

新店选址及开业 方案

麦域智能科技（上海）有限公司

PART 01

前 言

introduction

预计中国2018年智能家居市场规模，将达到225亿美元，增速同比增长52%左右！目前中国安装电子智能锁的家庭比例不到2%，市场交易额已达百亿之巨，市场待发掘空间巨大。对于巨大市场空间，曼亚的代理商对于专卖店的需求也日益增大，实体店的存在，有利于代理商更立体的给分销进行产品展示，并进行系统化的销售，所以店铺如何选址、怎么样有条理性的进行小区推广宣传和开店的活动设置以及开店的流程，非常重要。

CONTENTS
目 录

1、前言

2、新店如何正确选址

3、小区如何推广

4、新店开业活动设置

5、新店装修SI设计方案分析

6、新店开业基本流程

7、总结

02 新店如何选址

- 通过对目标人群和市场精准分析选定位置
- 选址流程
- 促进门店销售的重要因素

目标消费人群洞察

潜在客户条件

有家庭，有房子，常驻人口

潜在客户居住小区条件

开盘10年以内，新小区，高档小区

潜在客户收入水平

中等以上收入

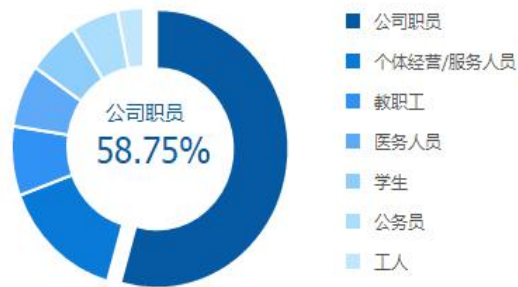
潜在客户性别比较

男性多于女性

潜在客户年龄

25岁-50岁人群

职业分布



购买场所倾向

商圈旗舰店，沿街专卖店

理想金额

2000-5000之间

目标选择倾向

国外品牌，国内知名品牌

对智能锁的认知

90%消费者对智能锁知识不同程度匮乏，导致选择障碍

购买需求

自己用或者送亲戚朋友



目标消费人群分析



生活习惯及生活轨迹

手机族：关注资讯、社交、购物网站。
工作日活动范围：商务楼、小区周围
周末活动范围：小区周围、商场



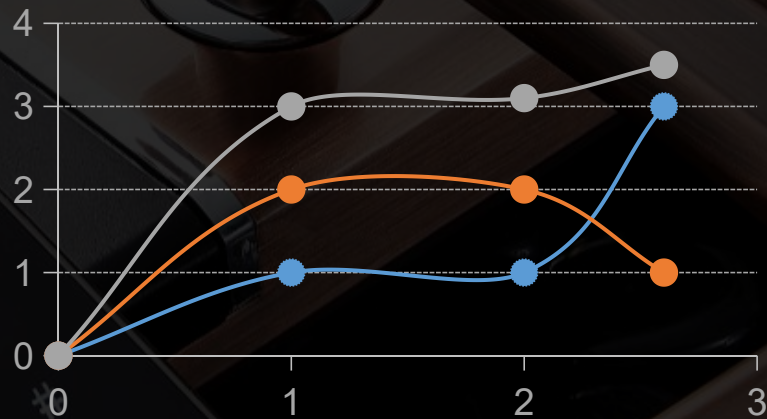
消费理念及消费需求

1、青睐高档品牌 2、注重产品功能
3、注重生活品质 4、满足内心欲望



购物场景及购物体验要求

1、商场专卖店 2、产品体验流畅
3、服务周到



年轻人的生活习惯

比较注重内心活动

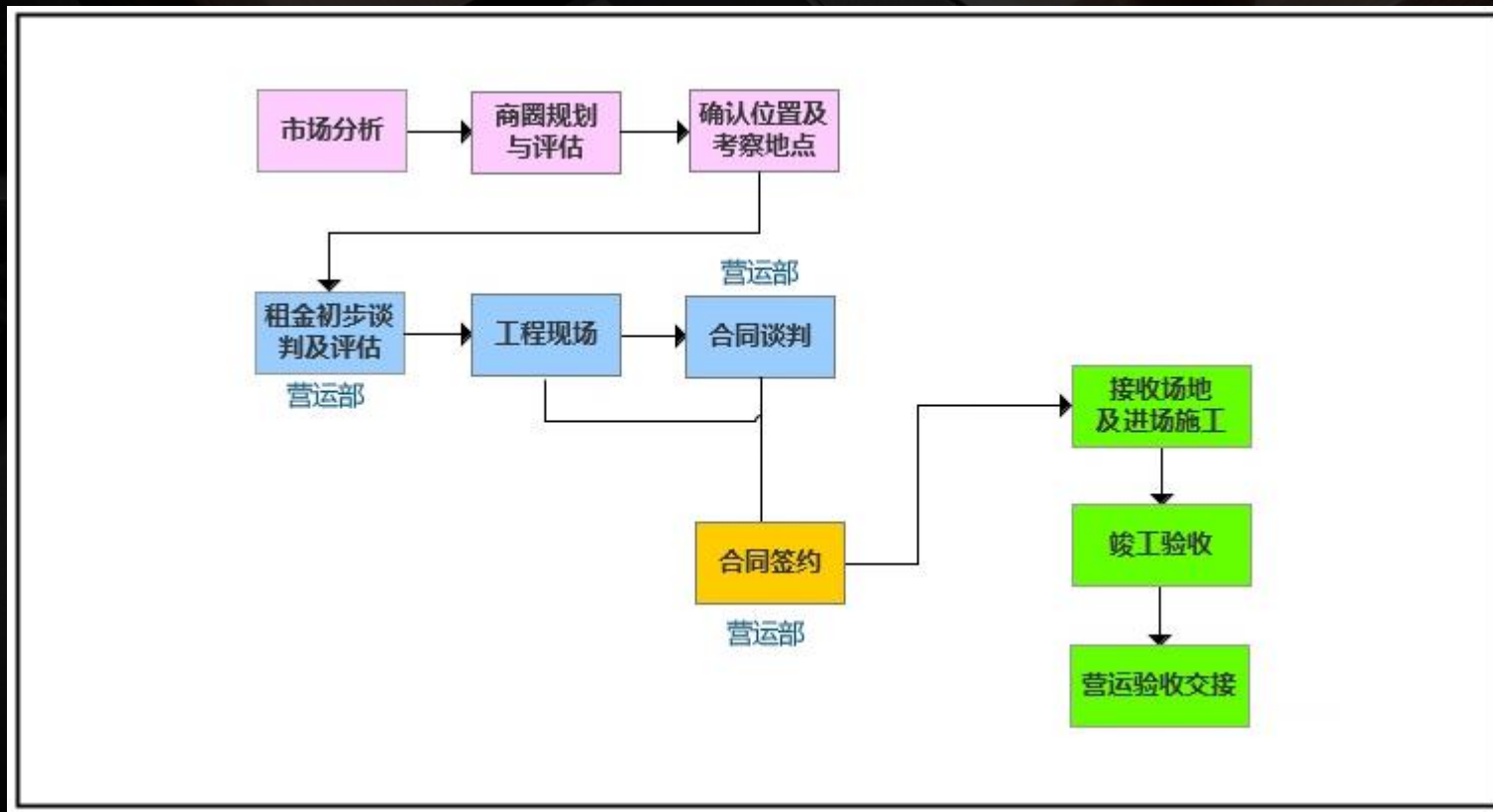
目标消费者的购物场景需求

新店选址

区域	城市综合体		高端住宅沿街店面		
类型	城市综合体	商场内	多经点位	重要通道处	大中庭
	沿街店	建材市场	高档小区沿街店面	市中心	装潢公司周边店
	嵌入店	建材店	瓷砖店	门锁专卖店	五金店
面积	旗舰型店	大型店	标准型店	小型店	
	80平以上	50平	30平	15平以下	

开店基本流程

零售门店不论规模大小，都离不开下图的开店选址流程。首先就是市场分析，对企业的目标市场进行分析，然后将目标市场所在城市规划不同的商圈类型以作为商圈准入的标准，根据上述目标人群分析来实际考察商圈内的潜在店址。



新店选址首选城市综合体

传统的购物观人们都是搜索式购物方式居多，也就是需要什么很有目的性的去逛街购买，现在随着经济的发展，小区周边的配套设施的完善人们的购物环境和观点也发生了转变，由搜索式购物延展到现在的随意性购物，也就是在城市综合体逛着逛着看到喜欢的就买下了。消费产生了很大的随意性，这样就给我们造就了巨大的商机。



稳定 客流

新店选址，稳定有效的客流是店铺的盈利的基础。所以一个城市的综合体肯定是我们稳定客流的首选。一般城市综合体都建在小区的中心地带，一个好的城市综合体是小区居民消费的首选之地，连带城市综合体的小区也一般都是高档小区，消费能力也是值得肯定的。

位置 优势

城市综合体一般都会在小区的中点地带，位置一定都是最好的位置，但是需要考察这个城市综合体是否有稳定的客流和观察这个客流是否是有效客流以及是否有频繁的活动曝光来长期维护引流这个动作等等因素。

目标 人群

配套城市综合体的小区基本上都是有档次的小区，城市综合体已经营业也代表小区的成熟化和入住率也达到了我们的要求，这些人群有房，已婚有家庭居多，这也是我们的潜在客户重要的组成部分。这种小区的有效客流居多。

门店案例



A

城市综合体店

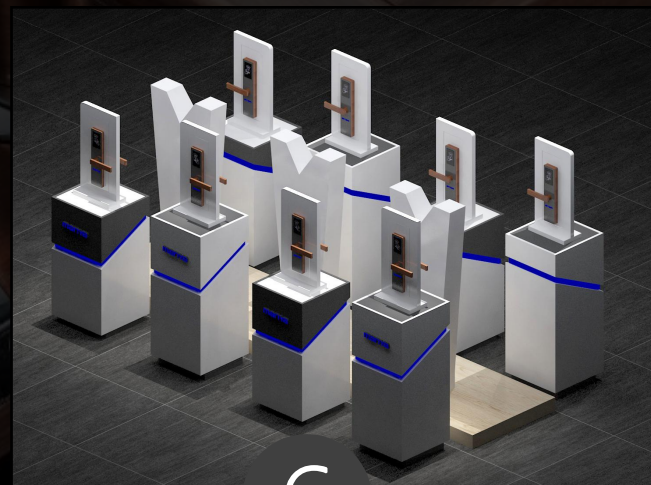
通过对周围环境的综合分析，包括小区周围环境，客流质量，和综合人口等等，选定城市综合体内多经点位，尽量不要选择店面，价格太高，选定多经点位和商场相关部门（营运部门负责多经点位同事）对接洽谈租金。

高档小区沿街店面

小区沿街店面的选择要在中高档小区，开发时间在十年以内，一般来说万科、华润、万达、理想城、碧桂园等相对高端的小区成功率比较高入住率达到50%，最好是商圈周围的中高档小区，而并不是拆迁小区或者年限较久的小区。



B



C

嵌入店

分销商在选择智能锁这个行业之前已经有了自己的店面，如五金店，门锁店或者瓷砖店等等相关类目店面，本身有自己固定的的客流资源可以利用，不需要再单独开设专卖店，在店内融入我们智能锁的展示专柜。进行相关产品展示最终带动销售。

促成门店销售重要因素

1

综合体选定

通过市场分析，选中最合适城市综合体开设专卖店。所谓合适就是这个城市综合体本身具备有效稳定的客流。



2

门店布置完成转化

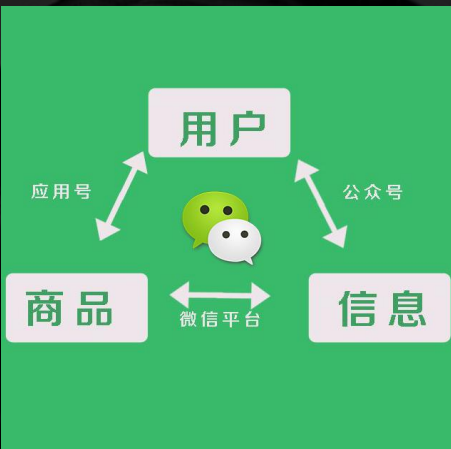
通过专业产品知识培训,门店完成装修,产品摆放,活动物料氛围布置,活动礼品摆放,和销售人员配置最终完成客流转化。



3

利用IT技术抓回流失客流

在销售的过程中有的客户可能存在考虑或者犹豫的阶段,那么我们需要利用IT技术,比如后期开发的微信小程序或者门店定位和给客户打电话上门测量尺寸等等形式得到客户的关注,以促成销售。



4

如何完成客户的二次购买

可以通过介绍购买拿提成或者送礼品的形式,也可以通过购买分享互联网领取礼品更多宣传,让已购买客户推荐自己的亲朋好友来购买。



03

小区如何推广

- 前期准备
- 物料制作
- 推广当天
- 活动最终总结

小区推广前期准备

小区的选择和推广时间的选择

根据品牌调性，小区选择遵循：

商圈附近中高档小区，十年以内入住率达到50%；（离品牌门店距离近）。推广时间选在金九银十（收获的季节也是装修旺季）五一、十一、端午或者周末等节假日等时间配合电商购物街做线下推广，选在开发商交房仪式、业主入住仪式等时期进行。

广告精准投放(预热)

一个是小区内的电梯广告，这是小区里人流最高的地方，一个是小区各个角落的广告牌和当地比较有影响力、有知名度的新媒体，当地的传统媒体。比如当地的日报、电视台、电台、晚报、晨报等，这类媒体说实话受众已越来越少，但还是有价值的。同时，当地的购物广场LED、公路广告牌、墙体广告等也是不错的选择。宣传小区推广的时间和内容。也要在有意向小区的投入一些有针对性的广告，比如在举行活动的前几天到小区先发放宣传页、摆放几个X展架等等。

活动方案制定

准备好充分的礼品，根据自己的情况提前制定好适合自己当地的推广方案。1999元是单锁；2199元送一个智能猫眼或者一个家用智能摄像头；2399元送智能猫眼及智能摄像头；以旧换新，用原有的机械锁抵消一部分购锁款；免费试用一个月；亦或者分期付款.....给用户设置多个选择。当然，具体的价格组合、具体的方案需要自己多花心思设计。

1

2

3

4

5

物业管理的沟通和确认

派专人与选定小区物业或者居委会进行沟通，确认小区物业是否允许品牌进行铺点宣传和推广。

临时推广人员的招聘及培训

根据小区推广活动的需求，进行临时推广人员的招聘，如传单散发人员、来客登记和礼品发放人员、产品销售人员等。

小区推广提前预热

1



提前预热

提前半个月在需推广小区做广告透出，宣传造势，这样才能提前让该推广区域居民知道你有小区推广这个动作。



广告投放形式

- 1、当地有影响力自媒体
- 2、小区内电梯广告
- 3、小区地下车库广告
- 4、DM单页的投放
- 5、小区内LED
- 6、新造小区楼盘拉横幅
- 7、小区业主群
- 8、停车场抬杆等等

2



做可持续性推广

要有可持续和可循环性，所谓的可持续循环性就是在一个小区固定做了一个月的推广之后，原来推广的小区还是要定期回来推广，这样才可以有原有固定客户带来的二次销售及时在第一时间找到我们。

4



具体推广周期建议

- 1、周五-周日（给客户预留关注时间比较充足）
- 2、持续1个月每周在同一个小区做推广，等到这个小区有固定客户之后再换小区继续推广

3



如何选择小区



- 1、信息收集是我们做小区推广工作的第一步，其主要目的是找到合适的目标宣传小区，通过收集小区的相关信息，如小区名称，小区地址，栋数，户数、交房日期、小区性质（单位房、商品房）等信息，更好更准确的判断可以成功做好推广的小区名单；
- 2、小区的选择要选择中高档小区，开发时间在十年以内，入住率达到50%，最好是商圈周围的中高档小区，而并不是拆迁小区或者年限比较久的小区；
- 3、看小区的档次与选择小区首先看是哪一个地产商开发的小区，一般来说万科、华润、万达、理想城、碧桂园等相对高端的小区成功率比较高；
- 4、其次，看看小区里都停放什么样的车，也就是说看看小区里面住的是什么样的人群，一般豪车占半数以上的小区绝对是高档小区，富人肯定多，成功率绝对会高；
- 5、此外，选开发商本就标配智能锁的小区，因为居住在这些小区的人群本身就有使用智能锁的经验，清楚智能锁的好处和优势，所以只要有功能更好的产品可以更新换代，就有以旧换新的机会存在。

小区的洽谈、推广及人员

物业管理的沟通和确认最终达成合作的方式：

找物业公司领导洽谈合作事宜，可以从以下方面入手：

- 1、小区内宣传及活动费用。（一个月）
- 2、捐赠活动：环卫工作服、钥匙扣、小区楼层贴、欢迎**小区**期业主入住。
- 3、家装恳谈会：聘请当地知名设计师与业主沟通，便利业主装修。
- 4、团购、集采活动、抽奖活动：让业主得到最大的实惠，享受震撼冰点价。
- 5、物业推荐成功可以拿**元 / m²的提成。
- 6、提供业主手提袋（装业主手册、装修须知、宣传单页等）。
- 7、跟物业一起举办小区活动或赞助小区活动。

在谈判的过程中看是否可以争取到的资源：

- 1、小区宣传一个月：横幅、传单、广告牌、电梯广告、业主手册广告。
- 2、物业公司提供业主的电话号码，便于发优惠活动日期。（实在不提供也成）
- 3、业主信箱内发放宣传资料。
- 4、环卫工人要穿我们公司配发的衣服和门口是否可以用我们公司logo的伞。
- 5、小区下一期开盘时间、举办其它活动通知我们。

小区推广前期宣传造势方式：

（小区推广前一个星期）因地方而异，有所取舍。

- 1、可以通过当地微信自媒体本身的粉丝宣传。
- 2、小区微信群qq群里宣传。
- 3、在小区拉横幅的形式宣传。
- 4、和物业拉好关系弄到业主的电话然后发短信通知小区推广内容。
- 5、在小区门口挂横幅这
- 6、如果想力度大点，在小区门口摆摊，要么弄个大点儿的路演活动，发传单名片。
- 7、还可以和商场活动谈异业联盟，在活动档期一起宣传。






临时推广人员的招聘及培训：

小区体验式营销成功与否的关键，除了选对品牌、产品和小区之外，最重要的是推销的人员素质的高低，因为只有好的表达能力才能说服用户，所以选对人才也很重要。










而小区体验式营销做得不好的经销商，最大的问题就在于没有选对品牌和产品，也没有选对小区，同时所选的推广人员在说服力上也不给力，所以前期产品知识培训至关重要。请重视！


另外，现场配置一名安装人员，关于现场真锁体至少要配10把以上，越多越好，达到现场成交立即安装的效果。

物料准备

编号	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
名称	帐篷	太阳伞	易拉宝	桁架	宣传单页	桌子	椅子	横幅	登记表	广告机	
样品	 	 <p>3米伞实拍大小</p> 	 			 					

礼品参考

编号	1	2	3	4	5	6
名称	无纺布袋	LOGO充电宝	LOGO水杯	LOGO太阳伞	小米手环	蓝牙耳机
样品	  	 				



推广当天

1

小区点位选择:

点位选择标准遵循:

- 1、小区大门入口处或过道处;
- 2、小区物业管理处门口;
- 3、小区内人流过往较多的或显眼的地方。

2

工作人员配置:

至少3名工作人员, 9:00前到达活动小区现场, 9:30前安装摆放完毕。现场配置一名安装人员, 关于现场真锁体至少要配10把以上, 越多越好, 达到现场成交立即安装的效果。*

3

现场活动要求:

1名工作人员对过往客流发放单页和礼品, 并做好登记; 至少2名工作人员对咨询过客进行产品介绍和展示。

活动总结



工作人员需对当天工作进行工作总结，并针对小区推广过程中遇到的各类情况进行汇总并提出解决方案。



客户登记表格需及时进行整理，并及时提交到公司归档，对已经成交的用户，通知客服和售后部门同事，完成后续服务的对接。



客户信息要时常回访，必要时可以上门免费测量，做好后期跟踪动作。

04 新店开业活动设置

- 免费试用
- 以旧换新

免费试用

新店开业

曼亚智能锁 国庆六大优惠
具体优惠·详见背面

10.1 凭此券抵扣 RMB ¥ 100
仅限10月1-8日 一把锁限用一张

免费试用 以旧换新 SALE

曼亚智能锁金山万达店
地址：上海市金山区万达广场二楼

咨询 400-920-0146
电话 158 2151 6265

超值震撼
曼亚S50 滑盖智能锁

开业直降 700

2680 日常价
尊享价 ¥ 1980
恢复售价

开业价格

此特价商品不参与店内其他优惠活动

六重优惠惊喜

- 01 来就送门窗报警器** 10月1-8日，每天限量前100名
- 02 以旧换新** 旧锁可抵现金 RMB 100
旧锁换购新锁 RMB 100
- 03 凭此券抵扣** 仅限10月1-8日
抵扣现金 RMB 100
本券不适用特价商品
- 04 购锁送礼** 所有赠品图片仅供参考，具体参见实物
第1名：送价值1880元福腾宝厨具一份
第2-10名：送价值598元哆康智能猫眼
第10名以后：送价值268元丁叮智能门磁
- 05 免费7天试用** 免费试用 免费安装
免费售后
机会难得 抓紧申请吧
- 06 砸金蛋，享豪礼**
10月1-8日
凡进店消费者
每单可参与
砸“金蛋”机会一次
每“砸”必中
赢最高千元奖金

本页面所有活动解释权归门店所有



活动设置

开业活动的原则肯定是让客户看到比平时要实际的优惠才能完成最终的转化，至少找一款爆款做直降。还有就是有一些满赠、抽奖、第几名送什么礼品等这些活动促进客户消费。

在智能锁体验式营销里，许多实力雄厚的经销商也喊出了“免费试用一个月”的口号，一个月之后如果满意就留下，不满意再换回去。这样做虽然成本很高，但取得的效果不错。

客户接受免费试用签署免费试用协议（免费试用总部这边有模板），其实销售已经完成一大半，不要局限于客户试用如果不买怎么办这个问题，后期跟踪做做好，像这种体验的东西客户一旦愿意试用，体验没有问题买下的概率显而易见。各位加油！

以旧换新



双重优惠惊喜

曼亚智能锁

F10 原价:3980 直降400 换新抵扣200
V6 原价:3580 直降400 换新抵扣200
V3 原价:3280 直降200 换新抵扣200
S50 原价:2680 直降200 换新抵扣200

海尔智能锁

HL-31PF3 原价:2999 换新抵扣200
HL-33PF3 原价:2680 换新抵扣200

三星智能锁

SHP-DP728 换新抵扣200
P718 换新抵扣200

BUY LOCK DISCOUNT SURPRISE

活动设置

选开发商本就标配智能锁的小区，因为居住在这些小区的人群本身就有使用智能锁的经验，清楚智能锁的好处和优势，所以只要有功能更好的产品可以更新换代，就有以旧换新的机会存在！至于依旧换新旧锁折合多少现金回收自行设置。

左图为上海金山万达广场店以旧换新活动方案设置的具体内容海报，方案仅供参考。

05

新店装修SI设计方案分析

● 装修方案下发流程

SI装修手册分析



分销商通过正确判断选择地址选择开店。可以跟大区经理沟通然后跟总部衔接SI装修手册和设计文件等需求。



SI装修手册是我们公司花高价钱请专业的设计团队设计好的店面终端形象识别系统。

SI系统前期的完善也是为了各位代理商更方便系统化的完成店铺的终极装修，本身SI系统就是针对于有连锁加盟性质的企业而实施的店铺形象计于管理系统。专卖店是品牌最重要的代言人之一，很强的识别性和统一形象店面形象识别是特许经营品牌的优势，它是统一、规范、艺术的外观形象。品牌专卖店特定的设计风格，蕴涵了深厚的艺术文化，是品牌VI视觉的主体。所以方案的下发各位先打开方案看看我们店面的整体形象对我们企业专卖店的形象有个大致的了解。



我们一直遵循专人做专事，既然SI装修手册已经下发，接下来各位代理商可以找2个供应商即可完成装修。

首先是装修公司，因为SI装修手册的制定是固定的拿了一个尺寸的店面进行设计作为案例的，而代理商本身的店面尺寸肯定不可能和SI装修方案上面的尺寸完全吻合，找当地的装修公司到现场实地测量，根据SI装修手册里面的装修风格做加减法，根据实际尺寸进行专卖店的装修。其中涉及到展柜公司和家具公司其实都是装修公司可以统一联系，如果我们总部这边联系的费用可能会高出各个区域的地方。所以建议各位自行找当地供应商方便直接。还有就是广告公司的配合，专卖店有很多关于灯箱片发光字体的制作，这些是要广告公司来完成的。灯箱片的设计内容是我们总部统一提供。

06

新店开业基本流程

- 物料准备
- 媒体宣传
- 活动内容
- 活动当天场控

新店开业几大要素

物料准备

物料包括开业DM单页，易拉宝，各种尺寸广告形式的开业信息图片，相关购物袋，曼亚工作服，小区推广所需物料，都需要提前一周准备好。（物料根据自己当地需求进行调整）

媒体宣传造势

开业前期找当地比较有影响力的新媒体做推广，还有就是可以直接通过第三方微信朋友圈推广方式通过门店定位几公里外人群定向定位推广（两种方式二选一，根据成本选择）

小区推广开业预热

小区推广包括设摊，以及小区内可利用的传统媒体资源都可以利用起来，比如电梯广告，停车场广告，抬杆广告，小区显示屏等等能看到的资源充分利用起来宣传新店开业信息进行开业前预热。

活动礼品清单

无论小区推广或者开业活动，礼品都是必不可少的，进店送小礼品，小区推广填信息的小礼品，以及开业当天消费满多少的礼品多种形式，根据自己活动内容定具体礼品，请一周提前准备好，以免活动当天手忙脚乱。

活动内容及当天场控

经过前期活动蓄水，活动当天就是活动内容的爆发期，尽量多些人在现场，以免客户太多没人介绍成交，提前整理好营业员话术，活动内容设置可以进店送，购物即可抽奖，和消费第几名分别送什么等多种形式来鼓励客户成单。

活动总结

整理好开业当天比较感兴趣的客户的电话信息，做好后期跟踪。



新店开业案例

Business case

上海金山万达广场店

The success of business activities depends largely on the content setting and the final implementation of the previous publicity activities.

SAMSUNG

manya
—曼亚—

新店开业

曼亚智能锁 国庆六大优惠
具体优惠·详见背面

Haier 海尔

10.1

凭此券抵扣
RMB ¥ 100
仅限10月1-8日 一把锁限用一张

免费试用
以旧换新

SALE

曼亚智能锁金山万达店
地址：上海市金山区万达广场二楼

咨询 400-920-0146
电话 158 2151 6265



大曼亚智能锁金山万达店开业主题

活动日期:2017年10月1日

活动内容: 配合前期媒体 (第三方朋友圈定位推广/企业公众号) 宣传和小区推广为主

针对曼亚万达点位10月开业, 前期需要找当地比较有新媒体的影响力做推广, 利用当地新媒体本身的粉丝和阅读量提高我们品牌的知名度, 还有就是可以直接通过第三方微信朋友圈推广方式通过门店定位几公里外人群定向定位推广 (两种方式二选一, 根据成本选择) 然后结合宣传单页发放, 和小区推广进一步的提高品牌知名度加大力度宣传万达点位开业的时间和活动的力度。将前期所有蓄水的客流最终引入曼亚万达点位从而成交!



活动名称	媒体和物料				
活动场地	红树林/万盛金邸/海上纳缇/金悦华庭以及万达现场点位				
单页发放安排	9月29日-30日开业前两天 (印刷5000份单页, 连续2日周边城镇小区和人口密集的商场安排6人左右小蜜蜂发放折页, 对万达点位盛大开业重点宣传)	媒体 (微信朋友圈推广) 第三方公司	9月30日 (内容: 小区推广名单和现场签到有免费礼品发放和开业当天活动内容和店铺的位置)		
所需物料	活动单页/易拉宝/帐篷/桁架/礼品/登记表桌子/椅子/笔	发单页小蜜蜂	6人 需穿曼亚工作服 (2人一组范围是金山石化各小区)	费用预估	无
礼品清单	无纺布购物袋/印logo的充电宝/印logo的水杯/印logo的太阳伞/小米手环/蓝牙耳机等 (礼品种类及数量根据实际情况定)	合作单位	微信朋友圈推广第三方公司		
活动内容	9月26号之前所有物料准备完毕 (要预留至少一周的时间制作印刷准备, 请妥善安排设计时间)				
	<p>物料清单: 单页5000份/无纺布袋子5000个/遮阳伞2顶/桌子4张/椅子4张/易拉宝2个/桁架及桁架背景一套/登记表若干/礼品种类以及礼品数量按照实际情况</p> <p>单页上可以印刷一角10月1日当天到万达点位上领取礼品或者参与抽奖活动 (凭单页)</p>				
					

物料准备

以下推荐为物料多种形式
可以根据自己当地实际情况适当选择

编号	1	2	3	4	5	6	7	8	9
名称	宣传单页	礼品拎袋	易拉宝	灯箱片	贺幅	场外挂旗	旗杆制作	拱门空飘	商场内POP
样品									

媒体宣传

以下推荐为媒体的多种形式
可以根据自己当地实际情况适当选择

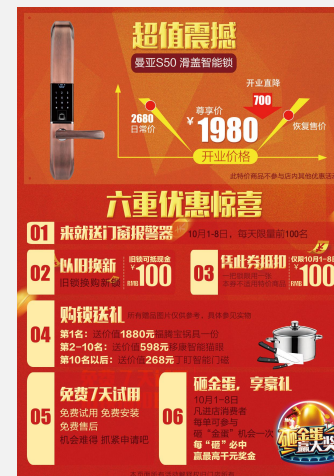
纯广告投放平台推荐


编号	1	2	3	4	5
名称	纯广告	软文	自媒体	视频广告	传统媒体
列表	头条号 朋友圈 APP开屏	门户网站 科技媒体 生活时尚类 家居类	微信号 微博 头条号 官网 自媒体大V	爱奇艺 优酷 腾讯视频 搜狐视频 土豆	当地报纸 当地电台 当地杂志 当地户外广告

编号	1	2	3
名称	头条号	朋友圈	APP开屏广告
样式			

活动名称	小区推广				
活动场地	红树林/万盛金邸/海上纳缇/香颂湾				
活动日期	9月23日(六)/9月24日(日) (有条件最好提前一个月每周末开始做小区推广)	活动时间	全天(9:30-18:00)		
所需物料	活动单页/易拉宝/帐篷/桁架/礼品/登记表 桌子/椅子	人员配置	线下销售人员3人 以及一名现场安装人员 主要跟过往的客流发放单页展示我们的智能锁功能以及宣导10月1日曼亚点位开业活动内容,和礼品发放和登记!	费用预估	无
礼品清单	无纺布购物袋/印logo的充电宝/印logo的水杯/印logo的太阳伞/小米手环/蓝牙耳机等 (礼品种类及数量根据实际情况定)	合作单位			
活动内容	<p>先提前去和以上小区物业沟通活动时间和地点(8月28日-9月1日)全部洽谈完毕。 利用9月2日(六)/9月3日(日)9月9日(六)/9月10日(日)两个周末的时间,每天一到三个小区 9月2日人员配置9:30到活动现场红树林,10:00前安装摆放完毕,每天一到三个小区,时间一样。 现场人员主要跟过往的客流发放单页展示我们的智能锁功能以及宣导10月1日曼亚点位开业活动内容,和礼品发放和登记! 活动内容:曼亚产品以旧换新,和曼亚产品免费试用!</p>				
					







活动名称	活动内容				
活动场地	上海金山万达广场二楼				
活动日期	10月1日-10月7日	活动时间	全天 (8:30-22:00)		
所需物料	活动单页/易拉宝/帐篷/桁架/礼品/登记表 桌子/椅子	人员配置	线下销售人员3人 以及一名现场安装人员 主要跟过往的客流发放单页展示我们的智能锁功能以及宣导10月1日曼亚点位开业活动内容, 和礼品发放和登记!	费用预估	无
礼品清单	门窗报警器/德国福腾宝刀具/移康智能猫眼 智能门磁/现金若干 (礼品种类及数量根据实际情况定)	合作单位	金山万达广场		
活动内容	<p>活动当天爆款产品曼亚S50直降至1980元 (其他活动不参与)</p> <p>1、来就送智能门磁 (限量100个, 先到先得)/2、第一名成交客户送机制1880德国福腾宝刀具一套/3、第3-10名消费客户送价值98移康智能猫眼一个/4、第10名以后消费送价值268智能门磁1个</p> <p>2、凡是当天现场成交就参与砸金蛋赢现金活动活动(面额50-200不等)</p> <p>3、单页优惠券抵扣100元</p> <p>4、开业优惠直降300元</p> <p>5、免费试用7天</p> <p>6、以旧换新抵扣200元</p>				



活动名称	开业当天活动爆发				
活动场地	万达现场点位				
活动时间	10月1日当天	媒体（微信朋友圈推广）第三方公司	9月30日（内容：小区推广名单和现场签到有免费礼品发放和开业当天活动内容和舞台位置）		
所需物料	单页/气球/金蛋	现场人员	4人 需穿曼亚工作服	费用预估	无
礼品清单	无纺布购物袋/印logo的充电宝/印logo的水杯/印logo的太阳伞/小米手环/蓝牙耳机等 (礼品种类及数量根据实际情况定)	合作单位	上海金山万达广场		
活动内容	<p>活动前和商场市场部洽谈，吻合市场部活动时间、借用商场的活动舞台和主持人；</p> <p>然后活动当天人员提前半小时或者1小时到现场，准备接待客户，维持好秩序，做好登记和介绍工作；</p> <p>做现场拍卖和砸金蛋或者抽奖活动，凭借之前小区推广和小蜜蜂领取的单页现场签到领取礼品；</p> <p>现场工作人员做好登记工作，登记客户的姓名和电话，客户领取礼品后工作人员引导客户到舞台处参与拍卖和抽奖互动。</p>				
					

活动礼品清单

以下推荐为礼品的多种形式
可以根据自己当地实际情况适当选择

编号	1	2	3	4	5	6
名称	无纺布袋	LOGO充电宝	LOGO水杯	LOGO太阳伞	小米手环	蓝牙耳机
样品						



活动总结

活动当天客户信息

业绩对比

品宣物料完善

活动总结

后期跟踪

媒体平台

整体的配合

THANKS !