

十一家具店活动方案(大全10篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

十一家具店活动方案篇一

亿德家居首届家居购物节五一开幕。全场七重惊喜回馈山城消费者。

1. 购家装主材料，与商场装修公司联手，购满主料(地板，卫陶，木门，橱柜和家具等)3万元者，装修可打七折，满5万元者可打6折，满8万元可打5折。
2. 建材，家具，家饰全场部分商品五一黄金周5.1折，五二黄金周5.2折活动将持续7天，从5月1日到7日。(厂家支持)
3. 地板超市全场8折再送设计+装修(与广场装修公司联手)
4. 黄金周前来购物者均可获得本家居广场购物优惠会员卡一张，持会员卡前来购物将享受成交价基础上在打9.8折优惠。
5. 60家高中档家具，建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜(厂家支持)
6. 最新流行建材，家具新品特价展览会(广场门口规定区域摆放各品牌特价商品，并可发放宣传单和支撑宣传伞等。)
7. 全场当日购物满x元现金，抽笔记本电脑，空调□dvd等大奖。(奖品由商场提供)

十一家具店活动方案篇二

因为是儿童家具，给孩子们使用，因此家具的选材、设计要求比较高，商家们的促销不仅要吸引孩子们的眼光，还要能保障孩子们的舒适、安全，才能通过家长这一关。

好奇和好玩是孩子的天性，而大多数的商家在吸引孩子们的目光的时候也都看准了这一点，对于儿童家具也是如此。

儿童是一个特殊的群体，孩子们天马行空的思想、个性化的想法和追求，使他们对色彩有独特的喜好。不同的颜色和图案不仅可以刺激和满足他们的视觉神经和丰富的想象力，淡黄、淡蓝、淡粉、豆青都是不错的选择。因此，那些色彩艳丽，造形奇特的儿童家具深得孩子们的喜欢。那么在做促销的时候，就要营造出这样的一种气氛，色彩、造形都是必不可少的，要让孩子们可以乐在其中。

亲手为自己的宝贝准备一套儿童家具，体现着家长的深情和深深的关爱。家长们是理性的，因此，对于儿童家具更多的注重的性能、安全。

为了适应孩子的成长特点和身体健康，儿童家具往往被设计成可以自由组合，而且灵活多变。如儿童桌椅，为适应孩童迅速长高的身体变化，桌子可以调整高低，桌面也可以调整倾斜的角度，按照相关原理设计，预防近视、驼背、减轻孩子的学习疲劳。而为了在有限的空间内解决孩子的学习、娱乐、休息等生活需要，一般床都可以组合成高低床、L形床，电脑桌、衣柜、书桌等都可以巧妙地拼装在一起。同时，随着家具环保理念的兴起，家长们对于家具的安全也是记在心里的，如何让家长满意、放心就需要商家们努力构思一下了。而针对这一块展开的促销手段也会是吸引家长的关键性武器。

1、价格——全市最低价，差价双倍赔付

活动期间，本店同一品牌、同一款式、同一规格的儿童家具价格不高于其他市场，否则差价部分双倍赔付。

2、礼品——购物送方特科幻公园门票

当日儿童家具购物满xx元送方特公园门票一张，满4000送2张，满6000送3张，3张为上限。

3、款式——知名儿童家具品牌20xx年新品发布

20xx年最新款式，人性化设计，绿色环保，品质。

4、服务——五星级

“绿色环保”、“先行赔付”，“一个月内无理由退换货”的服务承诺，是你购物无忧的最好保障。在您享受全市最低价的同时享受重庆家居行业唯一的“一个月内无理由退换货”。

商场内人性化服务，二层入口处专为儿童准备的儿童购物车，每层服务台专为顾客准备的免费饮用水等。

5、品质——都是名牌

荟萃国内儿童家具一线品牌：七彩人生、我爱我家、喜梦宝、卡乐屋、亨特、松堡王国、星星索、沃克等。

十一家具店活动方案篇三

这段时间京东基本还没什么大动作，但是关于双十一的细节部署已经要制定好并开始实施。

1，提前和小二沟通，表达你们的双十一计划目标(备货、投放广告、销售额、订单量)。并向小二提出你的需求(资源)

- 2, 条件允许的话, 适当准备一些新品, 在双十一当天上线。
- 3, 准备好双十一要用的素材, 10月31日前全部完成
- 4, 有策略性的投放一些广告, 特别是之前没有投放过的位置
- 5, 和老顾客进行一些互动, 页面开始营造一些双十一的气氛

这个时候京东一般已经开始双十一的节奏了, 部分产品已经是提前降价。原因很简单, 双十一当天肯定是天猫的主场, 只有通过延长活动的方法, 才能多吃一点市场份额。

- 1, 签到功能(签到送的东券, 可以叠加使用的, 因此金额不要太大, 小心亏本)
- 2, 老顾客全面激活, 京东后台crm系统派发优惠券, 第三方短信软件发送短信提醒顾客参与狂欢。
- 3, 利用微信公众号, 做起粉丝营销活动, 如转发有奖之类的, 进一步营造活动气氛。
- 4, 选择部分sku降价, 以“提前抢”作为主题, 提前吃掉一部分市场份额。
- 5, 在蓄水期测试好的广告, 清楚适合自己投放的位置和定向人群后, 进一步加大投放广告。

按照京东ppt的规划, 今年京东的双十一高潮期有2天, 销量最高一般是双11当天。这两天的活动力度是最大的。这两天就不要做什么准备工作了, 临时抱佛脚是没用的了(没错, 就像读书时候的期末考一样)。全身心的迎战吧!

细分时间段要做的事情:

1. 做好客服、运营、美工、仓库48小时轮岗。预防有什么突发情况也能迅速作出反应。

2. 检查页面活动有没有问题，确保活动能顺利进行。

3. 观察其他商家的活动情况(页面，活动力度，促销玩法等)，特别是自己的竞品。

4. 及时观察数据，看哪里有出问题，及时作出运营方案。

1. 一定不要忽视无线端，现在京东的无线成交占比已经超过一般，如果你还是只玩pc端，那你在起跑线就已经输了。

2. 不要刷单，现在京东抓刷单越来越严，不要在双十一来临的时候才被降权，很不值得的。

3. 尽量开通货到付款，这是京东的核心竞争力，在作图的时候，也可以适当把这个利益点写上去。

4. 服务这块一定要抓好，尤其是售后和发货这两个环节。建议安排好打包人员，提前打包。不然按照平时的人员配置，很可能打半个月都打不完当天的包，导致dsr拉低。

1, 在大卖家的蓄水期，小卖家做好销售，挖掘用户的营销痛点

(1)不要等快递爆仓了，提前购买!(2)这里已经最便宜了，提前购!

4, 只要记住1个原则即可

一定要用极度诱惑，让顾客当天成交

十一家具店活动方案篇四

一、活动目的：

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达合美嘉家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：5600元套装组合家具 一元秒杀

活动口号：十一买家具 就来合美嘉

三、活动思路

充分利用中秋节和国庆节两大契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

四、活动时间：

20xx年9月10日—20xx年10月5日

五、活动地点：

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

六、活动内容：

- 1、合美嘉 一元“秒杀”更劲爆！
- 2、合美嘉 预订套装家具更惊喜！

3、合美嘉 套装组合家具更超值!

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆” 执行细则

活动概述:

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，也存在诚信的问题，正是基于这种情况，中寰创世建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间:

20xx年10月1日、3日、5日上午10:00和下午17:00。

活动商品:

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格:

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格:

1、9月10日—10月5日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；

4、9月10日—10月5日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广:

- 2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

合美嘉的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响郑州的人群，要影响郑州人群就要选择能够影响郑州人群的媒体。郑州晚报主要发行郑州市区及周边市县区，办报60多年，在郑州老百姓心目中有着良好的口碑，在郑州市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与合美嘉客群吻合，选择与郑州晚报合作更适合。

媒体合作形式：

- 2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。
- 3、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

- 2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；
- 4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

十一家具店活动方案篇五

篇一

一、前言：

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10%，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐”提升他们购买欲望，最终交易成功。

二、活动的时间：

20xx年x月x日-x日

三、促销活动的目的：

- 1、快速让消费者认识，接触xx家居专卖店。
- 2、提升xx家居专卖店的销售业绩。
- 3、提升xx家居品牌的知名度及美誉度。
- 4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

四、活动主题：

五、促销活动的对象：

- 1、活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

六、促销活动步骤：

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主

2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

七、促销活动单张内容：

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值xx元的一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。（时间20xx年x月x日~x月x日）

2、顾客凭促销单张或xx家居的服务存折，可享受折价后再折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。感谢您的支持。

篇二

一、活动目的：

充分利用节日契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的传达家具的经营理念，提

升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

二、活动主题：

活动主题：

活动口号□

三、活动思路

充分利用节两大契机，通过秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展品牌影响。

四、活动时间：

20xx年x月x日-20xx年x月x日

五、活动地点：

家具广场

六、活动内容：

- 1、“秒杀”更劲爆！
- 2、预订套装家具更惊喜！
- 3、套装组合家具更超值！

七、活动注意事项：

- 1、每场活动抽出x位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

十一家具店活动方案篇六

针对天猫的双十一网购狂潮，如果说要出一个策划方案，那么很简单，立刻就可以搞定，比如说活动策划方案，针对产品本身的爆款打造方案等等，都可以作为一个策划案。

第一，选款。也就是说，用哪个商品去上活动？在选款的时候，要充分考虑到如果活动上去了，它的销量会怎样，这一步算是活动评估，因为你总不能拿店里面一个销量都没有的产品去上活动吧，即便你想上，淘宝也不答应。所以，一般情况下，上活动的产品，都是本店销售最火爆的产品，毕竟，销售最好的，说明用户接受度高，从本质上来讲，是在说明市场的反应情况。

第二，活动价格计算。淘宝上活动，人家总是要求打折的，你大致算下，如果淘宝小二答应了，你可以上活动，但前提是打5折，那你那时候就要计算了，如果打5折再包邮，会不会亏本，亏多少，如果不亏，我可以赚多少？大部分情况下，你家的商品要上活动，在价格方面，被淘小二挤出来的水分是非常多的，也就是说，人家见多识广，看着图片就差不多能估摸出你产品的成本价，所以小二同志会死命的压价。正是因为小二同志有此嗜好，所以，活动商品的最初定价还是相当重要的。你对活动产品的价格安排也就显得非常重要。

第三，店内营销策划。好歹上一次活动，总不能浪费了这个流量，那么是不是还要在店里面做一系列的营销策划，诸如满就送、搭配套餐等等，这一点的目的是为了提升客单价。虽然这一点对客户来讲，有点不大情愿，为什么，因为凡是参与活动来购买的，基本上都是奔着活动产品来的。但是，这里有一个问题，顾客不买，不代表不能没有。

第四，调货。既然要上活动了，总要备货备在这，总不能说卖完了再去进，那会就已经晚了。

第五，活动上线后的客服管理。搞过活动的同学应该清楚，比较好的活动上线了，那会你的客服工作就非常重要，你总不能一直跟客户神聊吧，你这么一神聊，要么让其他客户走人，要么客户收到货后在评价中说你几句，你要知道，他说的话可是展示出来的，这总不大好。而且，即便你想神聊，也没这个机会，你那电脑一直弹对话，你自己也扛不住吧。从我搞活动的情况来看，好活动开始，电脑基本上就卡死了，所以，提前写好自动回复很重要。在这个自动回复里面，你要把能想到的都写上去，不要怕文字长。关键是，尽可能的回复客户的疑问。

第六，发货。根据活动大小，提前准备一些货总要先打好包，这个很重要，不然，如果客户一多，你发货速度慢，就会影响到店铺的评分，所以，这一点务必清楚。

第七，售后处理。发货之后，客户陆续就收到货了，这时候，麻烦也就来了，各种各样的评论都有，比如遭遇差评怎么办？该如何解决，这些都是要考虑到的问题。

以上是一个活动策划最简单也是必须要考虑到的内容，而且，这个只是流程，作为活动策划者还必须给这些环节，每个环节里面安排一个人员来负责，在何时何地做什么样的工作，出现问题之后的内部协商机制是什么等等。

总之，如果是策划案，必须注意一点，流程要完整，还必须将该策划案落实到执行层。你要进入到情境中，因为是你策划的，你需要什么样的资源来配合你，在活动中会有什么样的情况发生，你如何解决和避免等等都要说清楚，至少要有所防范，如此，便是一个简单的策划案了。

十一家具店活动方案篇七

新年临近，不论是乔迁新居还是装饰旧居，酒店为抓住圣诞、元旦、春节商机而添置、更新桌椅，世德正可借此推出促销活动——降低库存，增加销量。

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

12月7日——1月7日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金鸡系列(把原有产品命名为金鸡系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

1、终端布置

(1)购买外型为鸡形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的金鸡工艺品，放于椅子上；在广汇美居及华凌形成世德第一个迎接鸡年的企业品牌。

(2)在店面悬挂“金鸡一唱天下福；世德家私送“服”到家”横幅。

(3)制作以“金鸡一唱天下福；质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金鸡站在椅背上啼鸣，鸡头部分背景为世德圆形标识，鸡头的下半部分为世德桌椅。

(4)拍摄世德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，让客户真正感受到世德家具的质量过硬。

(5)到世德老客户（如：张福记、鑫都酒店）拍摄产品照片，在展板上展示。

2、终端促销内容

(1) 在活动期内购买世德产品均免费送货、上门安装。

(2) 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20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。体现世德企业为客户着想，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）。

(3) 推出金鸡系列，此系列的价位为优惠价。

3、制作宣传折页

内容安排：

封面以“金鸡一唱天下福”为主题。

内一为企业理念，公司简介。

世德企业理念：一生一世，同心同德

内二到内四印上主推产品及图片，套色、贴纸及裂纹漆系列产品。

内五介绍本次活动期间优惠让利产品。

内六配以xx年日历（让客户保留收藏）。

封底是对于桌椅的寓意及桌椅鉴别、使用、保养常识。

备注：桌椅的寓意为：

人们想到桌椅就能想到家的温馨，友情的可贵，愉快的合作

世德桌椅寓意为：家人心的链接、友人心的牵挂、事业伙伴的见证

—中国最专业、最全面的开店创业网

4、人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金鸡一唱天下福”的主题体现在销售中。

五、活动日程安排

11月27日，确定活动方案

11月29日—12月3日，展板拍摄完毕

11月30日前，终端人员培训完毕

12月5日前，宣传册印制完毕

12月6日，展厅布置完毕

12月7日，活动开始

十一家具店活动方案篇八

二、活动背景

随着互联网的发展，网上购物已经成为一件很普遍的事情。__便是如今在线电子商务平台的一位领跑者，在消费群体的消费能力与__销售额的飞速增长的当下，很多人从电商的市场潜力中看到了商机，也被这块公平的创业乐土所吸引，纷纷加入到电商这个行列中来。由此带来的影响是，即便__的消费市场足够大，但是竞争的激烈程度也越来越大。因此，在如今的__环境中，如果没有促销活动的带动，即便是品牌大店，也会很难守得住中小型网店价格战的冲击，销售数据就会很惨淡。即将到来的双十一，无疑又为一场电商大战拉开了帷幕，在这样的情形下，__店主们要开始绷紧神经，细致的做好排兵布阵了。

三、活动目的和意义

在双十一电商大促之时，利用各类营销手段、吸引消费者的注意、提高网店的流量、增加店内的销售额，最终使得本店的销售业绩与在消费者心中的印象在双十一期间得到良好的提升。

四、活动内容

(3)节后：体现“双十一过去，但是促销余热还未褪去”，让迟来的买家、或者关注本店的买家，还能享受到双十一带给他们的促销福利，只是相较当日，必然要有很大的收敛，但是凸显了本店以买家为上帝的宗旨。

2、促销方式：

(1)直接打折：原价300元，现价5折150元销售，这种打折的方式是最简单明了的，消费者也很容易理解。不管是店铺哪

一款宝贝，即便是遇上全店几折起的整店销售时，就算不能在规定的20款折扣价格显示的宝贝里面，但是拍下后直接改价同样是很多消费者较为容易接受的方式。

(2) 买一送一：全场任意选择一款宝贝，送另外一件宝贝，以价格的作为成交的最后金额。这种促销的方式就看消费者的眼光了，如果精明的消费者选择得当，就等于是享受了差不多5折的优惠。

(3) 两件包邮：购买了一件宝贝后，发现再买一件就可以享受包邮的服务，必然会有再次购买的欲望。虽然这种折扣的力度不大，但是很多消费者还是愿意买单的。

(4) 满就送：满100元送10元优惠券，满200元送20元优惠券，满600元送80元店铺优惠券，这种方式就稍微有点讲究了。比如说这款宝贝刚好99元，不符合优惠的条件，那就必须再选择另外一款累计起来才能享受优惠券的折扣了。

(5) 搭配套餐：这种方式就有点绑架消费者的意思了。比如购买全场任意一件宝贝，搭配37元就可以加一件100元以下的宝贝，加47元就可以送一件150元以下的宝贝。类似这种方式就是以价格大的带动价格低的宝贝，更能拉动网店的销售量。据相关数据统计，这个方式是消费者欢迎的。

3、客服：

双十一期间消费者的流量一般都会比平时多出很多，在这个时候，就要求客服一定要把握好语句和回复速度，在语言里加上双十一大促的欢快信息，对买家的购买欲望也是一种促进。

4、售后：

当顾客在买过店里的宝贝时出现了问题要退货，要及时、有

礼貌，和善的处理，不要给顾客留下毛病，对物品的问题做出适当的调解，是退货还是协商，不要让顾客找到__网来维权。

十一家具店活动方案篇九

活动方案指的是为某一次活动所指定的书面计划，具体行动实施办法细则，步骤等。下面是关于家具商场促销活动方案的内容，欢迎阅读！

促销指的是企业通过一定的方式向顾客传递信息，并与顾客进行信息沟通，以达到影响消费者的购买决策行为，促进企业产品销售为目的的营销活动。促销在产品上市前以及产品的成熟期尤为重要。20xx年的五一将至，家具企业也都想在这个寒冬之后的第一个黄金小长假有一番收获，那么，制定一份科学而实用的促销策划便必不可少。

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

家具企业推

销人员直接与顾客接触与洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客与有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向与行动的动力。

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

- 1、选择与确定方案对市场及顾客的刺激程度。
- 2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。
- 3、选择合适的媒介。
- 4、选择合适的机会。
- 5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

3、订购服务

订购可以方便顾客，更大范围地扩大销售。

4、设计服务

如果顾客对所购买物品的尺寸与规格有特殊要求，可以为顾客设计订做。

5、送货服务

解决顾客的困难，送货上门。

6、售后服务

为顾客提供方便，帮助进行安装、调试及维修。

7、培训服务

为顾客提供使用、保养、维护的知识。

8、保险服务

在提供产品的同时,为顾客办理保险。

联合促销包含两个方面，一方面是指企业联合起来共同开展促销活动;另一方面是指企业通过联合，加强自身的经济实力、竞争能力与市场地位，并借此推动促销工作的开展。联合促销使某一个企业单独无法开展的促销活动能够得以实现;大大增加了推广产品的品种、规格、款式、更为齐全，分担了企业的资金压力。

1、扭转产品下跌的局面，刺激消费。

2、稳定旧客户，并吸引新客户。

3、推荐新的产品与品牌。

4、扩大产品的销售量

免费样品是将产品直接送到消费者手中的一种促销方式，它能更直接更有效的刺激消费。有助于扩大品牌影响力，建立新的营销网络，吸引新的顾客与开拓经销区域。

竞赛与抽奖是一种通过让顾客参与而刺激消费的方式，它能够很好的调动客户的兴趣，达到促销的目的。

是通过包装物赠送赠品，以达到吸引顾客，推销产品的目的。

运用促销宣传手段提升品牌知名度，制定详细的促销方案，巧妙地运用促

销形式，能很好地提高产品的声誉，扩大企业的影响，赢得更多的顾客。使企业的营销业绩更快地增长。

十一家具店活动方案篇十

建立家具行业的现代市场营销管理体系、系统的市场竞争策略和管理手段。以下是家具五一活动方案，欢迎阅读。

一、主题：

居然之家首届家居购物节五一开幕、全场六重惊喜回馈消费者

二、活动内容：

六重惊喜：

6、全场当日购物满2000元现金，抽笔记本电脑、空调□dvd等

大奖。

居然之家——重庆首家五星级家居建材主题购物中心，7000个西南地区超大型免费停车位，黄金周掀起山城家居建材消费新理念。

一主题：

亿德家居首届家居购物节五一开幕。全场七重惊喜回馈山城消费者。

二活动内容：

1. 购家装主材料，与商场装修公司联手，购满主料(地板，卫陶，木门，橱柜和家具等)3万元者，装修可打七折，满5万元者可打6折，满8万元可打5折。
2. 建材，家具，家饰全场部分商品五一黄金周5.1折，五二黄金周5.2折活动将持续7天，从5月1日到7日。(厂家支持)
3. 地板超市全场8折再送设计+装修(与广场装修公司联手)
4. 黄金周前来购物者均可获得本家居广场购物优惠会员卡一张，持会员卡前来购物将享受成交价基础上在打9.8折优惠。
5. 60家高中档家具，建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜(厂家支持)
6. 最新流行建材，家具新品特价展览会(广场门口规定区域摆放各品牌特价商品，并可发放宣传单和支撑宣传伞等。)
7. 全场当日购物满2000元现金，抽笔记本电脑，空调□dvd等大奖。(奖品由商场提供)