

最新家居建材活动方案 家居建材活动策划方案(汇总5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

家居建材活动方案篇一

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）

家居建材活动方案篇二

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。

家居建材活动方案篇三

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

家居建材活动方案篇四

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。

2□vip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。

家居建材活动方案篇五

（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。