新店开业三天引爆策划全案

著作权人：宁德市联泽贸易有限公司

作品类型：文字作品

交付格式：纯文字 PDF，不含视频、音频和软件。

登记号：出证后在本页填写。

开业三天的造势、到店礼和抽奖口径，按钟点写成文字。

第一章 业务痛点与核心逻辑

做新店开业之前，先把亏钱的原因写成痛点，再决定对外那一句。痛点不清，后面的流程和话术都会漂。

1、三天只顾卖完。在新店开业里，常见错法是开业当清仓。结果是附近的人记住了便宜，没记住店在哪。这本手册的做法是三天的任务是让人知道地址和进门得到什么。对外只留这一句：「进门登记，送试用装一份」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「进门登记，送试用装一份」，再说明错法是开业当清仓。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「三天只顾卖完」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「进门登记，送试用装一份」。

2、奖品不够三天。在新店开业里，常见错法是第一天奖就空了。结果是后两天人来了没礼。这本手册的做法是奖池按三天拆开。对外只留这一句：「每天的礼单独放，不提前透支」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「每天的礼单独放，不提前透支」，再说明错法是第一天奖就空了。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「奖品不够三天」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「每天的礼单独放，不提前透支」。

3、盲盒随时开。在新店开业里，常见错法是上午就开完。结果是晚上人最多时没活动。这本手册的做法是盲盒只在 19 点后。对外只留这一句：「19 点后消费满 39 得一张」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「19 点后消费满 39 得一张」，再说明错法是上午就开完。复述如

果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「盲盒随时开」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「19 点后消费满 39 得一张」。

4、登记要太多信息。在新店开业里，常见错法是表格问地址职业。结果是队伍变长，人走开。这本手册的做法是只留手机号。对外只留这一句：「手机号登记，一人一份」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「手机号登记，一人一份」，再说明错法是表格问地址职业。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「登记要太多信息」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「手机号登记，一人一份」。

5、门口和朋友圈各说各的。在新店开业里，常见错法是一边送礼一边打折。结果是顾客挑便宜的信。这本手册的做法是两处只留同一句。对外只留这一句：「三天只讲到店礼」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「三天只讲到店礼」，再说明错法是一边送礼一边打折。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「门口和朋友圈各说各的」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「三天只讲到店礼」。

6、试用装当正装送。在新店开业里，常见错法是成本失控。结果是正价货被送光。这本手册的做法是试用装单独备货。对外只留这一句：「试用装不是架上的正装」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「试用装不是架上的正装」，再说明错法是成本失控。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「试用装当正装送」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「试用装不是架上的正装」。

7、抽奖无上限。在新店开业里，常见错法是有人反复登记。结果是礼被少数人拿走。这本手册的做法是一人一份，重复号码无效。对外只留这一句：「一个手机号只领一次」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「一个手机号只领一次」，再说明错法是有人反复登记。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「抽奖无上限」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「一个手机号

只领一次」。

8、开业后没有句号。在新店开业里，常见错法是第四天还在喊开业价。结果是日常价立不住。这本手册的做法是第三天 21 点结束并换海报。对外只留这一句：「开业礼到今晚为止」。写给店员时不要再加第二句优惠，加了顾客就记不住，海报和收款口也会各说各的。若现场有人要求例外，重复这一句，不要当场新编。交接时先朗读「开业礼到今晚为止」，再说明错法是第四天还在喊开业价。复述如果变了意思，就改回这一句，不要留两套版本。下一次开做新店开业之前，用「开业后没有句号」这条再对一遍。顾客若引用旧说法，把日期说出来：旧说法停在上一场，这一场只认「开业礼到今晚为止」。

试读到此。全文四章在提交订单后下载。