

家具五一活动宣传 五一活动策划方案(汇总9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

家具五一活动宣传篇一

国际劳动节又称“五一国际劳动节”、“国际示威游行日”(international labor day或者may day)是世界上大多数国家的劳动节。定在每年的五月一日。它是全世界劳动人民共同拥有的节日。本活动坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，紧密结合共青团工作实际，以学习实践“三个代表”重要思想为主线，以“永远跟党走”为主题，活跃团的生活，增强团的凝聚力。国际劳动节的意义在于劳动者通过斗争，用顽强、英勇不屈的奋斗精神，争取到了自己的合法权益，是人类文明民主的历史性进步，这才是五一劳动节的精髓所在。所以，人们才这么注重劳动节。

1. 以到寝室、教室、包干区捡垃圾和主题讲座的方式来增强学生社会责任感，培养学生自觉性，提高学生的综合素质。
2. 通过劳动，来体会劳动最光荣的道理，为我们毕业生将来服务社会打下良好的基础。
3. 增强团的凝聚力。作为共青团优秀分子应该在各项活动中其带头作用，并引导大家向团组织靠拢，做一个优秀的共青团员。

由于寝室、教室、包干区是我们日常生活的地点，是我们的家，活动既可以锻炼身体，又可以放松心情，生活中这个家

的同学数量众多，人流量过大，平时有的同学不注意就随手乱扔垃圾，让我们的家变了样，我们要以行动证明我们的家园必须好好爱惜、保护。

五一是劳动者节日，劳动最高荣，让高职学生参加此活动来提高个人素质，增强社会责任感，增强保护环境意识，增强团的凝聚力。

1. 教室、寝室大扫除，包干区捡垃圾。
2. 在教室举行以“劳动最光荣”为主题的班会。

201xx年5月

技师汽修1104班全体同学们

教室308、包干区、寝室

1. 首先了解同学们对此次活动的看法。
2. 召开班委会，并指定负责人。
3. 打扫工具准备。
4. 人员的通知到位。

家具五一活动宣传篇二

促销类型：举办活动

促销宣传方案：

- 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)

促销优惠方案:

1) **品牌地砖**品牌地板6折起团购

2) **品牌厨房**品牌卫浴7折起团购

3) **品牌家具7折起团购

4) 装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修

现场活动:

2) 每一站都有精美礼品和团购优惠活动

促销准备:

主材商的合作谈判

联系家装一日游所用包车和就餐安排

准备施工工地和样板房

各小区户型解读和方案

方案评估:

本方案是将部分业主集中起来，以家装游的形式促进客户全方位了解家装产品。通过本次家装游，可以让业主感到自己采购主材和打理装修的艰辛，从而造成现场订单和事后订单。

本次活动只报名不收订金能很大程度地化解业主的心底顾虑。

活动解说：

- 1) 上午9：00于指定地点班车出发，同时向每位客户发送全程游指南(即家装一日游详细规则和优惠说明)
- 2) 每5名客户设置家装导游1名(可以由设计师担任)
- 3) 每一站等于是一个小会场，要求参与家装游的商家做好海报宣传和服务人员的安排
- 4) 每一站停留时间为40分钟，中午到指定饭店用餐(快餐即可)
- 6) 最后一站进行先报名(指团购报名)后发送团购优惠券和礼品

活动分析：

本次活动总投资除广告宣传外约为3000-8000元，主要的费用有包车费、快餐费、礼品费和场地费(指最后一站宾馆活动所用)，如果能够组织50户参观，费用约在5000元。加上广告投放(以1/4版做一期，费用6000元计)和宣传册费用，总体投入约在12019-15000元。如果能够促成20 户以上团购，就算本次活动圆满成功！

家具五一活动宣传篇三

为庆祝五、一劳动节，并以此为契机迎接百日奥运，欢乐2008奥运中国年，弘扬奥运精神，通过举办五、一活动，缓解园区各企业员工工作压力，享受园区和谐的氛围，体验欢乐，激发爱我园区的热情，特制订本方案。

欢庆五、一 百日迎奥运！

通过此次活动，为园区各企业员工创造良好的沟通交流平台，充分营造健康向上、文明、活跃园区；促进园区文化开展，完善良好的园区文化，提升我司对外的整体社会形象。

轻松活泼，雅致亲切，既体现奥运精神，又营造浓浓的五、一劳动者节日气息，同时又不过于奢华。

利用现有的设施状况做必要的补充。

办公宿舍楼首层醒目位置或篮球场悬挂庆贺节日条幅和插彩旗，条幅标语以“欢庆五、一 百日迎奥运”为主题。

场地安排：

办公宿舍楼首层场地与篮球场根据开展节目的要求用警戒带分成若干区域，以便同时开展各类节目，四周绿化带插上彩旗等饰物，营造五、一节日氛围，体现奥运精神。

配套设施考虑：

在办公宿舍楼舞场周围及相邻广场布置若干坐椅、台桌等设施，供参与节目及观众人员休憩之用，从而会集人气。

相邀二至三个经营饮品类、零食类、小吃类档位在办公宿舍楼外场指定位置临时设点，配套经营，并做好卫生管理。临时档可考虑不需电力、水源要求的对象（照明采用蓄能灯）。

工作人员安排：

水电班负责电力保障及晚间舞会dj工作，值班保安负责现场的秩序工作，安排清洁工保洁，管理处管理人员负责现场节目调度、活动秩序控制、场面氛围营造，全体工作人员负责

协调活动进行，组织营造现场热烈的气氛。

区域划分：

使用必要的标识警示牌，采用绳子或警戒带划分节目区、观众区、休息区

创意考虑：

可考虑在五、一节前由公司统一外做一批印有利金城集团图标与欢庆五、一、迎百日奥运等字样的t恤衫，供现场工作人员统一着装，同时留余一部分用于奖励参与活动人员，以便提升现场气氛，促进人员积极作用，宣扬利金城品牌。

a□活动时间：5月1日下午14：00至17：30（视现场情况而定）

b□活动安排：开展各类趣味性节目

a□活动时间：5月1日晚上19：00至21：00

b□活动安排：卡拉ok比赛（碟片由参与者自行准备或在管理处现有的碟片中挑选歌曲，参与演唱者可依据其精彩度由管理处适当派发一些纪念性小礼物。）

a□活动时间：5月1日晚上21：00至22：30（可视现场情况考虑顺延）

b□活动安排：狂欢蹦迪（视现场情况考虑中间适当穿插交际舞，也可相邀现场人员表演各种舞蹈，即兴表演等节目，节目不限。）

投篮球比赛：

由企业统一组织或现场人员组合分三人一组，设五组，共十

五人，每人投篮三次，依次淘汰，最后取第一组胜利者。

套圈：

由机电班制作大约十个直径为30cm的圆圈，设二十到三十个礼品，礼品考虑可乐、小玩具等，分四至五排排列，参与者站在距第一排礼品二米处，圈中者即可取走礼品，每参与者发五个圈。

掰手腕：

以预报名或现场愿意参与者组合，预定四十人，每两人掰一次分胜负，设一组进行，最后取前三名，评选园区大力士。

自行车慢骑赛：

由企业统一报名，预定十组，每组三人，共三十人参加，距离二十到三十米，在自行车不倒脚不着地不停车情况下最后一个到达终点者获胜，以考验参赛者技巧，最后取前三名获胜者。

连体竞跑：

设三人一组，中间一人脚用袋子或其它物品与旁边两人脚捆在一起，设距离二到三十米，每三组同时进行，共四十五人，考验参赛者人员统一协调精神，最后取一组胜利者。

拔河比赛：

由企业统一报名参赛，预定六到八组，每组设八人，由参赛企业自行组队，考验企业团结合作精神，若有男队或女队，可视情况男女分开赛，最后取男队、女队冠军。

运水接龙：

由企业统一报名参赛，设五人一组，分六组，共三十人，每二组同时进行，由参赛者口叼盛满水水杯，人间距为五米，将水传递，最快传递、水剩余最多者获胜，可由男女组合成队，考验组合队伍人员配合能力。最后取获胜一组。

曲棍球障碍赛(代选项 由现场人员及企业报名情况决定是否开展此项目)

综上所述：参赛人员大约二百五十至三百人，获奖人员三十人左右。

- 1、 以趣味性、平民性的方式开展此次活动，为员工提供沟通交流的平台。
- 2、 参赛人员必须持园区企业工牌方可参加。
- 3、 所有活动必须管理处工作人员指引进行，避免人员意外发生。
- 4、 各企业提出要求，必须在管理处工作人员认为确实可行的情况下方可进行。

1、恤衫定做五十件，每件 元，合计：

2、纯净水三箱、可乐三到五件、小型布娃娃

3、小礼品若干：牙膏、牙刷、香皂、挂饰、水杯等

4、标识牌制作、条幅……………

家具五一活动宣传篇四

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xx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。

活动主题□XXXX

活动口号□XXXX

充分利用xx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xx的品牌影响。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xxx家具广场

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！

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；

3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

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。

家具五一活动宣传篇五

利用黄金假期，进行大规模促销活动，提高产品销量，消化库存和换季产品，刺激渠道的活跃性，并有效掌握消费者的

顾客资料。

顶呱呱的目标消费群

全国顶呱呱零售网点。大型促销活动地点主要放在三级市场及平时销售业绩不好的城市，这么做一可而已避免大面积的伤害品牌形象，二是可以大幅度提高顶呱呱在当地的销售业绩和知名度。

运用强有力的价格利器，采用多重优惠组合，以造成彩棉革命和大普及的气势，凸显强势品牌和强势营销的风范。

购物七天乐，天天都快乐

副标题：四重大礼送你惊喜

xx各系列特价产品

1、促销策略

2、促销形式

本次活动考虑到在五一劳动节期间各大商场会针对女性消费者推出各种主题促销低价折让活动，为避免与这些活动混为一体，将采取三种促销内容叠加的方案，以四重大礼送你惊喜为主题副标，以多重利益吸引消费者购买：

曾经买过，一定送！（第一重礼）如果您曾经买过顶呱呱产品，凭累积300元购物票据到营业网点换取彩棉袜一双。

现在来买，立刻送！（第二重礼）五一七天，指定产品均享受五一快乐价！新品8、8折，详见吊牌五一价，购任何顶呱呱产品满200元送内裤一条，折上再送！

特款特价，特别送！（第三重礼）：公司将向经销商提供特价产品，特价产品涵盖内衣、线衫、裤类、内裤、家居、衬衫等。特价产品详单及供货价、市场销售价由客服部提供。

即使不买，还能送！（第四重礼）：用女性比较感兴趣的额外利益吸引女性消费者前来购买并进行产品接触。同时用一个高价值的美容用品做为一等奖奖品加强促销活动与女性目标消费者的心理需求关联，以此吸引消费者进行品牌接触，创造线下传播及尝试性购买的可能性。

规则设定：到顶呱呱专柜的即使不买东西只要愿意填写顾客资料的就可以参加抽奖活动。

奖品设置：一等奖价值400元的美容护肤品（也可用价值比较高的顶呱呱产品替代）

二等奖xx彩棉内裤一条或等值xx产品

三等奖xx袜子一双或等值xx产品

注：一等奖数量设置为三位，但具体执行数量及执行价格可根据实际情况安排。此活动为女性消费者参加。一等奖奖品由经销商在当地采购，二等奖、三等奖数量设置由经销商根据当地顶呱呱平时销售情况预估而设定名额，抽奖箱由经销商自购，抽奖用的客户资料卡可以做成名片大小，材质就和名片材质一样即可，这由客户自己制作。

家具五一活动宣传篇六

xx家具双11活动方案如何制定?以下是小编收集的xx家具双11活动方案，仅供大家阅读参考!

活动时间□20xx年x月x日 活动地点□xxx家居 活动主题：春季家具特卖惠，惠聚全城!(xxx再度掀起家居热潮，联手知名

装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机!)

活动目的：针对春节过后，整个家具市场还处于销售淡季。抢占市场等于争取商机，在别人还没有开始的时候，我们将“惠”的口号喊响。

一. 活动内容：

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3□xxx强强联合装饰公司、高档建材、洁具齐力打造春季家居特卖惠！

二. 活动前商场内部准备：

1. 商户协调组：

(2人)建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2. 接待组：(4人)做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3. 物业组：(8人)包括保洁(4人)、保安(4人)。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

三、物料准备：

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导审批，商管部、财务室进行采购[]20xx年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作；

2、需准备奖品：电冰箱1台、洗衣机2台、空调8台、电饼铛30台、洗衣粉450袋；

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个；

四、促销活动

(一)活动准备

一. 广告宣传

1、组织人员发放彩页.

2. 悬挂喷绘或条幅；

3. 电台广播宣传本次活动内容。

4. 商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

二. 联系加盟单位

1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

三. 活动车辆安排

1. 专车接送。

(二)活动内容：

五、全程工作安排

1、制作、实施阶段工作安排： 各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。(接待组负责。)广告方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此广告公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。广播稿的撰写应全部完成。(策划组负责)

2、现场布置阶段工作安排： 装饰公司、高档洁具协同xxx家具专员安排具体位置 装饰公司、高档洁具完成现场布置。广告公司必须完成所有条幅、彩旗等安装工作□(xxx派工作人员配合，确认准确位置、广告执行组负责监督完成。)完成充气拱门、地毯，大门前布置工作。活动实施阶段工作安排：

1、现场卫生清理： 配备4名清洁工，对活动现场进行清扫确保活动现场的整洁。

2、活动经费安排： 对活动所需的经费应指定专人专项进行管理，确保活动得以顺利实施。

3、活动当天安全保卫及应急措施： 配备4名保安员对活动现场进行全面的监控。

4、交通秩序： 4名保安负责活动现场秩序，门前不得停放任何机动车辆。车辆的摆放由专人负责指定停放。

5、消防： 配置灭火器，保安员确保进入活动现场范围内的人员禁止携带任何易燃易爆品进入现场。

6、电工：活动现场配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

xxx家具 20xx年x月x日

活动时间: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)。

活动须知:

- 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”

活动细则: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。

活动须知:

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”

活动细则: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。

活动须知:

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”

活动细则: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。

活动须知:

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，相当于最低折，满4000元相当与折，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。

活动宣传

- 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。

家具五一活动宣传篇七

活动

一、富士家具外馆宣传活动策划

活动主题：

富士家具 “赛拉” 欧美家居精品 艺术品签会

星光大道冠军张扬精彩演绎《新贵妃醉酒》 13: 30 敬请期待！

表演活动流程安排：

注：活动过程中，及全天，富士商学院学员都要向观众发放富士宣传资料。及向有意向的客户发放晚会邀请函。3月17日活动流程同上。

活动

二、富士家具招商晚会策划

会议主题：2012年富士家具 “赛拉” 欧美精品家具系列发布会

暨富士家具商学院第一期终端系统金牌导购特训营学员结业颁奖典礼

会议地点：东莞·厚街·嘉华大酒店5f大宴会厅

会议时间：2012年3月16日18：30—20：30

嘉宾签到时间：18：00—18：30

特邀嘉宾：明星嘉宾（张扬）中国建材家具顶级培训师 二胡（胡谢群）

媒体邀请：由家财富谢小姐负责 预计12家媒体左右。

活动流程安排：

18：30主持人宣布大会开始、介绍出席本次大会的嘉宾、企业代表。富士家具经销商及专卖店精英导购、家具行业经销商朋友、及到场的社会各界同仁。并表示欢迎。

18：32邀请富士家具董事长 林淦泉先生为大会致词。3分钟

大会第一环节——富士家具商学院第一期终端系统金牌导购特训营学员颁奖及结业典礼

18：35——主持人宣布富士家具商学院第一期终端系统金牌导购特训营学员颁奖及结业典礼正式开始，介绍胡老师。胡老师闪亮上场。（灯光、掌声）。胡老师发言（顺便赞下富士），颁奖及结业典礼正式开始。

18：39富士商学院精英导购 1+4终极pk活动表演赛正式开始。（四组成员分别表演，每队4分钟，共16分钟）。

18：45 颁奖环节主持宣布奖项及得奖名单。富士家具领导为得奖小组或成员颁奖，并邀请经销商一同上台合影留念。

18: 50毕业仪式 全体学员上台，由富士领导向学员发放结业证书。全体学员高唱富士之歌作为结业之歌。董事长向全体学员作激励讲话。全体学员激情回应“富者无疆、士能行广，开拓进取、共创辉煌。

颁奖项目：

最优秀的“1”——领导

最优秀的“4”——队员

冠军团队奖

18: 50富士家具全国优秀店长颁奖由富士领导为富士家具优秀店长8名颁奖（证书、奖杯、现金1000元）。

大会第二环节——2012富士家具赛拉欧美家具精品发布会

19: 05主持人宣布2012富士家具赛拉欧美家具精品发布会正式开始

19: 06介绍并邀请星大光道冠军 张扬，并在台上和张扬互动表演 新贵妃醉酒

19: 14富士家具营销总监发言（新品推荐、新营销政策、晚会加盟抽奖事宜）

19: 20星大光道冠军 张扬，并在台上和张扬互动 表演 《天生有才》

19: 26富士家具生产副总发言（生产组织、强优管理、承诺、改善、目标）

19: 35优秀专卖店

大会第三环节——酒会环节

19: 36主持人宣布酒会正式开始，富士家具企业领导及管理精英上台向经销商集体敬酒。由王总致敬酒词。

19: 38星大光道冠军 张扬，上台为大家献上表演《牡丹》

19: 50节目欣赏

20: 00富士家具专卖店店长才艺表演

会议活动资源整合：

宣传牌：12个

礼仪：12名。用途：明星造势、晚会导引、颁奖礼仪、会场巡游两天

主持人：1名 女主持用途：馆外主持、晚会主持2天

其它物料：手提袋、招商宣传册、结业证书（100个）

会场布置：灯光、音响□led屏。

外馆布置：富士三个系列宣传背景、富士商学院宣传背景、主要活动主题宣传背景、观众休息区、接待区、展示区。嘉宾一楼产品及广告展示 签到工作安排。

董事长大会致词：

尊敬的各位嘉宾、富士家具经销商、店长、及各位家具界的朋友们。感谢大家不辞劳顿，出席富士家具今晚的盛会！！在此对各位表示衷心的感谢，并送上诚挚的祝福。祝愿大家在新的一年里，身体健康、家庭幸福、事业辉煌。

成长·蜕（退）变·腾跃·辉煌，是富士家具2012年发展的主题。表达了富士家具不断成长、追求卓越、开拓创新的勇气，富士家具和广大经销商一起实现更大的事业和理想。

在过去的一年里，富士家具，在企业管理和品牌建设方面展开了一些工作。得到了广大经销商朋友的认可，并取得了优异的成绩。2012年，富士家具将和广大经销商携手共进，创造更大的辉煌。

家具五一活动宣传篇八

深有体会!甚至一些参加双11的商家，“幸福一天，痛苦半年!”

接下来的文章本人从宏观角度给大家提供一下双11筹划的思路，以飨读者!

一、营销定位

双11作为一场消费者、卖家、平台、服务商等多方参与的狂欢盛宴，具备巨大的影响力与号召力;作为卖家的我们，在去年双11大促的经验基础上，今年我们如何做好这次营销活动，需要有一个明确的思路与定位。

在活动前夕，我们需要制定明确的营销思路和规划，包括流量、转化率、客单价、客户服务、品牌传播等方面，制定详细可行的营销方案，并按照计划严格执行。

二、产品定位

根据店铺现状以及活动需求，确定双11的活动产品，包括为双11准备的特供款。按照品类、风格、价位等因子进行分类，确定店铺的引流款、利润款、形象款，以便于后期的合理备货。

对于传统企业而言，双11活动产品既要保持让利促销，又要避免与线下的专柜的差异化，避免产生冲突；这就需要在双11的产品上进行合理定位，找出权衡利弊的产品方案。

三、合理备货

根据产品定位以及活动期间的预估销量，对双11产品进行合理备货；

因此我们需要事先对双11的销量有-

四、理性促销&店铺预热

1、理性促销

双11对商品价格的要求中提到，活动商品价格必须小于等于xx年9月15日至xx年11月10日期间天猫成交最低价的9折。

店铺主推商品要有足够的利润空间，不至于在双11历史最低价的9折基础上，无利润可寻。拥有一定的利润空间才能为消费者提供更好的售前、售中、售后服务。

2、店铺预热

从8月中旬开始，我已经观察到一些商家开始在店铺内对今年的双11进行预热，采用收藏店铺送现金券、限量大额优惠券免费抢等形式，为双11活动预热，这样有助于提前为自己的店铺积累人气，避免在活动前夕与众多卖家“直面相战”。

五、打造店铺人气爆款

打造店铺人气爆款，对于双11活动引流起到至关重要的作用！以众多参加过双11的商家案例分析来看，除了类目的主会场之外，一些大型店铺的分会场流量仅占到全店流量的10%左右，

更多的流量来自于自然搜索;这也是买家购物的一种习惯。

9月份确定了店铺的主打款之后，在-

接下来的2个月内，需要利用各种渠道和资源，将店铺的主打款打造成类目的人气单品，以期在活动中获得好的排位和搜索流量。

2016九九重阳微视屏作品征集公益活动方案

2016年商场七夕情人节系列活动策划方案

2016年国庆节、重阳节活动策划方案

关于双11活动策划

家具五一活动宣传篇九

活动时间：

20xx年5月18日至19日（周六至周日）

活动地点：

XXXX

一、活动目的

针对五一过后，整个家具市场还处于销售淡季，在别人还没有开始的时候，我们将“优惠”的口号喊响，抢占当地市场，有针对性地根据当地市场制定相关的促销活动方案。

二、活动策略

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

三、活动主题

——迷人初夏，剑桥家私心动价清凉登场

四、活动内容：

- 1、进店有礼，凡在活动期间活动当天光临店面的前20位顾客均可获精美礼品一份。（洗衣粉450袋）；活动期间，购物满2000元即可参加抽奖一次，依此类推。
 - 2、特价套房（1.8米）大床+四门衣柜+两个床头柜+双功能床垫《3380元》（需形象照片）
 - 3、1+2+3布艺沙发《1880元》（需形象照片）
 - 4、特价餐桌《2080》（需形象照片）
 - 5、特价电视墙《2880元》（需形象照片）
 - 6、儿童特价套房1.2米床+两门衣柜+一个床头柜+电脑桌直台《3180元》（需形象照片）
 - 7、儿童床1.2米《560元》（需形象照片）
 - 8、双功能床垫现场拍卖1元起拍
- 3等奖3名1288元的奖品未定
- 幸运奖若干名多功能指甲刀一把

五、活动促销流程

（一）前期操作：（可于活动前三天）

1、短信广告：在活动期间发短信3次。

2、自行车队：10辆自行车，在车子后座上插上竖排，双面都可以贴广告画面。另外再招聘10个临时工，每人骑一辆车，按照计划好路线巡游全城。

3、举牌：雇请15-30个人按身高排成一支队伍，最好是学生，着统一服装，每个人手中举着广告牌，沿街道行走，由于人行走的速度较慢，留给路人观看的时间较长，易于为人记住。

5、宣传车（雇小型微货或面包车车身四周捆扎宣传牌）游街。广告用词可参照横幅内容或直接在上面宣传优惠活动的內容。确定路线后，通过扩音器播活动信息，行车速度不超过25码/小时，专人跟车，早上以7：30-9：30为主，下午以4：30-5：30人流高峰期为主。

6、聘女生（形象气质佳）与热闹繁华路口举宣传牌（事先打听城管是否干涉）；或者穿旗袍作绶带（特制宽幅绶带，上写□xxx家私5·18特惠；热询电话……）两人一组并立于路口。注意：旗袍美女必须身高五官佳并化妆，以在路上引来回头率为标准。

（二）中期操作

活动前期物料：广告宣传物料准备

（三）后期延续

（1）物料的跟踪与确定。

(2) 活动前两天开始布置现场，对专卖店全部产品定价并填写好价格牌（“出厂价”专用价格牌）

(3) 活动前一天开始对参与人员进行活动方案讲解。

六. 活动前商场内部准备：

1. 接待组：（4人）

做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

2. 物业组：（6人）

包括保洁（2人）、保安（4人）。

保洁负责店面现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。

保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

3、物料准备组：

20xx年5月18日前：广告物件应准备到位；

4、专车接送：

落实车辆，顾客来店包接送。（店内免费为顾客提供茶水点心，水果等）。

5、电工：

活动现场及店面积配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

6、摄影师：

负责店内商品的拍摄工作。

七、促销活动——广告宣传

卖场气氛：

据某国际权威研究结果显示：顾客到商场购物，70%以上的决定是在卖场里面做出的，冲动性消费占了很大一部分。良好的终端气氛，对卖场销售有着非凡的贡献和巨大的意义。中国人喜欢热闹，好奇心强，在节假日和周末休息日，这种心理特征表现得更加明显，家具卖场一定要创造出有效的销售氛围。

1、店内布置

2、活动现场布置：

广告物料：接待桌椅（促销台）、太阳伞□dm宣传单、宣传画册、纸、笔、抽奖箱。

2) 现场环境：

广告物料：地毯、三角串旗、彩旗、礼仪小姐、大型巨幅喷绘+桁架广告，宣传本次活动内容：活动优惠政策及图片展示□x展架、充气拱门，花篮、空飘、条幅。

3) 舞台布置：

广告物料：主舞台、主题背景喷绘、主持人、音响设备、地

毯、鲜花、支架话筒两支、音响师。

3、上午9：30迎接顾客，播放迎宾曲、迎宾词，活动正式开始。

活动策略：

司仪环节：（播音的内容主要有两种：一是关于家具品牌和企业的宣传；二是销售提示，包括本次促销活动的介绍、卖场介绍、产品介绍等，还包括“诱惑性”解说。“诱惑性”解说的内容主要有：

“好消息：恭喜×××顾客刚刚在本店成功选购价值××元的家具”

“现在距离活动结束时间不到××时间，请卖场工作人员加快进度，陪同顾客选购好逞心如意的产品。”

“活动时间不多了，请各位赶紧选购产品，机不可失，失不再来！”

很多顾客都有羊群心理，看到身边的人特别是意见领袖购买了家具，于是自己毫不示弱，也购买了产品。通过“诱惑性”解说，让顾客产生一定的紧迫感，促使其尽快成交。值得注意的是，每次播音的时间控制在3分钟以内，两次播音间隔时间保持在10——20分钟之间，否则会影响顾客的购物心情。期间就播放喜庆音乐，烘托喜庆的气氛。）