

最新家居建材促销方案 家居建材促销活动方案(优秀5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

家居建材促销方案篇一

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的好时机，此时人流大，人们的消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动
细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌（8-10人）。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3□vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2□vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

- 1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。
- 2、报纸、无线电、电视宣传。
- 3、宣传单的发放。
- 4、网上论坛宣传。

家居建材促销方案篇二

主办单位；菏泽电视台牡丹晚报

标题；家居建材爱心一元拍大团购

副标题；诚信服务。特价优惠。惊爆出炉

宣传口号；一条龙服务，家居建材爱心一元拍大团购

活动时间20xx年9月18号19号

报名地点暂定

每个商家出1---3件商品

拍卖活动时间安排□20xx年9月18号上午

活动地址；西关体育场或者牡丹大酒店

1商家在活动前，提供自己品牌宣传及提供1—3件拍品

2拍卖者必须承担自己在拍卖时进行行为，拍卖所得的商品立即当场购买

3具体团购流程---20xx年9月18号下午

主持人带领团体砍价---团体下订单---活动结束

宣传推介实施构想；为了本次活动取得具较大的影响力与可持续性，我们将开展有战略，有计划，有步骤的宣传，寻找更多的支撑点，采用逐步的宣传策略来完成。

1，前期宣传15---20天

宣传载体；电视台。电台。牡丹晚报，堂堂广告等

2活动当天宣传

宣传要点；采取现场电台直播的方式。对活动进行最好的报道；然后，用新闻报道的方式向外界告知活动当天情况。包括现场的气氛。相关拍卖情况。

宣传载体；电台直播。现场气氛（拱门。彩旗，气柱等）新闻报道

1、动由菏泽电视台主办。各大材料商组织协办，来组织一次家居建材爱心一元拍大联盟活动”

家居建材促销方案篇三

x月x日—x月x日

合美嘉家居自选商场

活动期间，预订合美嘉十一特惠套装组合家具，预交200元订金可冲抵500元货款，再获赠一元“秒杀”机会！

1顾客在活动期间，到合美嘉预订十一特惠套装组合家具，预交订金200元，可冲抵500元货款；每套套装组合家具，最多只能冲抵500元，预订金多交不限。

1预订金交过不退；

3本活动主要目的在于刺激预订的顾客，与全额购买的顾客不相冲突，直接购买的顾客适当赠送礼品，以平衡顾客心理。

家居建材促销方案篇四

关于20xx年劳动节促销活动，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升私东北区终端销量。提升私办事处销量及市场知名度，品牌美誉度。

活动主题

本着金牌品质，在此劳动节来临之际，感恩回馈消费者。选购家具折上再折！特惠家具组合大奉送！

20xx.5.1----20xx.5.15

4.1店内活动

4.1.1劳动节缤纷礼！

以买赠促销活动为主，赠送赠品，赠品由专卖店备货。——抽奖形式发放。

————雨伞、烟缸。等等（超出标准的向办事处及公司购买）

4.1.2新年新气象，惊喜乐全家！

• 抄底惊爆全场售(5.8)折。打几折各店可以自行定——特价套餐组合任您选！

4.1.3五一走鸿运，试试手气中大奖！

- 各专卖店可以组织不同的抽奖形式进行抽奖。礼品自定。

4.2 店外活动

4.2.1 五一商业路演

注意事项：

1、舞台气氛。（包括舞台背景画面突现活动主题！彩虹门烘托新年喜庆气氛等）

2、前期准备。（包括宣传车；商场醒目位置张贴演出海报；宣传单派发等）

3、现场控制。（包括礼品派发有序……）

4搭建游戏活动点：构筑温馨家世界、企业文化浓厚。刺激

4.2.2 活动期间彩虹门，条幅，巨幅喷绘，等事先定制。

4.2.3 演出内容、游戏内容、抽奖内容。事先沟通。

5.1 促销物料的准备

5.1.1 促销物料种类

pop海报主题版popkt板吊旗纸杯气球宣传手册x展架

5.1.2 促销物料的配发标准

(1)pop海报主题版根据各卖店实际情况，由公司设计在当地制作，3000—5000张。

(2)20xx年新春挂历，按公司成本8.5元一套收取

(3) 纸杯50个

家居建材促销方案篇五

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间□x月x日（周六□—x月x日（周日）

家具销售十一促销方案家具销售十一促销方案

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国□xx献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在x月x日—x月x日期间的提货，满x万可享受全场x折。

家具销售十一促销方案策划书策划方案

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2、敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。