

迎五一家具活动方案策划 家具五一活动方案(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

迎五一家具活动方案策划篇一

五一，通常情况下，几乎所有的终端门店都把提高销售量作为最重要的目的，那么，今天就以五一提高销量为目的举一个店中店租赁模式的家居卖场的五一促销活动的案例，以便大家直观的感觉到为实现目的而做的五一主题促销活动。

此卖场是一个店中店租赁模式的卖场，面积8000平方米，卖场内有30个家具品牌。在五一做销量既然是家具工厂、卖场及卖场商户共同的目的，在家具卖场频繁促销的疲惫期下，如何能吸引目标消费者的眼光就显得的尤为重要。近两年消费者对家具卖场/商户（品牌专卖店）做的促销活动不是很“感冒”。

近几年有一个趋势，卖场和专卖店搞促销都在借助工厂的力量，活动的主题都在向工厂靠。鉴于此，我干脆就简单直白的告知目标消费者，这次的五一活动就是工厂主导的活动。消费者为什么相信你呢？因为活动仍然是在这个卖场搞。这个时候就需要将促销活动的第三方显示出来，以便证明是工厂借助专业的第三方来运作的。把卖场内入驻的各品牌所在的卖场作为承办方来看待。本次活动是一次大型的由工厂主导、第三方专业机构全程策划、当地某某卖场承办的一次惠民活动。

为了避免活动期间非目标客户（无购物需求）进店干扰导购人员对进店顾客是否有购买家具需求的判断。我干脆在主题中用“订货会”三个字明确了，本次活动就是让目标客户来订货的。潜台词就是没有需求的客户你就不要来了。这样一来就减少了非目标客户的进店率。也就是说活动期间“瞎逛”的人少了。可能会影响人气，但是减少了导购人员对进店顾客是否有真实购买意愿的甄别难度。有利于提高成交率。因为我们的目的就是为了让做销售额，而不是图“热闹”。

为了迫使消费者五一一定要来，必须要给予消费者足够的来的理由。于是就有了“5.1特供产品”这个诉求点。在进行活动的市场推广中，要求推广人员重点介绍五一特供产品，五一过后，特供产品就没有了。只有五一有，逼着消费者五一一定要来。具体的设计表现就是上图的设计。大家可以仔细琢磨一下。

用比较简单的话来总结这次活动的策划思路就是：30家（表明了活动的规模）家具品牌工厂在20xx年5月1-3日（表明时间）联合在某某卖场（地点）举办一场30家品牌家具工厂为实现销量的提升而特意为五一这次活动而特别定制的特供产品的以特别优惠的价格销售的一次惠民活动。

当所有的推广人员和导购人员这么统一口径的时候。消费者就会判断其要不要参加了！大家看完上述的分析是不是感觉有点意思了，这仅仅是策划的思路，更精彩的策划是在执行的细节上。请继续往下看，相信你定会有更大的收获。

当明确了促销活动的主要目的、活动的主题、活动内容和活动形式后，促销活动的基本方案就算是确定了。接下来就要考虑如何准备这次确定的促销活动了。

迎五一家具活动方案策划篇二

4月20日—5月10日

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的'家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起!名牌，真的就这样便宜!

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

一等奖： 2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖： 5名 各奖名牌电动车一辆

三等奖： 30名 各奖名牌自行车一辆

四等奖： 50名 各奖精美电热水壶一只

感谢奖： 若干 各奖水杯或靚盆一只

家具城为方便广大顾客，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务;旧家具最高折价500元。

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

活动的当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

迎五一家具活动方案策划篇三

做任何的促销活动都要有明确的具体的活动目的，否则就是在跟风，就是对自己的不负责任!我见过很多老板，搞活动就知道多卖点货，其他什么要实现的目标也没有。往往的'结

果货也卖不了多少。一次活动可以设定多个目的和目标。不
一定就是单纯的追求销售额。门店的销售运营不能完全押宝
在一次两次的活动上。具体概括来说，我认为促销活动的目
的应包含以下几项：

- 1、销售额的提升
- 2、知名度、美誉度的提升
- 3、磨练团队的需要
- 4、扭转当地市场竞争格局的需要
- 5、创新促销模式的尝试
- 6、卖场招商的需要
- 7、处理库存
- 8、回笼资金

.....

迎五一家具活动方案策划篇四

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

主题活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖： 2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖： 5名 各奖名牌电动车一辆

三等奖： 30名 各奖名牌自行车一辆

四等奖： 50名 各奖精美电热水壶一只

感谢奖： 若干 各奖水杯或靚盆一只

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

主题活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

主题活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项主题活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：主题活动当天上午10：00开始。

迎五一家具活动方案策划篇五

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

小品表演、文具书包等。

（一）、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师（报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。）

(二)、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

主持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么？下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事（鼓掌勉励）

主持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下（请五位同学比赛整理书包和穿衣）。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

主持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”？（不是）对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

(五) 请辅导员老师讲话（同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。）

(六) 呼号（全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！）

(七)、退旗，敬礼

(八)、我宣布二（1）中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束！

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的xx与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会[x]以示庆祝。