

家具促销活动方案实例图 家具促销活动方案(大全5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

家具促销活动方案实例图篇一

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，且最好有顾客自己抽取，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。

家具促销活动方案实例图篇二

- 1、 由于5月是一个季节交替的时候，所以我们将要更着重做好旧家具清仓，新品上市的工作，为迎合劳动节此次活动，提高__的销售量，占领市场，赢得人心。
- 2、 5、6月份是实现时间过半，任务过半的关键阶段，为进一步发掘市场的消费潜力，提高市场占有率，确保上半年的销售任务的完成。
- 3、 要以高质量，低价格取胜，更要以服务的高水平赢人，想老客户之所想，采取以旧换新免费换购__新沙发，一方面提倡了低碳生活，一方面塑造了品牌，引导消费者消费，满足顾客需求，为顾客提供方便，真正以实实在在的商品、实实在在的质量，实实在在的价格，实实在在的服务，直接刺激提升顾客的消费购买欲。

(一) 以旧换新政策

- 1、 喜新换旧，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，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__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__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__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

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。

##结束

家具促销活动方案实例图篇三

: _月_日咨询电话: ____

小区家居团购活动当日, 业主至_活动地点, 即可参加“家具、建材团购会”促销活动, 享受以下促销活动。

1、免费领取“500现金券”

业主持“__小区购房合同”至_活动地点, 即可换取精美礼品一份, 仅限前400名业主。

500现金券数量: 共计400张

2、免费家装设计, 现场选择您的装修方案

业主持小区“小区宣传单”参加__“家具、建材团购会”, 现场选择您的装修设计户型图, 为您的家获得最佳装修方案。

3、购物满额换豪礼

业主参加“家具、建材团购会”, 购买2个以上(含2个)参加活动品牌商品, 实付累计一定金额, 即可换取以下礼品。

累计购物满2万元, 换取吸尘器一台共50台;

累计购物满5万元, 换500元加油卡一台共30张;

累计购物满10万元, 换40寸电视一台共10台;

注: 每张合同单仅限换取1次, 先购先换;

4、无购物抽大奖

业主持小区“小区宣传单”即可参加“无购物抽大奖”活动,

现场每领取抽奖奖券1张，每人仅限领取1张。

一等奖：1名奖品：床垫一张(1.8m×2m)

二等奖：2名奖品：500元加油卡一张

三等奖：3名奖品：吸尘器一台

5、品牌选家居，让利促销得优惠

6、团购活动流程

10：00活动现场签

10：40持“__购房合同”办理500元提货券

11：00参加活动品牌，现场报活动折扣、优惠让利

13：00家装户型图，现场咨询、设计

14：20现场签单，选购商品

16：00抽取无购物奖品

家具促销活动方案实例图篇四

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。下面是小编为您整理的关于家具店促销活动方案模板的相关资料，欢迎阅读！

一、活动目的

为了扩大家具的市场份额，提升销量，树立在消费者心目中的良好形象，提升品牌认知度及美誉度。

二、活动对象

主要促销目标：刚刚购房的消费者，

次要促销目标：80后等工作有成，开始考虑购房及家具的消费者；新婚夫妇及其父母。

三等促销目标：即将步入社会或工作时间不长的年轻消费者。

三、活动主题

活动标语：让我们的专业，给您带来更舒适的生活。

活动主题：免费提供您想了解的关于家具的任何问题的专业意见。（例如家具的保养，摆放，选购，收藏等）

赠送小礼品

抽奖

知识竞答

四、活动方式

在活动开始之前，与当地政府做好协调工作，取得相关部门的支持，同时，在各种媒体上进行宣传预热，还可以联合当地的经销商，在活动开始之前发放入场券，发放的主要人群即确定的消费对象（入场券有编号，以便进行活动期间每天的幸运抽奖）。

具体内容为：

三. 凡是活动期间在经销商处购买家具的消费者，凭借入场券，可以获得一定的优惠；

五. 由主持人不定时主持有奖知识竞答，获胜者可以获得精美礼品一份；

六. 在每天的活动结束之前进行幸运抽奖，中奖者可获得精美礼品一份。

五、活动时间和地点

活动时间：5月3号至6号每天早上9：00——11:30，下午2:30——5:30

活动地点：时尚家具馆，地址□a座：xx公园南门对面b座：xx市商业银行西邻c座：新世纪广场西门对面。家具城，地址□xx大街与路交叉口路北。

六、广告配合方式

在活动开始前的一个月，即4月1日开始，在xx市进行广告媒体投放，投放的主体为电视，关于家具装潢的杂志，路边的广告牌，车载电视，知名报纸（如xx晚报等）等，进行覆盖式广告投放，广告力求简洁醒目，重点突出本次活动的所有服务均为免费提供。

七、前期准备

1、人员安排：家具讲解员：15人，专业知识讲解员：10人，出勤人员：20人，主持：2人，保安：30人，后勤人员：5人，司机：5人，活动讲解员：10人，现场管理：2人，现场调解员：5人与政府沟通人员：2人（此人员安排每个活动地点各一套）

2、物资准备：各种不同品牌，不同类型，不同风格，不同样式，不同质量的家具，桌椅20套，话筒15支，音响2套，礼物若干，各相关人员身份牌，矿泉水，纸杯，活动条幅4条，家私的展板6个，遮阳伞5个，出勤车辆5辆（按此规格，各活动

地点各备一套)

3、政府公关：在活动开始前，安排公关人员与政府相关部门进行公关获得其支持，并请其安排人员进行现场秩序维护。

八、中期操作

1. 在每天活动正式开始之前，由主持人对活动进行简短的介绍；

2. 现场工作人员要统一穿着印有“家私”字样的工作服；

4. 活动期间，主持人要定期进行有奖知识问答，并为获胜者颁奖；

5. 讲解人员在讲解时，要着重突出家私的优点，并在消费者心中留下深刻的印象，客人今天没有需要，不代表以后也没有需要

九、后期延续

在活动结束后一个月的时间里，在xx市个媒体上对本次活动进行报道，主要媒体为报纸和车载媒体，报道方式主要以给消费者带来的实惠以及消费者对这次活动的好的感想为主。

十、费用预算

人员费用：15000

布置会场：1500

道具（各种家具）：7000

音响设备：1500

外勤费用：1000

礼品□20xx

杂项：1000

突发状况预算：1000

合计：30000元

十一、意外防范

为防止天气突变等自然因素导致活动难以进行，需预备好足够数量的大型遮阳伞，注意加强安保，预防可能发生的争执等问题，并且在活动开始之前，要对相政府关部门进行公关，取得活动许可。

十二、效果预估

在消费者心目中树立家私的良好形象，扩大家私的知名度，提升品牌认知度及美誉度，增加五一期间的家具销量。

一、活动主题

世德家私 送“服”到家

质量进一步 价格让一步

二、活动时间

12月7日——1月7日

三、活动地点

华凌及广汇美居三个销售终端

四、活动内容

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鼠年的企业品牌。

(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：

人们在以下情况会利用桌椅：用餐、聚餐、聊天、娱乐(如打麻将)、谈判等

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

本站—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

家具促销活动方案实例图篇五

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。

活动主题：_____

活动口号：_____

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__的品牌影响。

20__年__月__日-20__年__月__日

____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__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。