

最新家具线下营销活动方案策划(优质6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

家具线下营销活动方案策划篇一

现在市场情况如何？开展这次活动得目得是什么？我们是是处理积压库存？是提高销售数量？是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力？是因为公司又有某种新品上市？还是为了进一步提升品牌认知度？只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。

此次促销活动的目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在什么范围内或者什么地域内？哪些人是促销得主要客户？哪些人是促销得次要客户？这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

2、包装活动

降价？打折？礼券？赠品？抽奖？演示促销？服务促销？消费信用？还是其它的某种促销工具？选择什么样的促销方法，要考虑到促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了方法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应

该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手？或是与业内其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，这样有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源，降低成本以及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大，促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总结，并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。

家具线下营销活动方案策划篇二

xx美发店元旦大促销活动，欢迎新老顾客

20xx年12月xx日至20xx年1月x日

xx美发店(xx市xx去xx街道xx大厦x楼)

xx美发店新老顾客

一、活动内容：

1、产品选择：选择特定产品(一般为小包装：例如200ml的洗发水，发雕等)进行推广，要求：为单一产品进行活动，产品为新产品中的推广核心。

2、在发廊单次消费满一定金额：例如100元，加5元钱就可以

购买原价xx元的产品一瓶。

3、活动一定要有时效性，例如1周或者10天，让消费者明白这是新产品上市时的特惠活动。

4、全新健康洗头，加量不加价(现在发廊即可执行)

5、利用肯恩产品现在推出(5月~8月四个月时间)的买客用装送发廊大桶装的政策开展“夏日健康洗发”项目推广，以带动客用小包装(400ml)产品的销售。

6、宣传配合：利用公司赠送的大型宣传海报，在规定活动时间(5月)内实行不加价的原则，大力进行三温暖洗发、护发系列产品的推广。在第一期活动结束后，公司将配合新的(6~8月)宣传海报，发廊可根据自己自身情况，调整价格。

7、要求：加盟店要对所有员工进行深入的培训，让员工对产品，对销售政策有深刻的了解。要将公司的宣传海报张贴在店铺内的醒目位置上，配合项目的推广。在店内提供一个位置进行产品的集中摆放。

二、烫、染、护套装促销

1、针对客人进行整体的项目推广，向客人推出健康烫、染的概念。

3、廊利用项目卡的推出，让客人体会到头发健康的重要，同时能长时间保有客源。

4、顾客积分奖励

5、给长期忠实顾客的一种优惠。

6、客人在发廊没消费100元，给一定的积分，当积分达到一

定的额度，给予客人相关的优惠或者物质奖励。

7、这种方式，现在很多行业，甚至很多发廊已经开始使用。他会给客人一种身份象征，同时平衡老顾客长期消费的厌烦心理。

8、要求：积分卡制作要精美，体现身份、价值。

三、忠实顾客联谊

1、在特定的节日如：妇女节、圣诞节、元旦节针对忠实顾客举办一些联谊活动，增加发廊与顾客的亲密度。

2、联谊会可以采用茶话会、酒会的形式，可以设立一些小游戏，提供一些小奖品，让客人官爵有所收获。

3、要求：制作精美的邀请函，让客人有身份感，

4、此外，可以给客人1~3分介绍卡，让他介绍最好的朋友，亲属来店消费，发廊将给予介绍人一定的奖励。

5、美发教育手册

6、针对客人进行消费教育，给客人一些健康美发的知识，增强发廊在客人认识中的专业性，权威性，增强对客人进行项目推广时的说服力。

四、产品手册的内容：

1、头发的整体知识，不要太复杂，让客人有一个简单的了解，头发健康的概念。

2、健康洗发、护发篇：交给客人日常如何有效的护理自己的头发

3、烫染篇：教给客人一些基础的烫染知识，烫染后头发护理的知识。

4、造型篇：教给客人一些基础造型品的使用方法及技巧，让他们在自己家里也能进行头发造型diy□

6、造型教育、游戏

发廊人是否认识到这个问题，当设计师为客人设计了一个精致的发型，但由于客人自己不会打理而造成客人的沮丧，甚至导致客人的流失。这是发廊，是设计师的失职，因为你完全可以通过造型教育，产品使用培训而让客人的美丽发型保持持久，而且可以带动发廊造型、定型品及相关工具的销售。

1、设计师在为客人做造型的时候，要主动教给客人如何使用造型品才能保持美丽的发型，这要养成一种习惯。

2、发廊制作邀请卡，请客人于某个时间光临发廊，进行整体的造型训练，并举办小的比赛，游戏，让客人自己评分，优胜者给予一定的奖励。这种方法，可以提高客人的满意度，使发廊保持客源并吸引新的客源。同时，可以提高发廊的造型品的销售。（肯恩公司将推出全新的造型、定型系列产品，并针对加盟发廊设计师进行相关的优惠政策）。

家具线下营销活动方案策划篇三

1. 活动主题：“粽”有人在等你！

2. 活动目的：获取新资源、提升业绩

3. 活动时间：6月x日-6月x日

1. 活动工具 销售推“刮刮卡”营销活动

2. 活动内容

运用“销售推”小程序上“刮刮卡”营销活动，客户参与刮奖即可有机会获奖，让客户转发小程序给好友，还可以再获得一次刮奖机会。

奖项设置：

xx体验xx□名额(50个)。

家具线下营销活动方案策划篇四

不论是乔迁新居还是装饰旧居，都需要添置、更新桌椅□xx正可借此推出促销活动，降低库存，增加销量。

xx家私，送“服”到家，质量进一步，价格让一步。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。

xx家私专卖店。

推出xx系列，以优惠价及吉祥赠品促进销售。购买外型为xx形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的xx工艺品，放于椅子上；在xx家私专卖店形成xx第一个迎接xx年的企业品牌。在店面悬挂“xx一唱天下福；xx家私送“服”到家”横幅。制作以“xx一唱天下福；质量进一步 价格让一步”为主题的’易拉宝，画面为一只xx站在椅背上啼鸣□xx头部分背景为xx圆形标识□xx头的下半部分为xx桌椅。拍摄xx家具厂内餐椅加工的每一道工序实景图片，做成展板在卖场展示，让客户真正感受到xx家具的质量过硬。到xx老客户拍摄产品照片，在展板上展示。

在活动期内购买xx产品均免费送货、上门安装。购买不同产

品赠送实用的赠品：每套餐桌椅赠品金额控制在xx元以内。餐厅大量购买，为每把凳子配一个座垫，使客人一进入餐厅坐在凳子上不是冰凉刺骨，从而体现餐厅越来越人性化的服务，尽量选择以金黄色或红色为主色调的座垫，营造一种过年的气氛。在活动进行前，为每张桌子雕刻一个烟灰缸。制作木块型桌台号，作为赠品。购买软包椅子的顾客，为其赠送两瓶清洗剂。体现xx企业为客户着想，过节一般送什么都是双数，所以购买一套餐桌椅就送两瓶(须实验后再定)。推出xx系列，此系列的价位为优惠价。

家具线下营销活动方案策划篇五

活动目的

体验异国节日气息，丰富课余时间的同时增加对文化的了解，同时体现cosplay的魅力。

活动主题

happy halloween万圣节快乐!

活动时间

20xx年11月1号 周五大课间

活动地点

后操场

活动对象

全体学生

活动过程

1、准备阶段：

说明万圣节的由来。(29 周二)

学生准备：(周二至周四)周五大家可以尽情的装扮自己。

自备与万圣节相关的帽子，比如说，南瓜帽，黑色的尖顶帽；相关的衣服，比如说自己制作一个南瓜服，当然你也可以把自己打扮的鬼模鬼样，如果你想让自己更漂亮些，也可以把自己打扮的像公主；相关饰物，如制作南瓜灯，制作各种面具。

提倡再利用，上次运动会开幕式就有很多同学的服饰适合万圣节。

2、实施阶段

1)周五9：50 各班下楼 到达后操场，站在指定的位置，排列成四列纵队(一、二、三年级足球场，四、五、六年级篮球场)

2)班级秀：听主持人口令，音乐声响 各班按顺序进行服装展示。大家穿好自己准备的万圣节服装道具，每个班排成四路纵队，1-3年级从食堂前的直道入场(放置标识桶)一个班接着一个班，依次从主席台走过，(在走的过程中大家可以做自己任何想做的动作，当然也可以全班走到主席台时，暂停，摆一个pose)在大午休室前的直道处(放置标识桶)，左转进入足球场，回到自己原来指定的位置。展示自己的万圣节服装。学生走完，就回到自己班做操时所站的位置。4-6从食堂前的直道入场(放置标识桶)一个班接着一个班，依次从主席台走过在大午休室前的直道处(放置标识桶)，右转进入篮球场，回到自己原来指定的位置。

3)chant

4) 全校欣赏外小好声音之班级之班级好声音展示。

5) 全校齐跳兔子舞。

活动具体细节：

活动宣传：

场地划分及队形调整：体育组xx老师负责其它体育组老师协助。

标识桶4个：

进场出场调度：

班级秀动作设计：班主任

万圣节歌曲教授：英语老师

班级好声音侯场：（班级秀结束后就到主席台后侯场）

主持：

备注：

1]trick or treat 全校师生跟随darren一起唱英语歌曲 先跟唱后齐唱。

2、如遇雨活动改为室内进行，先在走廊集合，全校欣赏外小好声音之班级好声音展示。

3、各班进教室进行班级内的交流展示活动(班级内的走秀活动)，班主任分发糖果。

家具线下营销活动方案策划篇六

1. 活动主题：“泳”闯天涯，酷爽一夏
2. 活动目的：旺季提升业绩
3. 活动时间：6月x日-6月x日

1. 活动工具 销售推“刮刮卡”营销活动
2. 活动内容

运用“销售推”小程序上“刮刮卡”营销活动，客户参与刮奖即可获得优惠券的名额，让客户转发小程序给好友，还可以再获得一次刮奖机会。

奖项设置：

优惠券1：

优惠券2：

优惠券3：