

# 装修店活动策划方案 装修公司活动方案(汇总5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 装修店活动策划方案篇一

揭示装修中存在的问题，引起消费者的高度重视，做到防患于未然。给广大消费者传播装修知识，引导消费者正确消费！通过活动给消费者带来更多的实惠，通过与专业媒体和消费者协会的合作，同时也展示了装饰公司的实力和诚信度，对于打击不良装修公司和马路游击队起到了一定的积极作用。让信誉好，有资质的装修公司拥有更大的市场发展空间，活动的本身也起到了推广品牌装饰公司的知名度和美誉度的作用！

## 装修店活动策划方案篇二

【装饰公司】：

1、提供现场背景主形象墙(4mx3m)广告一块(具体尺寸以实际招商为准)：广告体现企业logo广告语；扩大知名度，给装修业主留下深刻印象。

3、xx电视台《家园》全程跟踪报道：显示参与企业logo；

5、活动本身的宣传需要借助各种媒体，间接的扩大装饰公司的推广范围；

- 7、发掘潜在客户，拓展业务范围；
- 8、现场签单，促成交易，实现名利双收！

### 【媒体公司】：

- 1、过活动掌握一手客户资料，壮大装饰俱乐部成员；
- 2、扩大公司的知名度和美誉度，扩大公司在业内的影响力；
- 3、通过活动，公司有一定的直接经济收益；
- 4、活动的本身业锻炼了公司的员工实际操作能力，扩大公司的客户群体！

## 装修店活动策划方案篇三

赏牡丹，订家装，三店同绽放

活动送礼及优惠从4月30日至5月8日止

一：“五一”三天促销活动内容：

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年；

洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕；

“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折（综合管理费不参与打折）

活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼（茶具、碗具、锅、枕芯）

活动期间凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施（详见主材促销内容）

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会（半天）

凭邀请函送礼品，现场抽奖（部分奖品材料商提供），签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会（全天）

进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

## 二、活动具体内容

1、5月2日家装团购会（半天）

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：

1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

※活动促销：

- 1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。
- 2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。
- 3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。
- 4、凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

## 2、5月3日至5月8日店面洽谈会

※活动主题：店面洽谈会

※活动时间：2011年5月3日至5月8日全天

※活动地点：中州店

※活动内容□a□店面洽谈会；

※活动促销：

- 1) 凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。
- 2) 凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：
  - 1、免费量房、出预算；
  - 2、参观样板间；
  - 3、可参加样板间征集活动；

4、得实用家居礼品一份（茶具、碗具、锅、枕芯）。

3) 凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

三、三大承诺：

1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

## 装修店活动策划方案篇四

1、“代表性精品样板看房直通车”

(1)创意：

事实胜于雄辩，耳听为虚，眼见为实！

(2)目的：

2-1通过实地参观精品样板房，让业主切身感受到公司的设计和施工实力，通过现场的案例，更能让业主明白品牌装饰公司的施工流程和施工工艺！给业主能留下更加深刻的印象！为下面的动作做好铺垫！

2-2通过对样板房的参观和业主现场的沟通，为本次活动提前预热，聚集人气，引起业主对公司进一步的关注，有利于后面活动中对公司的认可，便于为下一个动作“现场签单”打好基础！

(3)活动现场：

3-1、四辆大型中巴车轮流带业主参观样板房，由工作人员带领并沿途做简单概述，节省看房时间。

3-2□a□b□c□d看房车分别看1、2、3、4样板房，实行错位看房，有利于节省时间，避免业主集中于某一处样板房，显得拥挤，影响看房质量！

3-3、样板房要经过布置，做到窗明几亮，工作人员要统一服装，显示公司规范性管理！

3-4时间安排：8：30—11：30，每个样板房时间控制在30分钟。时间不要过长，容易产生审美疲劳！

## 2□xxx地区作品展示

### (1)创意：

以实际的作品展示，作品说明，展示设计师的创意和设计风格，与“展示文化底蕴，凸现艺术风采”相呼应。

(此内容以xx本地具有代表性的小区 and 房型为主导)

### (2)活动前提：

作品要有一定的文化内涵，突出不同阶层业主的知识水平和文化修养，作品要是本地区的，能够说明作品的来源。

### 3)目的：

3-1通过对公司20xx年在xx的实际案例，不同装修档次作品的展示，让业主更多的了解公司，显示公司的实力，增加消费者对公司的认知度，以作品影响消费者的认识，以实际案例来打动消费者！

3-2消费者对展示作品和实际案例的评头论足，增加了消费者的设计的一个初步印象，更加有利于消费者和设计师的直接沟通，便于缩短沟通时间，能给后面的互动环节节省更多的时间，有利于现场签约的可能性！

#### (4) 活动现场：

4-1作品展示呈扇面展示，位于业主就座位置的两侧，作品与作品之间的间隔大约控制在1米左右。作品上面有设计效果图和实景图进行比较，注明设计说明和业主的基本情况，房型和装修投资额，整体(包括软装饰、灯具、家居)的价格说明！

4-2作品有所区分，几种不同的设计风格，由设计师在作品旁边进行现场解说并回答消费者的`提问。设计师统一佩戴设计证，统一着装。

4-3作品展示时间安排在1：00—1：45，作品展示时间不宜过长，要消费者对作品有一个大概的了解即可，在这种状态下，消费者才更愿以听下面的“装修课堂”有利于保持会场的秩序！

### 3、装修课堂

#### (1) 创意：

剖析家装，消费者明明白白消费

#### (2) 目的：

2-1专业的知识，群众语言的讲解，让消费者更能明白装修是怎么回事，明白装修费用是如何花费的！

2-2针对目前装饰行业，正规、品牌装饰公司与小企业和马路游击队的本质上的区别(后期服务、质量上)，让消费者更加

安心、放心、舒心。

2-3推出公司的几种装修模式：基础装修类、基础装修+橱柜+成品门类、基础装修+橱柜+成品门+地板+洁具+瓷砖+家纺布艺类、基础装修+橱柜+成品门+家纺布艺+地板+洁具+瓷砖+开关面板+锁具四大类。让消费者根据实际情况只有选择装修类型，更直接。

2-4目前装饰行业黑暗面的揭示，提醒消费者注意，同时展示正规装饰公司是如何做的，增加消费者对公司的信任度，有利于消费者的最终签单！

(3)活动现场：

3-1参与业主以半椭圆形式就座，便于观摩，聆听讲解，半椭圆形也是一个比较宽松的形式，更加有利于接受，有别于面对面填鸭式的灌输。

3-2电脑、投影设备、音响等准备好，每个座位上一瓶矿泉水；

4、诚信宣言、优惠酬宾

(1)创意：

人无信不立，公司的发展也一样，要讲究诚信待客！

(2)目的：

2-1一个看似简单的诚信宣言，背后却要付出很多的努力，消费者看到的不是诚信宣言的本身，而是通过宣言，预示到后期的一个服务，有了这样一个决心和态度，更加能让消费者坚定与公司合作的信心。

2-2诚信宣言的本身也是在坚决的推广公司的品牌意识，展示



公司的文化，通过媒体的炒作，扩大公司的良好信誉，容易引起更多消费者的关注！

### (3) 活动现场

3-1公司的主要负责人面对公司理念和企业文化展示牌表明决心和态度，相关负责人表明要以什么样的服务来回馈广大消费者。

## 5、宣布优惠活动与业主互动

### (1) 创意：

人无利不往，从众心理是社会的一个普遍的心态

### (2) 目的

2-1优惠活动已经成了消费者的一种普遍的心理，为了适应消费者的心理，可以适当的选择一些优惠措施来满足消费者的需求心理，更加容易让消费者接受。

2-2优惠的本身也显示了装饰公司对业主的重视程度，每个人都希望一种被重视的感觉，这个感觉更加有利于促使消费者认同公司，和公司签约的意愿度更大！

2-3优惠活动宣布后，设计师、业务人员及时跟进和业主沟通，加强业主对本次活动的认知，机会难得，有利于发掘潜在的意向客户！

### (3) 活动现场

3-1公司领导宣布酬宾的优惠措施和具体实施办法。

3-2设计师在自己的作品前面设置办公桌子，方便与消费者的沟通。接受和登记消费者的信息，以便于展会后的跟进。

3-3在展会自由活动期间，迅速布置客户的休息和业务员的洽谈区域，在设计师没有时间的情况下，业务人员及时跟进并邀请业主填写装修咨询信息表，备案方便以后的跟进和联系！

## 装修店活动策划方案篇五

备注

1. 主持人开场白，介绍到会领导和嘉宾，邀请领导上台致辞和讲话和讲话和讲话；
2. 分公司领导上台致辞和讲话和讲话和讲话；
3. 嘉宾致辞和讲话和讲话和讲话；
4. 表彰优秀员工员工文艺汇演、现场有奖问答、游戏；外请演员表演节目、中间抽奖；

演出内容□20xx年会节目单

气氛：欢乐、和谐、热烈

时间：2015年\*月\*日晚\*点

地点：\*\*\*宴会厅

主办：\*\*

主持人：\*\*

时间：

19: 0019: 05: 女子动感打击乐中国的传统乐器-红色的大鼓，鼓身上全部绣有金色的龙，鼓面上装水，美丽而修发飘逸的

女演员配上动感震撼的音乐激情演奏《中国龙》《龙腾虎跃》等经典曲目，将中国的传统乐器给现场观众一个全新的视觉，听觉效果。（女4人）

19: 0519: 10: 主持人开场词

19: 1019: 15: 跳动的嘉年华巴西最热情的舞蹈，绚丽的服装，激情的音乐，节日的喜悦此时此刻进入观众的眼帘，让观众有在一起欢乐舞动的欲望。将贵宾们带入节日氛围。（女8人）

19: 1519: 25: 男声独唱刘德华超级模仿秀(2015年央视梦想剧场总冠军，2015年央视星光大道季冠军)激情演唱刘德华经典歌曲《中国人》等。（歌曲可以挑选）

19: 2519: 35: 领导发言，嘉宾发言表彰优秀员工敬酒。

19: 3019: 45: 游戏及幸运抽奖

19: 4520: 00: 《动感街头元素》前卫时尚的少男少女，激情表演街舞花式篮球，动感小轮车等。。欢快震撼的音乐，加上惊险刺激，朝气蓬勃表演，把现场观众带到那个前卫青春的年代。（女2人，男4人）

20: 0020: 05: 川剧变脸神奇的蜀中绝技，几百年的中华艺术瑰宝，让您身历其境的体会传统艺术源远流长，亘古不灭的艺术魅力。三个人同时在舞台上演绎变脸绝活更为精彩，在舞台下面和观众零距离接触，体验变脸的魅力。（男1人）

20: 0520: 20: 游戏及幸运抽奖

20: 2020: 25: 武术《武魂》中华武术源远流长，他体现了中华儿女的博大的情怀。我们的队员全部来自于中国武术的发源地河南嵩山少林寺。他们将激情表演拳术，兵器演练，

硬气功，太极，等等。(男6人)

20:25-20:30: 傣族舞蹈《吉庆有余》美丽的傣族少女，身着鲤鱼一样的服装，在优美的音乐下翩翩起舞。就像一条一条漂亮的鲤鱼，在水里畅游，跳跃，祝福在场嘉宾年年有余。(女8人)

20:30-20:40: 时尚电音组合:《火美娃娃》动感青春的四人电子弦乐组合，节奏时尚动感，青春逼人，曾多次参加山东，河南等地春节晚会的录制，现场气氛热烈，配合灯光的运用，将现场推向高潮。2015公司年会晚会活动策划方案—策划书  
策划书策划方案。她们将激情演奏《胜利》《赋格》等火爆曲目。(女4人)

20:40-20:45: 墨舞丹青:北京奥运会开幕式表演上的墨舞让全世界人们惊叹，他将做过的古典舞蹈和书法完美的结合，用夸张的舞蹈形式把中国书法的精髓体现得淋漓尽致。(男2人)

20:45-20:55: 游戏及幸运抽奖

20:55-21:00: 大型舞蹈《千手观音》绚丽的灯光，优美的音乐再加上古朴，典雅的舞姿让现场观众震撼、感动。让他们在真、善、美的境界里找的自我。(女8人)

21:50-22:05: 幸运抽奖

22:05-22:10: 主持人致结束语