传点选择人群多的地方，比如门店前路口、曙光路一线、——选择人流量大的时候，比如早晨上班、晚上下班的高峰期，——要有10人以上才有气势，才有宣传效果，方案2：每天一台戏（连续10天）

——开支控制在平均每天500—1000元以内

——以炒热场地为目的——找文艺老师来合作操作（青少年宫的老师）

——内容包括唱歌、跳舞、器乐、体育、绘画、时装、小品等

新闻炒作：（建议暂不执行，放在未来）

五、广告宣传：

宣传卖点：

“首家社区理想茶餐厅落户XXXXXX社区”

倾城倾心茶餐厅x月x日全新开业

媒体选择与宣传内容：

墙体巨幅广告（倾城倾心茶餐厅外墙）

——打造社区理想茶餐厅

——倾城倾心茶餐厅x月x日全新开业 宣传单广告

——一份以介绍门店为主（员工发放）

——另一份以特价品种和促销内容为主（夹报发放）

费用预算

墙体巨幅广告

——面积：

——预算：

宣传单广告

——第一份印制：单页双面单色10000份（1000元）——第二份印制：四色双页双面20000份（3600元），夹报（1200元）

其它宣传

开业彩旗

开业气球

开业条幅

开业室外灯光

开业音响

开业军乐队或秧歌队

开

业

庆

典

活

动

方

案

梅利餐饮北郊店梅利餐饮有限公司 营销策划部制
2011年02月

目 录

一、开业活动营销方案及公关方案

二、开业活动布展方案

三、开业活动具体工作实施流程方案

四、开业庆典布展及营销活动费用预算方案

活动地点：北环路梅利烤鸭店门前广场

活动主题：品味生活 尽在梅利——梅利烤鸭店北郊店盛装开幕

一、公关和营销：

1、首先是邀请政府官员及餐饮协会、酒店协会等等领导参加
剪裁仪式；

2、各分店在册登记的vip客户以短信方式逐一通知； 3、发
放邀请函，落实到每一位顾客； 4、邀请王总的亲朋好友参
加开业典礼； 5、同时在当天营销部人员可以在当天推卡。

6、可采用礼仪公司广告流动车的形式, 人员20名, 可在市区繁
华街道来回穿梭, 必须自己制作20个可插式广告牌, 材料为 kt
板。

7、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的优惠活动项目，
特价菜和豪华配套设施及优质服务。

8、可租用2个行走气模，身披绶带，在门口迎接宾朋。 9、国庆节期间，可推出婚宴、寿宴。

10、国庆节期间，组织酒店厨师和迎宾及前厅员工，扯一条大条幅和宣传牌子到附近各个大街进行游行宣传。

11、由营销策划部组织，到各个路口，向过往行人散发传单，并在开业期间推出自助餐。

12、凡在北郊店开业期间：（七日以内）

（1）烤鸭半价卖活动，为了答谢新老顾客对梅利餐饮的大力支持与厚爱，开业期间在梅利北郊店消费的顾客，无论消费多少，前30名烤鸭半价出售。（只限零点）

（2）凡在梅利北郊店开业期间，来店消费的顾客，均可品尝到梅利免费指定的特色菜一款，赠完为止。

（3）凡在梅利北郊店开业期间，来梅利北郊店一次消费满200元以上的顾客，均可免费获得梅利烤鸭卡一张（限下次使用）。

以上活动不得与会员卡同时使用，解释权归梅利餐饮有限公司所有。

让参加梅利新店开业庆典的每一位顾客，都能感受到我们酒

a)军乐队30人盘古队20人主持人1人

舞狮2匹礼仪小姐6人

酒店正门大门口搭建舞台，舞台尺寸为4.8米x8.4米(钢架),红色地毯铺地，舞台上，提前摆放好贵宾席的桌椅板凳，舞台主背景为“梅利烤鸭店北郊店盛装开幕”可用喷绘制作，大门口横跨18米的充气彩虹门一座，上有条幅装扮，从楼顶至一楼，整个楼层布满条幅，条幅之间留租用两个，身披绶带，人员可以用我们自己的员工**[b]**物品配置

a贵宾胸花若干

b签到台2个 签到笔2支(黑色) 签到本2个 c托盘8个

d红绣球8个 绸布12米 e剪刀8把

以上属酒店自备物品

三、开业活动具体工作实施流程方案

所有布展设备于开业活动庆典,前天晚上10:00之前全

任何杂物。20分钟

负责人:

7:50 营销策划部安排接待处及签到事宜由礼仪小姐配合。20分钟

负责人:

8:10 参加庆典仪式工作人员全部到位，并列队完毕，演习活动口号，播放会场背景音乐。10 分钟

负责人：

8:20酒店保卫人员全权负责庆典安全及现场秩序维护，至活动结束。10 分钟

负责人：

巴蜀风情开业庆典策划方案

目 录

一、开业活动营销方案及公关方案

二、开业活动布展方案

三、开业活动具体工作实施流程方案

四、开业庆典布展及营销活动费用预算方案

活动主题：感动舌尖味蕾 尽在巴蜀风情-巴蜀风情样板店盛装开幕

一、公关和营销：

3、邀请亲朋好友参加开业典礼，聚集人气； 4、同时营销部人员可以在当天推卡。

5、以条幅、喷绘的形式宣传本店开业期间的优惠活动项目，特价菜和豪华配套设施及优质服务。

8、可租用2个行走气模，身披绶带，在门口迎接宾朋(备用)。

9、由营销策划部组织，到各个路口，向过往行人散发传单，并在开业期间推出优惠券。

12、凡在巴蜀风情开业期间：（5日以内）

（1）凡在巴蜀风情开业期间，来店消费前100名的顾客，均可品尝到巴蜀风情指定的打折特色菜一款，赠完为止。

a)鼓号队一支、主持人1人、舞狮1-2匹、变脸1-2人、礼仪小姐6人

a贵宾胸花若干

b签到台x个 签到笔5支(黑色) 签到本4个 c托盘x个

d红绣球x个 绸布x米 e剪刀x把

以上属庆典公司自备物品

三、开业活动具体工作实施流程方案

所有布展设备于开业活动庆典，前天晚上10:00之前全部安装到位，并调试完毕，由筹备负责人检验。8:30-8:50 餐厅负责对活动现场全面清洁，仪式范围内不得任何杂物。（负责人□xx□

8:50-9:00 安排接待处及签到事宜由礼仪小姐配合。（负责人□xx□
9:00-9:20 舞台、音响等设备最后一次调试。（负责人□xx□
9:20-9:30 参加庆典仪式工作人员全部到位，放会场背景音乐。（负责人□xx□

10:00-10:10 音乐停止，主持人宣布庆典开始，x门礼炮同响，鼓乐队奏迎宾曲与喜庆开门红。（备用：后台音响播放）（负责人□xx□
10:10-10:30 两匹喜狮进行表演。（负责人□xx□

备注：获得胜利的选手可以获得巴蜀风情店在开业期间x元的代金券x张；

11:25-11:35 社区舞蹈文艺表演（可与西昌本地老年学校联系）11:35-11:45主持人宣布x门礼炮齐响, 打出x发彩弹, 鼓乐队（后台音乐）、两匹喜狮同时奏曲和舞动至庆典结束。11:45-11:55 巴蜀风情员工, 带领众宾客入席, 由董事长及总经理主持酒水答谢宴. 现场活动摄像全程跟踪, 记录整个活动的精彩片段, 并刻光盘；开业庆典仪式圆满结束。

四、布展及营销活动费用预算方案

（一）、设备类：

a)彩虹门一座 费用：

b)音响一套、话筒4个、支架x个 费用□ c)舞台x米与x米含地毯费用：

d)后背景喷绘一块 尺寸□x米与x米 费用□ e)礼炮x门（含彩弹x发）费用：

4、舞狮 x匹 x元/人 5、变脸人x人 x元/人

（三）、宣传费用： 1、宣传单 x张

2、人偶宣传 x人 x元/人 费用：