

最新装修活动方案格式 装修活动策划方案 (通用10篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编给大家介绍方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

装修活动方案格式篇一

二、活动时间：9月6日至9月30日

三、中秋节策划方案——活动目的：借助中国的传统节日“中秋节”国人的第二个长假“国庆节”营造商场第二个销售高峰，以及针对长假后的冷淡市场有的放矢，减缓及减小销售下降趋势。

四、中秋节策划方案——活动主题：庆中秋，迎国庆，送大礼！
五、活动口号：略
六、中秋节活动方案——场景布置：
(一)、场外布置：大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；外墙悬挂巨幅：宽：高=10*13m□宣传活动内容；在门上方悬挂大红灯笼8个。

(二)、场内布置：1、分别在一、二、三、四楼电梯两端悬挂宣传指示牌。

2、在一楼大厅设立一个大月饼(由采购部洽谈)；3、在一楼入口处设立一座牌坊，在收银台后侧陈列月饼一条街，在月饼一条街上端悬挂吊牌，烘托月饼一条街气氛；4、在各楼层主通道、电梯口、月饼堆头上端悬挂相应的宫廷灯笼；宫廷灯笼300个。

5、在各楼层主通道悬挂中秋、国庆节吊旗(各一面);吊旗1000张。

6、楼梯护栏以金黄色绒布围边，同时加强对电梯口布置。

7、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。

七、中秋节活动方案——宣传策略1□dm海报宣传(具体操作明细见附表);2、电视媒体宣传□a□宣传内容：月饼上市、团购、大宗购月饼以及相关活动内容;b□时间：9月20日26日;c□费用收取□d□宣传形式：动画图片加文字。

3、场外巨幅、展板宣传;4、场内播音宣传;5、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容□“xx购物广场祝全市人民中秋节快乐;中秋大宗购物热线：*****”

八、活动策略：活动一、购物满20留住快乐瞬间活动时间：9月1---9月30日活动内容：一次性在本商场购物满20元以上可凭电脑小票在商场入口处靓新新娘婚纱摄影咨询处参与抽奖活动。

奖项设置：随便你定中秋节活动策划方案范例二活动主题：喜迎中秋节、欢度中秋节活动内容：一.中秋月饼大展销活动方式：1.展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。

同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元…。中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。

3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影，为了让顾客去除这种心理，现场制作月饼是一好方法，可以联合厂家现场制作。

二. “把月亮带回家”活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在二元以内。

2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。

领取后在小票上盖章。

三. 月圆“十分”大抢购活动时间：***限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：*事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

*注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

*此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

装修活动方案格式篇二

样板房活动的大致内容是，征集业主将自己在在这个公司装的房子，作为样板房，在一定时间内对该公司的客户公开展示、参观，相当于是一个工程的样板广告。

1. 装修公司一般做样板活动的时候，都会有不同程度的优惠。
2. 除了价格优惠，还经常会有礼品赠送，说白了就是给业主一些“广告费”，同时增加业主的好感度。

关于样板房的设计，既然是作为“广告”，装修公司的目的便是，让看到样板房的人一见倾心，感觉喜欢。所以在设计上一般会选择公司的首席设计师来做，有特色，有亮点，美观又实用的，因为广告的目的不只是好看，要有亮点才能让人印象深刻，这样的样板房才能正真意义上的帮助后期的业务开展。

1. 现场监管更严格，施工现场的保护和整洁度是参观时第一被看到的，所以装修公司对于样板房的装修现场，整洁度和成品保护非常看重。
2. 工艺更细致，由于是作为公司的样板间，平时其他业主的

参观活动在样板间里进行，因此各方面投入的重视程度要高一些，也会尽力派出更加优秀的施工人员，为业主提供完善的服务。

3. 材料性价比高，装修材料大家都知道，水深得很，样板房所用材料都是装修公司精挑细选出来的，一定是性价比高的。为了保证吸引力，装修材料和装饰物件多选用名牌产品，质量上也会更可靠。

4. 监理专业，装修公司会派出专业的施工监理进行工程的管理和跟进，不管是质量还是施工，样板间都会享受优先权。

很多纠结要不要参加样板房活动的业主其实都很纠结，自己的房子，拿给别人参观，心里总是有点怪怪的，感觉隐私被窥视了。其实呢，装修公司的样板房合约是有参观期限的，大多的参观期限定在完工后几个月内，这段时间，业主们其实是不会搬家入住的，因为大家都知道啊，新房总要敞几个月，这些时间就刚好成为了参观时间，所以大家不用担心。

样板房活动对装修公司来说，不完全是营销活动，而是有一定成本的宣传类活动，所以样板房活动区域内是有名额限制的，不是随时都有！

那些不设限，大量收取客户订单的活动，可不是一品介绍这种，大家一定要用火眼晶晶识别清楚哦！

装修活动方案格式篇三

1、以小区图片展的形式进行促销：

促销主题：效果图设计

宣传重点：公司的整体设计能力

促销方式：以流动车的形式，在各小区进行现场展示，这种形式需要制作出很多易于收放的宣传展架，在小区入口处圈定一个几十平方米的面积，进行现场展示。同时可以推出现场部分优惠措施，派几名设计师进行现场讲解。

促销花费：每小区约几千元

还有一种小区图片展的形式，就是在公司内进行主题展示，可以进行如“水映豪庭户型设计展示周”，通过业务人员或报纸吸引客户到公司参展。这种形式花费不多，主题性强，但效果没有上面那种效果好。

2、以主题套房的形式进行促销：

这种促销又分为两种，一种是图片展示，一种是房间展示。图片展示和小区图片展一样，将家庭空间分为特定的主题空间，分类进行展示，比方说“客厅完全设计展”，展示几百幅各式各样的客厅图片；“儿童房主题图片展”展示上百款儿童房设计方案。

还一种就是现场参观形式，将部分客户集中起来，到公司专门制作的主题房间进行参观，我们选定的主题房间，应该在设计理念上具有创新性和感染力；如果没有专门制作的房间，也可以与老客户联系，或将已经竣工的工地，作为参观现场。

同时进行的促销活动我们在下面进行细说。

3、以材料团购或现场订单的形式进行促销：

这种形式近年来很流行，大公司经常采用。需要组织很多的材料供应商或家居产品供应商，租用大型的会场，进行现场促销活动。

4、以赠送礼品的形式进行促销：

礼品促销都被用惯了，多数客户可能会对这种送礼的形式，并不感冒。所以，单独进行礼品促销“签单送大礼”“来就有礼”等效果并不好，可以结合我们上而后一些主题性的活动进行，这样以主题活动吸引客户，以促销送礼带动现场订单达到前后呼应的方法是比较见效果的。那我们就要研究，送什么礼最合适？近来我们看到一些家装公司，打出“送千元手机”还有的说“送笔记本电脑”，这都是很不成熟的送礼观。我们送礼，不能跳出家装产品的范围，这样既有吸引力，同时也节约成本。我们看到移动公司搞优惠活动，一般促销的都是手机充值卡、送手机报或送话费等，由于这些赠送的产品，本身也是移动公司的产品，相对而言成本就会更低。我们送客户什么呢？由于是家装，所以就送家装产品，比如说“送300元地板”或“1米橱柜”或“送一个鞋柜”，这样既让客户感到可以少订一些这样的产品了（省下的还是家装的钱呀），同时，我们的成本也是最低的。还可以“送窗帘”“送洁具”等。如果是“来就有礼”，那么我们就送客户一些实用的东西，有的公司送什么“钥匙扣”等没有实际意义的产品，这样也不好，干脆送客户“洗衣粉”“香皂”或“家具蜡”等。

市场部

装修活动方案格式篇四

装修活动策划方案范文1

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，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 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□20xx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。

装修活动策划方案范文2

1、家装会展：

1、1市场部要配合展会的策划，协助企划助理到展会现场实地勘测，能重复利用的宣传用品就不再做新的，搬运过程中尽量减少宣传物品的非正常损坏。

1、2展会前电话告知客户展会时间、地点及我们展区的位置，并告知展会期间有推出优惠活动，邀请其来了解、比较一下。

1、3通过各种方法提前收集参展的同业卖点，以便我们及时调整。

1、4详细掌握展会的策划案(理由+卖点分析+过时不候)，以及....

2家装课堂/名师见面会/户型发布会：

2、1市场部要对该小区详细调研、并针对重点小区拟出开发方案，总经理必须重视，活动时间一般为发钥匙前一周，小区前三户应重点跟踪。

2、2协助企划助理写好活动策划案，并将活动流程复印数份夹在宣传单内。

2、3要求工程部确定样板房(工地)：至少2套，在工地及竣工个1套，并提前落实现场、样板间细节的安排。

2、4活动前必须进行全员培训、人员安排、礼仪培训。

2、5准备好笔、纸等，中午尽量留住客户，提供免费午餐。

2、6课堂内容：(1)介绍公司的过去：成立时间、荣誉、所做工程。(2)介绍公司的特点、特色：品牌公司与“游击队”、“塔利班”的区别。(3)介绍家装常识：如何避免家装陷阱，怎样处理家装消费维权。(4)绿色家居标准，如何识别假伪材料、环保家装与主材选购(增加互动性活动)。(5)三大承诺。(6)标兵项目经理的评选标准。(7)优惠政策。(8)3大目的：做朋友、做交流、做服务。(9)小区方案的讲解、说明，家居风水学基本知识。

2、7须当天召开咨询会后的各部门总结会，分析活动的得失。要求务必重视活动存在问题分析，不允许出现不上报活动情况(存在问题分析)或者是连续几个星期上报的存在问题都是一样的敷衍现象出现。

2、8召开户型发布会必须准备充足的户型方案，图纸必须有一定的厚度、设计含量且包装要精美。

2、9在每周五以前，总经理必须亲自到待参观的样板房(工地)进行考察落实，并切实做好参观前的工作，不允许敷衍了事，应付差事。

2、10活动失败的主要原因：(1)市场部调研极度不包位，没有进行大规模地毯式的调研工作。(2)设计部的配合度不够。(3)对户型方案发布会的意义没有真正的理解。没有准备足够的精美户型方案，对出的方案极度不重视，在数量、质量方面极度欠缺。

2、11如在小区举办家装课堂驻点布置要有展会效果。

2、12活动中：

2、12、1全体员工一定要清楚公司此次活动的....

装修活动策划方案范文3

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了20xx年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金20xx抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值20xx元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

一米装饰十大承诺保您装修无忧

1、缴纳定金之后，全年(20xx年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

- 2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。
- 3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。
- 4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。
- 5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。
- 6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。
- 7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。
- 8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。
- 9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。
- 10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

装修活动方案格式篇五

- 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。

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：

20xx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)
- 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。

装修活动方案格式篇六

五一家装青春水果派对

举办活动

- 1) 在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传
- 2) 重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页
- 3) 安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知
- 4) 公司内部海报
- 5) 施工现场进行海报宣传（印刷几十份海报）

- 1) 小户型装修方案展示
- 2) 来就能新鲜水果抢先品尝
- 3) 现场预订厨房套餐、卫浴套餐7折起优惠
- 4) 现场交设计订金，装修85折优惠，并赠送名牌小家电1个
- 5) 推出限价装修活动，120m²以内装修最高限价24800元
- 6) 所有参会女士，赠送时尚美容卡一张

1、圆型餐桌水果沙龙，水果饮料随饮随吃

2、数十款精美小橱和卫浴套餐现场时尚秀（就是现场进行产品组合展示）

3、家居饰品精采秀（利用幻灯片演示饰品配套的效果和灯光设计的效果）

1、准备场地——最好是大型宴会厅，有圆餐桌或长条型餐桌

2、准备水果——采集当时最新鲜最绿色的水果

3、准备服务人员——利用宴会厅的服务人员进行餐饮服务就可以

4、准备合作商，同时准备精美小橱和卫浴产品，想办法能进行现场组合（展示要包括家电，不行的话进行3d演示也可以）

本案定位于时尚年轻一族。以水果派对的形式举行家装促销活动，这在业界还是第一次，现场进行产品组合展示和饰品秀，也能很好地促进订单。

1) 本次活动的场地应当首选一家大型饭店的宴会厅，每5名

客户安排一名设计师作为现场服务员，进行关于家装知识的现场解答。

装修活动方案格式篇七

方案一：装修活动策划方案

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，赏牡丹，订家装，三店同绽开

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：热烈庆贺洛阳城市人家成立一周年；洛阳城市人家政和路旗舰店隆重开幕；“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：工程造价折（综合治理费不参与打折）活动期间每天享用家装团购惊喜价

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）凭约请函送礼品，现场抽奖（部分奖品资料商提供），签单扎气球，赢取侥幸大礼。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用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，赢取侥幸大礼。

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，均可享用贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设侥幸抽奖环节，现场客户均无机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均无机会下台扎气球，获得侥幸大礼。

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，均可享用：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品质。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走资料最好的运营理念，资料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

方案二：装修活动策划方案

一活动目的往年是公司一周年庆典活动，咱们公司以传播家居装璜新文明为主题，服务广大车城消费者为宗旨，推行***装璜家居文明设计新理念、推进十堰家装业的全体程度、树立**装璜在十堰家装业界的品牌笼统。提升**装璜企业员工的骄傲感，以事促人，以人带事，从而进一步将全体团队精神再次升华；对外，将有效地创立**装璜公司良好的公众服务笼统以及展示过去一年来取得的良好业绩，并在大众的关注下充分展示**装璜公司先进的企业理念、良好的企业文明氛围、一流的施工品质等等。最终取得良好的社会效益和经济效益。

活动时间：暂定xx年**月*日—***日（具体待定）

活动地点：暂定金源通大厦，主办单位：**装璜公司

参加单位：（待定）房地产商拟约请：、香格里拉

活动全程策划：天下策划工作组

1. 天下策划工作组的具体工作

. 策划大纲文案

. 平面广告文案产品与企业广告语各类宣传品文案电视广告文案报纸杂志广告文案

. 公共关系文案

. 平面设计, 宣传品设计及印刷, 广告设计

二, 实施细则

（一）旧事联络会筹备

举行此次活动的旧事媒介联络会议，通报此次活动的主题和内容，发送一致的旧事发布稿给一切参会媒介单位。地点暂定文贸一酒店内（联络工作由阔达装璜公关部门协调并及时通报活动筹备小组）

事先联络暂定媒介名单：

十堰日报社十堰晚报社东风汽车报社

十堰电视台经济频道十堰电视台生活频道

十堰电视台旧事频道雅中广告

（二）活动现场布置

举行“阔达周年庆典活动舞台布置，音响，演艺界目，广告条幅、拱形门□pop宣传海报、宣传单、现场安全部、工程部，后勤部等相干担任人碰头会，作好具体工作安排和上交工作计划，提供相干名单（与会领导、嘉宾、记者、业主）节目单等，实行分层到位，具体人担任制。

b□宣传海报、印刷品设计和印刷工作务必在*月*日完成。此工作担任人吴琼

c□掌管人的联系，音响调试，节目的排练，电源电器的调试；

d□开幕式致词的审核批准，由李总进行审核（在*月*日前交付李总）。

e□嘉宾致词稿的预备；

f□嘉宾休闲区的落实工作；

g□迎宾小姐、乐队、人体dm的培训及宣传工作。

（三）活动外场宣传预备

1、大幅海报指定阔达装璜专人在各在建小区门口张贴。（海报印刷事宜专人联络暂未定）

2、宣传单页由及宣传员在*月*日和*日在人群密集区进行分发（人体广告宣传员请兼职大先生，要求笼统较好。

3、经过市内雅中广告在当期（*月*日发行）进行宣传，十堰晚报在*日*日进行广告和报道交叉进行宣传。

（四）媒介宣传策略：

2、*月*日——*月*日在十堰电视台生活频道、旧事频道、经

济频道、东风电视台作系列旧事报道（或专题报道）。

经过媒体强势宣传，培养强大的广告的优势，让车城各界和老百姓了解本次阔达周年庆典活动并踊跃参与到本次活动中来，树立阔达装璜的市场知名度和百姓亲和力，打造空前的盛况，成为市民关注的热点和车城新的亮点，让阔达走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告空前宣传的效应。

方案三：装修活动策划方案

活动背景：

家装是一项零碎工程，传统家装与建材是分开的，不能满足市民的需求，消费者选择装璜公司后，又马不停蹄的奔走于各大建材卖场，在无数次挑选中不尽人意，形成消费者精力和财力的浪费，市民也渴望家装、建材、饰品一条龙享用，而且趋势越来越强烈。

金百年精品装璜城，作为襄樊家装建材大本营，满足了襄樊消费者的须要，解除市民的后顾之忧，从设计、装修、建材、室内配套等一条龙的服务、一站式消费大体验，让每一个客户为所欲为，省心、释怀，不用再东奔西走，烦心事，在金百年精品装璜城轻松处理。

xx年4月1日，“襄城映象”正式交房之际，金百年精品装璜城停业前夕，将联结举办xx年“金色。映象”欢乐家装节活动。经过本次打造金百年精品装璜城金字招牌，将大力宣传引见房地产商、装璜行业、建材商产品的杰出品牌，对内加强凝聚力，对外加强竞争力，同时举行大型春季家装赶集会，网，空前的优惠让利活动，目的让利百姓，报答社会，服务社会！活动的意义：

此次活动以传播“欢乐家装文明”为主题，服务广大襄樊消费者为宗旨，推行欢乐家装文明新理念，树立金百年精品装

璜城的品牌笼统。对内巩固和增强各商家联盟战略合作伙伴关系，提升各商家企业员工的骄傲感，以事促人，以人带事，从而进一步将全体团队精神再次升华；对外，将有效地创立各商家公司良好的公众服务笼统以及展示以往一年以来取得的良好业绩。

活动的预期效果：

扩大金百年精品装璜城市场占有率，有效进步市场的利润增长，经过对指标市场的缜密考察，更好的服务百姓，强力提升金百年精品装璜城的“金”字招牌，经过科学的策略和市场运转，为金百年精品装璜城行将盛大停业预热，实现xx年度全体运作销售的新打破，经济效益和社会效益的双赢。

营销策略及品牌战略

市场切入点：

(2) 打造金百年精品装璜城“金牌服务、百年不变”的金字招牌，有助于迅速拓宽市场；

(3) 广告与促销推行同步运作。

市场定位：

1. 市场定位：金百年精品装璜城——装璜建材团体军

金百年精品装璜城——家装建材大本营

2. 笼统定位：金牌服务、百年不变；

4. 广告定位：好生活金质量好日子一百年大市场、大营销、大举动的战略

借“襄城映象”正式交房之际，诚邀知名楼盘，知名家装公司、精品建材（油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、橱柜、家具、布艺、床上用品、太阳能等）进行集体展销，在媒体上做笼统展示，促销活动互动。

成立品牌联盟，互相拉动，促销活动互相推销产品，互帮互助，利用全体优势，让消费者失去实惠，拉动销售，抢占市场，实现经济和社会效益的双赢。

市场推行及营销活动系列：

1、家装建材品牌大联展：将组织品牌家装、建材公司现场展示优良、顶尖、独特的设计创意和装修设计理念。

2、春季欢乐家装赶集会：将组织浩浩荡荡的装修消费团队参会，增强消费者与企业之间的互相交流与沟通，实现共赢。

展示布局：

企业风采区现场文艺上演助兴，展示各家装企业特有企业文明及独特装修设计理念。赶集会促销区品牌装璜器材（陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等）大型促销活动，以及待装户现场抽奖活动等，为消费者提供多种方式服务。

效果评估：将商家的销售以及消费者的购买行为有效的联系起来，增强了消费者对的品牌记忆，添加了其购买的概率。

xx年“金色映象”欢乐家装节活动亮点：

1、欢乐家装、快乐共享。

xx年“金色。映象”欢乐家装节，届时，襄樊泛滥品牌家装公司和建材商参加，约请襄樊十大顶尖设计师加盟，品牌装璜建材（陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等）大型促销活动，

汇集家装建材奢华阵容，强强联手，共创辉煌，收获一个浪漫的春天。

开幕期间促销活动：（3月28日-4月8日）

推出“好生活金质量好日子一百年”、“百万大奖等你拿”等系列活动，来回馈广大客户和老百姓。顾客在与金百年精品装璜城品牌家装公司、装璜建材现场签单后，除进行时髦个性家私精品赠送外，还可以参加抽奖活动：奖品有摩托、家庭影院、背投电视机、电脑、手机、数码像机等。最高奖项为价值5000元的时髦摩托车一辆。

2、春天盛会市民节日。

多家装璜、建材经销商提供优质产品展示和咨询服务。现场大型文艺上演气氛热烈，摸奖奇光异彩，为送上一道家装文明大餐。

打动消费者、让消费者怦然心动、与之产生共鸣的行为，让襄樊广大市民亲历家装生活，让消费者感遭到省时、省力、省心、省钱，并且享用装修新房的快乐心境。

3、开幕式举行“共建绿色家园”主题活动：

必将是盛况空前、意义深远、造福百姓、展现襄樊古代人居的重要组成部分。100套家居装璜方案大赠送，凡在活动期间咨询并签单的客户均享用超值优惠！设计师陪同业主现场看样板房，免费接送参观，让工地开口谈话。为数千个家庭提供了免费设计服务和绿色家装讲座。

4、“欢乐家装赶集会”建材品牌大联展，活动期间促销活动

活动时间□xx年3月28日—4月8日

回馈顾客大抽奖

签单最终结算金额在两万元以上的，送室内加湿器+价值1000元的现金卡消费一张；

签单最终结算金额在四万元以上的，送电动自行车一辆+价值xx元的现金消费卡一张；

签单最终结算金额在八万元以上的，送家庭影院一套+价值4000元的现金消费卡一张；

活动留意事项：

xx年“金色向阳”欢乐家装节广告策划部分

媒体支持：

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》

广告体现策略：各档期促销活动报纸宣传。

媒体分析：

《襄樊晚报》，《楚天都市报襄樊版》：读者多为市内及各业余厂职工，喜爱这类信息，广告宣传覆盖面广，效果显著。

《消费广场》的优势：快捷，迅速的派送形式，信息传播快，次要针对大型写字楼，业余市场，企事业单位，私营业主，工薪阶层，襄樊市各大酒店、宾馆均有免费投送，读者多为年轻人，诉求点明确。

活动宣传预备：

经过市内《消费广场》进行宣传，襄樊晚报在3月28日至4月8

日进行广告和报道交叉进行宣传 and 促销同时进行。联络工作由专人负责，也同时设计稿件。

活动外场宣传预备：

1、大幅海报指定专人在各在建小区门口张贴。

2、dm宣传单页由人体广告宣传员在人群密集区进行分发。

3、百人自行车游行市区，携带横幅和绶带在市区内进行环城游行。留意无关部门审批事宜，协调城管部门和相干治理部门。

媒介宣传策略：

经过媒体强势宣传，培养强大的广告的优势，让襄樊各界和老百姓加深对金百年精品装璜城的印象并踊跃参与到系列活动中来，树立金百年精品装璜城品牌的市场知名度和百姓亲和力，经过科学的策划和市场运转，成为xx年4月襄樊市民关注的热点和新的亮点，让金百年精品装璜城品牌走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告预期宣传的效应，和销售的更大打破。

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》系列
宣传广告文案：

方案四：装修活动策划方案

一. 活动主题：

大铭装璜2011零甲醛环保之旅拉开帷幕！

零甲醛真瘦弱！

2011年，家居装修改式进入环保时代。

面对市场纷纷扬扬的绿色装修宣传，谁敢真正承诺家装零甲醛？

日，大铭装璜零甲醛环保之旅为您揭示真正的零甲醛瘦弱！

二. 客户征集 1、自营客户信息收集：号开始大铭装璜店面开始搜集客户信息及确定意向客户信息；由专人担任与客户联系，告知促销活动。

3、网络客户信息收集：号启动网络宣传及团购报名。

三. 活动方式

签单在理由折

活动期间，签单即可在原有报价基础上享用装修费折超级优惠！

设计费全场3折

活动期间，签单即可在原有报价基础上享用设计费全场3折优惠！

铭牌享用订单有礼

活动期间，交定金送大礼！

交定金500元送名牌豆浆机一台！

交定金1000元送精品电饭煲一台！

装修活动方案格式篇八

题记：

有一个元素叫“家园”，这是一种生存方式，一种生活态度和一种生命设计。温情来自一份特定的生活场景。无可名状的时空概念，蕴含了最为本质的真理：生活，家，岁月，这些名词脉脉相依，一直是那么充盈着生之愉悦。

幸福的感觉必须包含那些最平常，最亲和的东西，譬如住房。住房就是现代生活的一个基本元素，家不仅仅是一个被动的安身场所，不仅仅是追求面积和华美观瞻等指标，更应该关注家的丰满，灵性而健康的风情。装修装饰，是一个家的眼睛。关注装饰，正如关注家的本身，透过住宅的房间，可以培育对家园的归属感。好装饰让家鲜活，她有生命的呼吸和美好的标准，和房子主人的感悟心神合一，摩拜生活一定会感悟生活的空间。我们都要进修这个课题，因为我们都会有家，有生活，有居住空间，家庭装修，这是一个令人感觉繁杂迷茫的主题。繁杂是因为我们要在装修的过程中接触多种材料。迷茫是因为诸多品牌和价格实在让人无从下手。我们都需要在家庭装饰中解读价格和质量的谜题。

活动组织机构：

主办单位：牡丹江市装饰装潢有限公司

活动地点：

活动流程：

网上报名：通过本次活动特定宣传媒体或电话预约获取报名方式。

业主签约：活动开始当日进行签单

讲解：设计师与业主一对一进行房屋装修咨询沟通，现场制定预算和装修方案。报名送价值50元精美礼品一份。

省钱方式：

一、三个免费：

- 1、免费上门量房；
- 2、根据业主要求免费做设计方案；
- 3、根据业主的需求免费做报价；

二、定金翻倍：

- 1、轻工辅料装修费达到35888元以上，交2000元定金返6000元装修款；
- 2、轻工辅料装修费达到45888元以上，交2000元定金返10000元装修款；
- 3、轻工辅料装修费达到55888元以上，交2000元定金返12000元装修款；我们减的只是利润，不是质量！我们做得不是工程，是口碑~！如果您正在寻找满意的设计师，如果您渴望找到合适的装饰公司！

那么，请停留您的步伐。给兴艺装饰一次为您铺设幸福之路的机会！！

本活动解释权归兴艺装饰公司所

装修活动方案格式篇九

一、前言

“中国黄金”，金光灿烂。“中国黄金”_x专卖店于__年x月_日盛装开业□_x城又将增添一道夺目的光彩。“中国黄金”_x专卖店的成立标志着这一国字号品牌在_x市及周边区域推广的全面性。

二、活动的目的

市场经济的核心是竞争。在中国黄金品牌的产品致力于零售业时，我们必须要做到独树一帜，创造良好的社会效益和经济效益，必须要有敢于竞争的意志和善于竞争的技巧。利用开业之际举办隆重庆典，树立“中国黄金”品牌的良好形象和制造广泛的社会影响，使“中国黄金”步入可持续发展的健康轨道必不可少的重要一环。因而庆典活动必须紧紧围绕增强竞争力这一主题，充分展示“中国黄金”的产品结构，企业精神和服务特色，使来宾们的每一个细胞都被“中国黄金”所激活，从而达到引起社会各界的浓厚兴趣，争取产品的潜在客户为“中国黄金”占领消费市场为最终目的。

三、广告宣传策略

广告宣传策略及广告目的

专卖店开业初期的广告目的，是让本地的社会大众知道、了解这个国字号品牌，了解它的发展过程、黄金文化及品牌内含和品牌特性（投资、增值、保值、双向买卖），从而对这个品牌产生信任、尊重和向往。在大众广泛认识的基础上才有可能产生小众消费者，这小众消费者便是已对有所了解的大众中的一部分，他们是有经济实力和黄金向往的人士。

开业初期的广告宣传，主要是传播“中国黄金”这一品牌知名度，让人们知道这个黄金品牌及品牌特性。基于认识、了解、价位等原因，消费者不会看到广告马上购买，他们往往会去专卖店观看、了解、衡量产品的价位、及其与品牌知名度的对应关系。人们在购买贵重物品时的理性色彩较浓厚，

因此，初期的广告宣传，要将这个品牌的背景、品质、投资性、增值性、保值性等表现出来，使有钱的人以拥有它为荣耀，使暂时没有钱的人向往它，渴望得到它。

利用媒介的广告宣传，准确地塑造品牌的高尚形象，使尽可能多的大众知道、了解这个国字号品牌，以致达到专卖店辐射区域的客户和潜在客户积极参与的广告效应。为本专卖店的发展打下坚实基础，是专卖店开业初期广告宣传的基本目的。

广告方式及媒介选择

专卖店开业之时，便是这个品牌进入该地市场的开始。所以在该专卖店开业之前的装修期就应把专卖店的开业消息以信息方式对外开始宣传。可利用装修门庭外的幕墙布制作成专卖店信息栏作宣传用，并通过报纸以软文的形式（新闻性）向大众介绍，来达到引导消费和宣传效果，及结合当地实际地理情况做些户外广告牌和马路灯箱片广告。此时的广告，需要详细地、理性地、富有诱惑力地向大众多方面介绍这个品牌和宣布专卖店的开业信息。在大家对这个品牌有了基本认识之后，可以选择电视、杂志等媒介传播品牌知名度和品牌形象。

开业之时，做一次的全面介绍性广告，可以选择电视、杂志等媒介传播品牌知名度和品牌形象。

开业之后，所刊报纸和电视不定期的做些介绍品牌和营销活动方面广告及宣传。其后，可在当地报纸做系列性的小文章，介绍这个品牌的方方面面；在这类小文章中，要将知识性和信息传播恰当地结合好，表面上是知识介绍，实际是传播一点儿与有关的信息。这种系列小文章，对消费者的影响是渗透性的，而且是不知不觉的。小文章首先要在一家报纸陆续地刊登出来，此时不要在其他报纸上刊登。在这家报纸上全部刊登完之后，再选择其它报纸，保证在某一报纸

媒介上的完整性。

四、开业活动内容（剪彩、庆典）

- 1、邀请有关领导、主管部门领导、珠宝经营贾商及社会名流人士出席典礼并为庆典剪彩（提前邀请，以方便统计住宿、用餐情况）。
- 2、邀请当地活动队（腰鼓或其他乐队）进行宣传活动（剪彩前到主要街道上进行）。
- 3、根据祝贺单位或个人提前预定花篮摆放。
- 4、合理时间、地点对路人派发3折页（或小礼品）进行宣传，并告知此次庆典主要活动及优惠条件等。
- 5、合理安排产品的优惠。（优惠产品类别、优惠幅度自定）
- 6、嘉宾剪彩、授牌。（时间自定）
- 7、邀请新闻媒体记者到场采访、拍摄并报道庆典盛况。制造软、硬新闻，提升“中国黄金”的知名度和品牌价值。
- 8、向来客配送此次活动纪念品。（纪念品品种略）
- 9、由主持人或相关人员对黄金产品及市场演讲（具体内容略）。
- 10、由模特现场进行饰品佩戴展示。（自定）
- 11、现场抽奖。《奖品、奖项待定》
- 12、相关嘉宾聚餐。

五、活动场景布置

1、专卖店门口铺设大红地毯，象征专卖店财旺、人气旺。店门上led背景板主题词“热烈祝贺“中国黄金”_x专卖店开业典礼”。（内容自定）

2、鲜花紧依台阶两边摆放。

3、摆放本次开业活动期间的优惠和本次抽奖活动内容及规则的宣传栏。

整个场景根据现场合理布置，本着整齐、烘托气氛。

六、活动程序

_所有准备工作全部就绪，工作人员等均按指定地点进入场地就位。（包括腰鼓活动队）

_请剪彩领导及嘉宾到场，同时工作人员给嘉宾戴礼并由公司领导介绍开业安排。（嘉宾名单自定）

_主持人宣布开业剪彩仪式正式开始，嘉宾进行剪彩（剪后工作人员立即进行礼花拉放）。

_进行文艺表演。

_进行模特饰品展示。

_本次活动圆满成功结束。

七、庆典活动的成功关键

——宣传、新闻、组织实施

通过精心策划和周密组织，无论从宣传的受众面还是对市民的热情激发。引导他们参与消费谋求共鸣、惠顾、烘托气氛、扩大影响都离不开宣传。宣传不可“毕其功于一役”，从开

始准备到活动结束，均应保持连续性和系统性。只有这样不断造势、升温，掀起波澜，才能高潮迭起好戏连台，效果显著，宣传不仅要有创意，而且还要有一定的面、量、势。面广、气盛、势足，才能出现让人们刮目相看、众人皆知的口碑效果。新闻所产生的传媒作用很大，制造新闻加以炒作，制造“新闻事端”。在新闻传媒的造势下，但不可放弃终端广告，因为终端广告直接与群体擦肩而过，它有时间和空间上的灵活性和视觉、听觉的双重刺激功能。

注：本策划方案仅供参考。

香港中国黄金珠宝有限公司

装修活动方案格式篇十

为贯彻落实省委办公厅、省政府办公厅《关于党政机关停止新建楼堂馆所和清理办公用房的通知》（冀办发〔20—〕36号）和《关于清理整改党政机关和领导干部办公用房的工作方案》（冀组群发〔20—〕42号）要求，切实做好我局清理规范办公用房、出租房屋工作，特制定如下工作方案：

一、组织领导

为确保工作效果，加强领导，我局成立省体育局办公用房、出租房屋清理工作领导小组，

组长：张建新

副组长：牛祯贵、方明

成员：申振刚、田建功、马金亮、张长军和各直属单位主要负责人。

下设办公室：

办公室主任：方明(兼)

副主任：申振刚

办公室成员：周文斌、张冠男、魏东霁、王酥晰、周月芹

办公用房清理办公室主要是对局机关、各直属单位落实冀办发〔20--〕36号、冀群组发〔20--〕42号和计投资〔1999〕2250号文件的贯彻落实，工作开展、整改措施、上汇报材料审定等情况的督导。

二、工作分工

办公室：主要负责局机关、各直属单位的办公用房、出租房屋清理工作方案的拟定；局机关整改措施的意见；拿出整改措施，进行科学论证，负责分割施工，合理调配办公房间，撰写局机关自查自纠报告、填写局机关清查整改相关报表。

人事处：主要负责机关、各直属单位是否按照“三定”方案确定机构，填写人员配置报表。

计划财务处：主要负责各直属单位这次办公用房、出租房屋清查、房屋产权归属、完成整改任务、上报各类材料的监督落实情况。

监察室：主要负责对本次办公用房、出租房屋的清查、整改、完成任务时限进行监督。

局机关办公用房清理办公室设在401室，联系电话：85266300，联系人：周文斌；王酥晰联系电话：85266995；魏东霁联系电话：85266997；监督电话：85266992，监督人：周月芹。

三、清理整改范围和工作步骤

清理整改的范围为局机关和局各直属单位的各级干部现占有、

使用办公用房。

(一)学习动员阶段(9月17日)。传达学习我省《关于党政机关停止新建楼堂馆所和清理办公用房的通知》精神，制定下发工作方案，安排部署相关工作。

(二)自查自纠阶段(9月18日—9月19日)。局机关各处室在9月18日前完成：自查自纠的人数编制，办公用房总面积，拟写自查自纠落实汇报材料，拿出整改措施，联系设计单位进行科学论证，提出调配计划，绘制局机关办公用房平面图，填写《河北省领导干部办公室用房清理自查整改情况统计表》、《河北省党政机关用房清理整改情况汇总表》，出租房屋合同一并上报；计划财务处各直属单位要按照相关要求(9月20日之前)进行自查，填报《河北省党政机关办公用房清理自查整改情况统计表》和《河北省党政机关领导干部办公室用房清理自查整改情况统计表》；在此基础上，结合实际研究制定整改措施，能够立即纠正的立即纠正到位，能够马上整改的马上整改落实，并形成自查报告。9月20日前将《统计表》、《汇总表》、自查自纠情况(按文件规定拟写)和总结报告经计划财务处审核后按冀群组发〔20—〕42号文件规定分别上报。

(三)审核汇总阶段(9月21日)。按时将对各单位上报资料进行核查，并形成文字总结。将总结、《统计表》、《汇总表》和出租、出借办公用房协议书(复印件加盖公章)等相关资料整理备案，迎接上级部门检查。

(四)建立长效机制。各单位要针对清理整改工作中发现的问题和薄弱环节，继续开展调查研究，必须进行科学论证，查漏补缺，完善制度，努力探索建立健全党政机关和领导干部办公用房方面的长效机制，不断规范办公用房的使用和管理，巩固清理整改成果。

四、有关要求

(一)各单位要严格按照要求如实填报《统计表》、《汇总表》各项内容，并对上报的报表及自查报告内容的真实性负责，由主要领导签字、加盖公章。

(二)自查报告应包含以下内容：1. 办公用房建设的基本情况(包括单位性质、办公用房资产登记情况);2. 办公用房使用情况(机构设置依据、人员编制数、实有人数、租赁情况、房屋产权归属等);3. 存在问题及整改意见、整改完成时限、责任人等。

(三)确实需要分割的办公室要进行科学论证，不得破坏整体结构，要本着实事求是的原则，要进行合理调配使用，各单位经整改、调配后有剩余办公用房面积(本单位办公用房面积=按本单位“三定方案”编制人×按级别享受办公用房规定面积)要上交省体育局集中调整使用。

(四)按成员分工对所负责单位执行文件规定，按时完成任务，及时对上报各类材料的情况进行监督。