

2023年家居品牌推广活动策划 家居活动策划方案(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

家居品牌推广活动策划篇一

1、由于5月是一个季节交替的时候，所以我们将要更着重做好旧家具清仓，新品上市的工作，为迎合劳动节此次活动，提高xx的销售量，占领市场，赢得人心。

2、5、6月份是实现时间过半，任务过半的关键阶段，为进一步发掘市场的消费潜力，提高市场占有率，确保上半年的销售任务的完成。

3、要以高质量，低价格取胜，更要以服务的高水平赢人，想老客户之所想，采取以旧换新免费换购xx新沙发，一方面提倡了低碳生活，一方面塑造了品牌，引导消费者消费，满足顾客需求，为顾客提供方便，真正以实实在在的商品、实实在在的质量，实实在在的价格，实实在在的服务，直接刺激提升顾客的消费购买欲。

二、活动内容

（一）以旧换新政策

1、喜新换旧，最高折现2000元！

顾客购买正品，即可参与“以旧换新”活动，凭借当时的购物小票或仍在使用的旧款产品，即可折现新家具费用，最

高折现为2000元。

2、喜新换旧——给我旧的，还你新的

每天对于登记的以旧换新的客户进行评选，每天前3位“最年长”用户，必须凭借当时的购物凭证或仍在使用中旧款产品，经过资料核实后，即可以免费以旧换新获得xx新沙发一套。在前一轮换购的老客户中，如果使用年限没有排入前3位的客户，将自动归入到下一轮，参与新一轮的使用年限“大比拼”。

（二）配套性优惠促销政策

1、让礼物飞，新老客户齐分享

老客户介绍有礼

收集1000名客户资料，通过发送短信告知，老客户带朋友来xx换购，朋友成功购物或成功换购，还可以获得品牌电器一个。

老客户进店有礼

活动期间，老客户凭有效票据，经店内登记，即可获得精美礼品一份。

预交定金有礼

活动期间，预交定金300元以上，即可赠送价值 xx元精美礼品。

2、疯狂抢购！特供套餐盛“惠”倒计时

新品抢购“惠”（4款）

特选出几款新品进行特惠抢购价，从而吸引消费者。

绝版珍藏 限量抢购

此活动为配套销售挑出库存较多，或商场有瑕疵的商品进行抢购销售。

3、万元新品0元秒杀抢购

（0元家具秒杀）凡活动期间在本商场购买家具达到5000元并缴5000元现金的客户可到收银台领取一张“0元秒杀抢购价”通行证（通行证每户仅限领取一次），领到通行证的顾客，于每天 16:30前往博览园外广场参与“0元秒杀抢购价”活动，中奖参与者，现场凭借自己通行证办理手续领取相应商品，无通行证参与者无参与活动权利。

详解：0元秒杀：活动期间在本商场购买家具达到5千元并缴5000元现金客户均可得到秒杀通行证一张，以此类推。每天下午4:00在收银台前秒杀区准时开始秒杀0元床、0元床垫、0元茶几。此活动商品在活动期间每天下午4点半秒杀2件。

4、五一劳动 你最大

敬老模 派大礼

满5000元以上客户，即可评价有效证件，经核实后，即可领取一份精美品牌电器。

快乐结缘 抢5.1有礼

活动期间，消费者购买产品，最终折扣买单的价格中有“5”且“1”数字即可免费100元现金抵用券，立即抵扣。

家居品牌推广活动策划篇二

活动时间□20xx年12月11日晚19点--21点

活动执行人：汇佳家居全体人员

活动策划原则：

(1)通过本次促销促进推广活动，务必要在周边消费者心目中留下高端家具商场的深刻印象，在同行业中留下良好的知誉度。

(2)本次活动主要针对于丽水高端客户群体，体现项目高品质、品位的高端家具商场的形象。

(3)促销促进推广活动务必与众不同，使顾客有“新鲜感”，且易传播(惊奇度)易操作。

(4)促销促进推广活动要真实的让顾客感到“在丽水买高端家具也实惠”，最终增加美誉度。

(5)要建立顾客忠诚度，使消费者始终如一的支持我们项目。

(6)加强推广汇佳家居终身免费干洗服务

活动内容：

一、促销内容：

1、汇佳盛宴，品酒品家具

汇佳现场举行盛大酒会，汇佳邀约皇室名品

一件家具上品。

自汇佳倾泻人间

一行望族名门。

举手投足之间，轻撩奢华尊贵。

一弯白金美月。

优美华尔兹相随，悄然挥洒。

一抹家居温馨。

汇佳家居，正值繁星璀璨。

仅以此皇室礼赞，

欧洲古老而优秀的文化艺术，在此环环相连成诗。

2、邀约

以丽水高端家具时尚的名义邀请上流圈层人士，于汇佳家居别致小聚，借助高贵的木香和温和的夜色，体验阶层的荣耀与贵族的辉煌。

3、尊倾

两小时梦幻装点般皇室礼遇全程，在家具设计大师独特的作品诠释下，轻松愉悦的上流社会party[]这不仅仅是一次开放体验，更是时代贵族向往的生活情景典范。

4、奢想

高端家具与国际服务是一种很微妙的平衡，在带给人身心的舒适之后必然留下对美好的幻想与期待，在奢华背后，更有奢想，汇佳家具，等您来施展，一场品质升华。

5、尊享

对时尚经典精准定位和情绪安排，将一场盛宴的核心凝炼在情感点。尊贵顾客可自行组团尊享团购价6折。

6、进店享尊礼

凡凭邀请函入场的尊贵嘉宾均可享受尊贵礼品一份

7、你到礼就到礼你相伴

1、活动期间购产品满10000元以上，自由选家居饰品礼品1000元；

2、活动期间购产品满30000元以上，自由选家居饰品礼品20xx元；

3、活动期间购产品满50000元以上，自由选家居饰品礼品5000元；

4、活动期间购产品满120xx元以上，自由选家居饰品礼品8000元；

7、这个冬天不会冷，汇佳家具暖冬大行动：服务再次升级终身免费干洗

凡在汇佳购买的新老顾客均可享受汇佳的终身免费干洗服务，更为你体现了皇室尊享的家居服务。

二、活动宣传及执行要求：

3、执行要求

2) 12.1日起组织人员到个高端小区散发邀请函，并宣传相关

活动内容；

3) 12.1日起组织人员到各装修公司和街面、小区派发dm单，并宣传相关活动内容。

4) 12.8—12.10，联系短信平台开始以个小区业主的名单群发短信。

6) 11日上午准备调试好现场音乐，以优美的古典音乐为背景。

10、店内所有工作人员必须清楚活动细则及操作流程。

家居品牌推广活动策划篇三

清凉夜晚，冰点价格

1、新房装修买瓷砖，看过xx再决定

2、店面之大，品种之全，价格之惠，超出你想象

1、提高悦达瓷砖超市在中山市场的知名度

2、提高产品销量及业绩，抢夺陶瓷市场占有率

3、提高全体悦达员工的士气、销售经验、团结及协调能力

x月x号——x月x号

xx

1、销售基础目标□xx□冲刺目标□xx□超越目标□xx□

2、集客目标□xx拨进店。成单率xx

钜惠1、进店有礼

活动期间内，凡进店客户在橱窗广告处签到者可得精美礼品一份

若夫妻共同进店客户，额外可领取价值xxx元“美容券”2张。

钜惠2、厂价直销

全场3.8折起

钜惠3、惊心价位

现场高档抛光砖低至35每块（五款xx抛光砖），高档抛釉砖低至60元（五款xx抛釉砖），瓷片样板间低至8元每片
□xx300x450□□小地砖低至3元每片□xx□

钜惠4、疯狂折上折

业主在微信和qq上转发（1、关注；2、可有所要求）本公司活动宣传模版，在送货时，凭截图，可获总单货款的9.5折。（没得商量）

钜惠5、现金随意拿

活动期间，交定金满3000/6000/10000元的客户，可参与现金抽奖活动1/2/3次，奖金额50——100元之间（50元50张，100元10张，当客户的面投放）。依次类推，送完为止；（每次抽出一张多着无效）

1、电话、短信邀约。共需拨打11875个电话，进店目标100人，进店率8.4%。需要2.5名电邀人员，250个/人/天，每天共拨625个电话。共拨打19天。

2、扫楼结合电销共同开发同一小区，如扫楼同事可在现场派发宣传单页及解说，起到“里应外合”作用，同时收集水工师傅名单资料，制订档案库！（第一周：重点扫楼，民众、三角周边楼盘（根据实际情况实施调整；第二周：扫楼、家装同时进行；第三周：重点电销回访邀约！）

3、卖场截留。进店目标210人。需要5名截流人员，人均8你个/天，周六日16个/天。14个正常天数，6个周六、日。（注：除了接客，门店再忙，一楼截留人员坚决不可动用！）

4、熟客设计师、水工师傅本月拜访3次，目标10单。开发新的家装公司，目标10单！

5、重点小区摆点；设开临时迷你店铺，可为扫楼、签单、团购做铺垫！

1□dm单页派发

2、重拾推邻计划（活动开始前晚上加班统一拨打，确保落实到尾）

3、五星大卖场的广告位租凭（两边柱牌）

4、微信营销（重点）

5、拱形门；竹旗

6、短信推送（电销短息）

家居品牌推广活动策划篇四

市场背景介绍：全友家私有限公司创建于1986年，经过二十余年的励精图治，已发展成为中国研、产、销一体化大型民用家具龙头企业。全友公司打造了一支由中、意、德、丹麦

等国200多名顶尖设计师组成的跨国研发团队，在中国成都、深圳、意大利米兰设立了3个研发中心，主要研发、生产板式套房家具、沙发、餐桌椅、床垫、软床等系列产品，涵盖50多个系列、6000多个产品款式，其中，板式、沙发两种产品被授予“中国名牌产品”称号，是中国家具行业荣获两个名牌称号的家具企业，是中国家具制造业为顾客提供“一站式家居服务”的典范，以“成为世界级家居用品开发制造商与服务提供商”为企业愿景，以“提供优质家居产品和服务，创造美好家居生活”为企业使命，贯彻“客户是水，全友是鱼；员工是水，全友是鱼；社会是水，全友是鱼”的企业文化，通过持续的制度创新、技术创新、管理创新，以国际化视野，竭诚为广大客户提供高品质、多样化的家居产品和服务，引领舒适、环保、健康的家居生活方式。活动目的：为了扩大全友家具的市场份额，提升销量，树立在消费者心目中的良好形象，提升品牌认知度及美誉度。

二、活动对象

主要促销目标：刚刚购房的消费者，

次要促销目标：80后等工作有成，开始考虑购房及家具的消费者；新婚夫妇及其父母。

三等促销目标：即将步入社会或工作时间不长的年轻消费者。

三、活动主题

活动标语：让我们的专业，给您带来更舒适的生活。

活动主题：免费提供您想了解的关于家具的任何问题的专业意见。（例如家具的保养，摆放，选购，收藏等）

赠送小礼品

抽奖

知识竞答

四、活动方式

在活动开始之前，与当地政府做好协调工作，取得相关部门的支持，同时，在各种媒体上进行宣传预热，还可以联合当地的经销商，在活动开始之前发放入场券，发放的主要人群即确定的消费对象(入场券有编号，以便进行活动期间每天的幸运抽奖)。

二. 设立一个咨询台，免费回答消费者任何有关于家具的任何问题(例如家具的保养，摆放，选购，收藏等)：

三. 凡是活动期间在经销商处购买家具的消费者，凭借入场券，可以获得一定的优惠：

四. 提供一定的出勤人员，可以随消费者回家去讲解关于消费者家中关于家具的保养，摆放等专业知识。

五. 由主持人不定时主持有奖知识竞答，获胜者可以获得精美礼品一份

六. 在每天的活动结束之前进行幸运抽奖，中奖者可获得精美礼品一份

五、活动时间和地点

活动地点：新凯龙时尚家具馆，地址□a座：达活泉公园南门对面b座：邢台市商业银行西邻c座：新世纪广场西门对面。
华都家具城，地址：中兴东大街与襄都路交叉口路北。

六、广告配合方式

全友家具活动促销方案3篇活动方案在活动开始前的一个月，即4月1日开始，在邢台市进行广告媒体投放，投放的主体为电视，关于家具装潢的杂志，路边的广告牌，车载电视，知名报纸(如牛城晚报等)等，进行覆盖式广告投放，广告力求简洁醒目，重点突出本次活动的所有服务均为免费提供。

七、前期准备

1、人员安排：家具讲解员：15人，专业知识讲解员：10人，出勤人员：20人，主持：2人，保安：30人，后勤人员：5人，司机：5人，活动讲解员：10人，现场管理：2人，现场调解员：5人与政府沟通人员：2人(此人员安排每个活动地点各一套)

2、物资准备：各种不同品牌，不同类型，不同风格，不同样式，不同质量的家具，桌椅20套，话筒15支，音响2套，礼物若干，各相关人员身份牌，矿泉水，纸杯，活动条幅4条，全友家私的展板6个，遮阳伞5个，出勤车辆5辆(按此规格，各活动地点各备一套)

3、政府公关：在活动开始前，安排公关人员与政府相关部门进行公关获得其支持，并请其安排人员进行现场秩序维护。

八、中期操作

1. 在每天活动正式开始之前，由主持人对活动进行简短的介绍；

2. 现场工作人员要统一穿着印有“全友家私”字样的工作服；

4. 活动期间，主持人要定期进行有奖知识问答，并为获胜者颁奖；

九、后期延续

在活动结束后一个月的时间里，在邢台市个媒体上对本次活动进行报道，主要媒体为报纸和车载媒体，报道方式主要以给消费者带来的实惠以及消费者对这次活动的好的感想为主。

十、费用预算

人员费用：15000

布置会场：1500

道具(各种家具)：7000

音响设备：1500

外勤费用：1000

礼品□20xx

杂项：1000

突发状况预算：1000

合计：30000元

十一、意外防范

为防止天气突变等自然因素导致活动难以进行，需预备好足够数量的大型遮阳伞，注意加强安保，预防可能发生的争执等问题，并且在活动开始之前，要对相政府关部门进行公关，取得活动许可。

十二、效果预估

在消费者心目中树立全友家私的良好形象，扩大全友家私的知名度，提升品牌认知度及美誉度，增加五一期间的家具销

量。

家居品牌推广活动策划篇五

为了利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销售。通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。加强新老客户的沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。让旺季更旺，抢占终端市场，给竞争对手以打击，迅速扩大市场占有率。现策划了一系列家具促销活动。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

xx家具专卖店。

活动期间正价品消费满xxxx元的可以享有6折团购价；正价品消费满xxxxx元的可以享有5.8折团购价；正价品消费满xxxxx元以上的可以享有5.5折团购价。活动期间消费每满xxxx元，同时送抵金券xxx元一张；买xxxx元，送2张，以此类推！抵金券第二次消费时使用。不找零，不兑现，逾期作废。公司盖专用章后有效。不与其他优惠同步使用。活动期间，凡是每单总购物金额满xxxxx元（正价打折优惠前）的客户，加1元获赠小件家具产品一个，款式由经销搭配。每单限送一个，每天赠送5个，先买先送，送完为止。

pop喷绘为x展架；吊旗根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂；每件特价产品制作一个特价牌；每个门口地面做一个地贴；可以做些个性化的宣传单页；每满xxxx元发一张抵金券。

要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气除特价品外 所有正价商品累计销售额给予的优惠，若有特别优惠的商品不得享有该方案的优惠政策。务必通知培训各卖场营业员，以统一口径和说词告诉客户，请执行。