

# 最新家居建材营销活动方案 家居建材五一活动方案(大全5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 家居建材营销活动方案篇一

金百年精品装饰城——家装建材大本营

2. 形象定位：金牌服务、百年不变；

3. 消费理念定位：家装、建材、室内饰品一条龙服务，

采购一步到位，购物生活两全其美

一站式消费快乐大体验不必东奔西走，万事无忧

4. 广告定位：好生活金品质好日子一百年

大市场、大营销、大行动的战略

## 家居建材营销活动方案篇二

——新品上市，清仓甩卖，不计成本，狂抛！

分解：4月份□xx家居商场家具专柜为新品尽快上市，更好重组品牌，特在本月x日-x日内，家具专柜举办一次性清仓狂抛活动。本次活动均按一口价，不还价，绝对低价，力度空前绝后，抛完为止。

二。活动目标量：

彻底清场，真正不计成本，抛完为止。

三。活动日期：

x月x日——x月x日

《活动期2天，推出具体工作时间：早上8：00—晚上5：00止。  
》

四。活动人员组织：

1. 经理1名。

a.全面执行落实本案相关细节工作。

b.负责对外信息发布等宣传工作的人员落实。

c.负责商场现有产品的活动定价及货源组织布置等工作

d.负责导购人员组织，培训等工作

e.负责活动现场人员岗位组织及培训，执行条例的监督和回款等工作。

f.负责售后人员送货及撤场等工作安排。

2. 导购员若干名：

a.负责商场现有的产品归类及整理工作。

b.负责商场全面卫生清洁工作。

c.负责客户接待，签单工作。

d.负责客户咨询电话的接听及统计归档工作。

五。广告语设计：

家居商场家具专柜，新品上市，二天内全面彻底清仓完毕！

家居商场专柜，新品上市，清仓甩卖，不计成本，狂抛！

六。广告投放方式：

1. 制做若干条条幅，标有主题，挂在各人流量集中地段和针对小区的地段。

2. 印制大量的宣传页，以图文并茂的夹报形式，展现所推出的系列家具产品。须突出主题，标明活动内容。加强组图优势，拉动吸引力面。

3. 本地报刊，头牌刊登活动主题及分解，如下：

**xx家居商场专柜彻底清仓**

——新品上市，清仓大甩卖，一口价，不还价。

月份□xx家居商场家具为新品尽快上市，更好重组品牌，特在本月本日内，家具一次性清仓狂抛活动。本次活动均按一口价，不还价，绝对低价，力度空前绝后，抛完为止。

4. 短信发布10万条以上，含老客户，针对接收区域要到位。

5. 当地收视率最高的电视台，选择性给予前期宣传工作，但文字须精简，明了，突出优势。

6. 宣传车2辆，以喷绘的形式，展示活动主题。

### 七、执行细节：

1. 广告宣传渠道，选择须准确，针对有效客户群。
2. 咨询电话须耐心，热情，肯定，采用简洁明了的言语对话，做好客户信息档案归档。
3. 活动流程安排要落实到位，设有岗位责任人。
4. 导购员须确保签单量。活动前培训工作须到位。
5. 签单注明活动规定及要求，现金管理须合理，确保准确无误。

### 八、活动细则：

1. 活动仅限在xx家居商场专柜兑现，其它区域视为无效。
2. 活动时间仅限指定时间，过期无效。
3. 活动之前开票或已付定金的商品不参与本次活动。
4. 活动期间所兑现的产品均享受售后服务，并实行一年的全程保价服务，在此保价期间发现商场同品牌同型号，同材质的商品售价低于此之活动价，凭有效凭据实行差价双倍返还。
5. 活动清仓甩卖价格，仅限活动期间下单有效，所购买商品须付清100%的货款金额，下单才生效。
6. 本次活动，所订的货品经确认后不得更改，如有撤单者货款不予反还。

### 九、活动运作方式：

1. 专柜所有在本次活动推出的系列家具，售价比平时低50%以上。
2. 卖场家具设有组合家具整体低价推出。
3. 卖场部分家具以2折起售，体现价格优势。
4. 选有一定的实用家具做为促销品。
5. 低价、组合、赠品要合理安排，再定价。
6. 独立家具销售须带动整体销售额。
7. 价格配比要有吸引力，做到以点带面的效果。
8. 活动真实内容对公司内部员工，注意保密。

#### 十。活动进度时间安排：

1. 4月20日至4月21日准备摆场货源，区域明了，并摆好场。场内要以大众消费的沙发/床/床垫/餐桌椅等为主。
2. 4月19日--4月21日，户外针对区的条幅全部落实到位，挂好。
3. 4月21日大量夹报投放到市场。
4. 4月18至4月23日电视台投放滚动字幕广告。
5. 4月21日报刊头牌八通牌面发布文字广告。
6. 4月18至4月21日分批大量短信发布。
7. 6月21日—4月23日2辆车体广告，城区绕行。

注：本案因不知具体活动的推广时间，所以请注意以下几点：

1. 推广活动时间应选在节假日。
2. 发布信息应注意隐蔽性。
3. 设计宣传画面要注意用词。
4. 活动费用不易过大。
5. 对外宣传渠道可根据实际情况挑选施之。

## 家居建材营销活动方案篇三

### 网店营销策划方案

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。淘宝便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与淘宝销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便淘宝的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的淘宝环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，淘宝店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

在电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在期间得到良好的提升。

- 1、店面的装修与整体感觉：

对本店首页和宝贝的内容页进行美工、编排，尽量做到图文并茂，时刻都要充满大促销的气氛，调动消费者的购买欲望。装修阶段基本分为三个：

(1) 节前：渲染的气氛，提前吸引消费者对大促的期待心理，甚至可以对一些宝贝进行提前优惠促销，使顾客对本店持有关注。

(2) 店面要体现出在尽力度进行促销的景象，针对商品推出各式各样的促销方式，不管忙或不忙，为每一个顾客做好服务。

(3) 节后：体现“过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到带给他们的。促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

## 2、促销方式：

(1) 直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3) 两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是消费者欢迎的。

### 3、客服：

期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里加上大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

### 4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到淘宝网来维权。

## 家居建材营销活动方案篇四

这次安踏校园营销大赛在武汉这座充满活力，人才济济的城市举行，给我们大学生一个很好的平台去表现自己。展示我们团队的力量。活动主题：在校园推广安踏专业室内运动装备上装系列给一个可行的营销方案。

地点：

武汉职业技术学院。



参赛目的：

学会处理团队关系，提高实践能力。

做更好的自己，做最好的团队。

一：介绍产品；

安踏系列运动品牌是中国著名运动品牌，在我国有多个营销网点，其产品无论是外观上，质量上都是一流的。价格也很合理。安踏品牌坚持与体育时尚元素相结合。这正符合在校大学生的口味。其永不止步的经营理念通过广告，企业形象代言人而深入人心，其产品深受当代青年的喜爱。

二：市场分析；

我们团队主要在武职及其附近学校进行营销，武职在校生两万左右，我们学校的每个学生都有体育必修课，所以安踏产品我校的市场是非常大的。我们将紧紧围绕体育营销这一概念来营销我们的产品，所以我们对安踏在武职的推广是非常有信心的。

三：竞争分析；

在我们学校附近的服装店，路边摆点的都有买衣服的。但他们的牌子大多数是假的，外观还可以，价格也比我们的产品低些，对我们有较大的压力。像耐克，李宁等这样的大品牌也是我们主要的竞争对手。但我们这次活动得到学校的支持和长江商报的赞助，我们有更多的优势，我们可以流动宣传，和顾客直接交流。而且制定专门的售后服务方案。

四：营销策略；

校园推广计划：

a:针对学生消费的时尚和个性化等特点。我们在对产品介绍时加入一些与时尚体育有关的元素，使顾客更容易接受，拉近与顾客的距离。

b:我们可以和学校团委，学生会进行合作，可以利用晚自习到各个班进行活动宣传和产品展示及介绍。这能让学生第一时间知道我们的产品和活动。对一部份学生进行抽样调查和访问，了解他们对这个产品的需求和购买欲望如何？以及对价格的接受能力，从而制定最佳活动营销方案。

c:通过校园媒体；我们利用内部良好的关系，在校报，广播，电台宣传安踏产品。或直接进行植入式广告。

d:进行互动营销；通过上体育课或学校其他活动等进行产品宣传，我们会和顾客进行一些有趣的互动游戏，做一些广告以张贴和发传单的形式去宣传。

e:摆点进行现场咨询，现场展示。为有需求的顾客提供最好的服务，地点主要在人流较大的地方。

f:我们会进行严密的校园市场分析，对销售存在的机会和风险进行有效的把握和控制。以及价格定制也会考虑消费者经济能力，以及外部竞争者我们都会有一系列方案，以及在操作中的应变措施，销售细节，团队合作我们都会进行有效把握和合理调控。

五：我们这些措施的目的是吸引消费者眼球，针对年轻人我们制定以娱乐化，便捷性的营销方针，以达到用户体验好的效果。

使用户对安踏产品感知好，也对我们的服务进行认同，把安踏的理念贯穿之中，在有效控制成本和风险范围之内，把产品卖的最好，使安踏产品在学生群中树立良好口碑，打入校园营销第一步，把企业的理念，产品的个性，团队的精神贯

穿到我们整个营销思想中去，我们自身也达到了理论与实践的结合。提升了能力。这次活动有太多意义，我觉得最重要的一点就是感恩与责任，对举办者，团队负责，对社会感恩，这样我们也就达到我们这次活动的目的了。

活动费用；共计250元《广告单500张，50元，架字租用50元，保险费100元，互动游戏50元。

参赛团队□XXXX

队长姓名□XXXX□

联系电话:XXXX

## 家居建材营销活动方案篇五

a)社会中日益成长和多变的市场

b)市场在学院中各种不同形式的体现

c)学院师生中较大的购买能力及潜在的需求

a)加深学生对市场认识，提高其实践应变能力，活跃学习气氛。

a)地理：全学院及周围镇区，但主要是学院生活区

b)商品：各种合法商品，主要是[干货”形式的生活、学习等日常用品

c)潜在顾客：估计有8900名学生及500多名教师

a)时间从xx月x日~xx月x日，大概一周的活动时间

b)注意事项：天气情况、安全

a)以商贩身份进行组织买卖货物

b)策略：零售产品代购

c)战略：华润等超市取货，每件商品提价0.1~0.5元，特殊商品（如：花束、熟食）

提价1~2元(或可与店老板商量以兼职外卖形式进行)

d)天气条件：天气须晴，至少不能持续小雨

e)准备物品：自行车3辆、商场折扣卡、笔记本电脑、笔纸、手机

e)临时仓库：最好由舍全成员的一间宿舍，负责在小组休息时，保管好货物

f)资金保管：资金计划，活动资金流动的第一站，资金可从各成员集资

g)临时后勤：

XXXX