

家具店五一活动策划(优秀8篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

家具店五一活动策划篇一

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20xx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

中国店网-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。

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

家具店五一活动策划篇二

1、各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，家具市场上出现了邂逅消费。市区的市场逐渐不能满足各个商家对市场的需求。面对同行业的不断竞争，每个品牌商家的市场占有率在逐渐的缩小关于家具促销活动策划方案关于家具促销活动策划方案。除此之外，各大品牌的相继进入安顺市场，给各个商家造成不小压力的同时也抢占了大部分的市场。面对日益激烈的同行业的竞争和资金雄厚各大品牌，扩大安顺市的家具市场迫在眉睫。

2、占领广大乡镇、农村市场势在必行

从我们现有客户资源进行分析，乡镇以及农村在家具市场的需求量也越来越大，目前这一市场尚有很大的可开发空间，各大乡镇以及农村市场的客户在采购家具用品时，大多都是到周边的市区以及县城进行采购，然而；县城的家具市场不成熟，而市区离农村和乡镇有太远，造成了这部分客户群在采购过程中的极为不便和价格偏高等一系列的不利因素。为了达到扩大产品市场，并形成一种全新、积极的多赢式营销理念。投入地方市场的开发，并以“献爱心，家具送下乡”为主题的活动，进军xx市周边各县、乡镇以及农村市场。抢先占领各县、乡镇以及农村市场的主导权。

3、家具明码标价的趋势化经营

随着消费者消费水平的提高和对品质生活的迫切追求，家具消费渐渐成为继居民购房之后的第二大家庭投资项目，但是消费者在购买家具时不耗几天时间好像也下不了单!造成这种结果的原因除了品牌众多、消费者产品辨别能力差等特点，还有就是家具商场等大型零售卖场都有两个价格，一个是自定标价，一个是厂的“最低价格”，于是所有商品的成交价格几乎就在这两个价格之间进行成交。导致消费者在家具市场里看看这个好，那个也好，回家开始算价格，老是感觉价格还能降，这就使消费者在购买家具的过程中，防备心理较强，时常保持谨慎的心态，防止被商家欺骗。如何改变目前这一消费状态呢?那就是家具产品实行明码标价经营。

4. 展望未来家具市场

家具产品去开发农村以及乡镇市场，目的只有一个，就是掌控地方家具市场的主导权。让公司在农村以及乡镇市场上形成一个讲诚信、提供优质产品和服务的家具产业品。更好的在农村以及乡镇市场上站稳脚跟，并结合市区家具市场，实行家具明码标价经营，整合成一个庞大的家具市场，只有这样，我们的家具市场才能有更大的发展空间。

20xx年x月x日至x月x日

xxx家具城

综合xx市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

- 1、各县区，家具市场不完善，价格偏高。
- 2、各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态
- 3、各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。

4、市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。

5、再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

消费者主要有如下特点：

1、消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。

2、县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易取得效果。

3、县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。

4、县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

针对前面我们所分析商家和消费者的特点和问题，我们从两者的角度出发，从双赢的角度出发，特提出如下敢为人先的创意方案：

1、家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

2、实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

3、抽取现金大奖，刺激消费者消费。

1、家具下乡真情回馈活动

a.进店有礼活动

凡在活动期间光顾xx家具城的顾客都有由xx提供的精美礼品一份，数量有限，赠完为止关于家具促销活动策划方案关于家具促销活动策划方案。（凭农村身份证件领取）

b.家具下乡补贴

买家具享受家具下乡补贴：所有乡镇、以及农村户口可凭有效证件最高可享受家具下乡补贴10%，以最终成交价为基础。（补贴10%的含义：活动期间所以家具上浮7个百分点，真正让利3个百分点，共计让利10个百分点）

c.你购物，我买单

活动期间，特设立两个厅进行商品明码标价、平价惠市民，分别是儿童及休闲专厅。

2、抽奖活动

抽奖可设为每xx元以上抽一次;xx元两次;xx三次，以此类推。

活动设有：一等奖一名：现金奖xx元。

二等奖两名：送价值xx元的休闲沙发一套(按2000元每套成本计算)。

三等奖五名：送价值xx精美衣帽架一个(按100元每套成本计算)。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份

1□dm单页的发放关于家具促销活动策划方案投资创业。

2、中早报的宣传。

3、车身广告。

4、乡镇张挂布标。

1□dm单页□xx元

2、半版报纸广告宣传□xx元

3、车身广告费用□xx元

4、活动奖品费用□xx元

5、布标费用□xx元

6、抽奖卷□xx元

7、出差费用□xx元

家具店五一活动策划篇三

o时间：10月1日—10月4日

o地点：武都区钟楼滩金升购物中心

o形式：国庆促销、节目表演

o风格：喜庆、回馈、少许商业元素

活动目的

o回馈老客户，吸引新客户；欢庆国庆，促销金升购物中心商品。

o倡导一站式购物理念。

o打造实惠、便捷的购物模式。

o倡导低碳建材生活。

1. 达成国庆期间的直接促销目的；
2. 提高品牌知名度，美誉度；
3. 扩大金升购物中心品牌影响力。

商家互动

此次活动以商家为主要服务对象，体現金升集团的对商家关注度，为商家搭建平台与消费

者互动，构建对品牌的认知度，体现一站式服务的理念。

在节目设计与与顾客的互动中，加入商家的产品，宣传商户的品牌，让消费者在参与过程中，能得到实惠和惊喜，为打入一站式消费理念，对商家的经营产生预期的效果。

- 为商家自行出资定制宣传册，宣传册包括商家信息及此次活动的促销信息
- 商家在此次互动中，提供互动商品，现金大奖，消费优惠券，抵用现金券。

制作宣传册

建议商家制作宣传册页。此宣传册意在为商家提供一个与各商家、消费者进行信息交流的平台。

此宣传册将包含商家所代理的品牌信息、商家铺位信息、促销信息、行业动态、金升购物中心动态等内容，并可以进行长远规划，以周刊、月刊的形式创建金升购物中心的自有刊物，进行对外宣传。

国庆活动宣传册的优点：

- 1、打造信息集约化发布的平台；
- 2、方便消费者了解商家促销信息；
- 3、可以成为长远宣传金升购物中心手段之一；
- 4、由于以宣传册的形式出现，利于消费者长期保存，达到一次发放长期影响的效果。

宣传册规格

尺寸：竖版16开，220毫米*295毫米

总页数：预计为48p(实际页数将以同意商家数为准)

封面□4p

扉一□4p

正文□40p

尺寸：整版面(220毫米*295毫米)；1/2版面(竖版：110毫米*295毫米；横板：220毫米*147毫米)

宣传册刊例

序号

广告版位

尺寸(宽*高)

广告价格

封面

220毫米*295毫米

2

封一

220毫米*295毫米

3

扉一

220毫米*295毫米

4

扉二

220毫米*295毫米

5

内页整版

220毫米*295毫米

6

内页1/2p(竖版)

110毫米*295毫米

7

内页1/2p(横版)

220毫米*147毫米

8

扉三

220毫米*295毫米

9

扉四

220毫米*295毫米

10

封二

220毫米*295毫米

11

封底

220毫米*295毫米

提供商品奖项

为增加本次活动的趣味性和互动性，特设立奖项与奖品。

目的：

o1□增加活动趣味性

o2□提高消费者参与积极性

o3□树立商家回馈客户的形象

o4□与奖项、奖品的操作方式相结合直接刺激消费者的消费欲望

奖项设置

幸运卡片，现金奖

一等奖元；二等奖1000元、三等奖500元从低至高派送。引发悬念，聚集人气

2、商品赠送

商家实物商品赠送。(互动游戏环节)树立商家乐于回馈顾客的形象，增加消费信心

3、纪念奖

凡参与游戏、互动环节，均可得到纪念品奖励。吸引眼球，聚集人气

4、礼券

商家提供商品

家具店五一活动策划篇四

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；
- 2、10月1日—10月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；
- 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；

3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

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：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

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。

活动道具：

7 照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8 秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、

体健貌端的人为宜，需一人；

9 公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10 颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

1 参加合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；

4 一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；

7 如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，合美嘉保留相关法律权利；

8 在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织合美嘉员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖；

2上午8：00 下午3：00

3上午8：00—9：50 下午3：00——16：50

4上午9：50 下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5上午10：00 下午17：00

6 上午10：10 下午17：10

请合美嘉领导讲话，介绍合美嘉及合美嘉企业文化、经营理念等；

7 上午10：20 下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在；

8 上午10：25 下午17：25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上

台；(第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客)

9上午10：28—10：48 下午17：28—17：48

10 上午10：50 下午17：50

11上午10：55 下午17：55

合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；

12上午11：00 下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1 每场活动抽出五位幸运顾客，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。

主题(二)“合美嘉 预订套装家具更惊喜!” 执行细则

活动时间：

9月10—10月5日

活动地点：

合美嘉家居自选商场

活动内容：

活动期间，预订合美嘉十一特惠套装组合家具，预交200元订金可冲抵500元货款，再获赠一元“秒杀”机会！

活动细则：

1 顾客在活动期间，到合美嘉预订十一特惠套装组合家具，预交订金200元，可冲抵500元货款；每套套装组合家具，最多只能冲抵500元，预订金多交不限。

活动注意事项：

1 预订金交过不退；

3 本活动主要目的在于刺激预订的顾客，与全额购买的顾客不相冲突，直接购买的顾客适当赠送礼品，以平衡顾客心理。

活动三“合美嘉 套装组合家具更超值” 执行细则

活动时间：

20xx年9月10日—10月10日

活动地点：

合美嘉家居自选商场

活动内容：

合美嘉专业的室内设计师设置了40多平方—200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%——20%。

活动商品：

时尚达人组合5980元起(适合40平方左右户型)；

活动注意事项：

1 在活动促销过程中，着重凸显组合家具的优势；

3 在设定好的套装组合基础上，顾客如感觉与房间整体或局部不符，允许自由调换，调换时按所调换单品的原价论，以同等价位相调换，调换价格高的顾客需补钱，调换价格低的合美嘉不退钱。

宣传方案

宣传方式：媒体广告 dm单页 凤凰城大屏幕

媒体宣传：

大河报

9月9日 1/2版彩 活动促销硬广

9月24日 1/2版彩 活动促销硬广

9月29日 整 版 活动促销硬广

家具店五一活动策划篇五

- 1、悠悠岁月，唯木留香。
- 2、家享田园美妙，经典匠心独到。
- 3、千年富贵梦，盛世万家红。

- 4、实心实意，实木家具。
- 5、世代相传，经典之作。
- 6、天生实木，缘来好福。
- 7、经典传承，韵味无限。
- 8、不同的时代，共同的选择。
- 9、光彩耀千古，红福泽万代。
- 10、洗尽铅华呈素姿，不改红木真本色。
- 11、古韵红木魅力，有我倾情演绎。
- 12、绿色家具，健康生活。
- 13、以实取胜，以礼服人。
- 14、典雅、魅力、真生活。
- 15、家居经典，红木首选。
- 16、实木专家，健康万家。
- 17、百年红木雅居，太兴精美打造。
- 18、实木，实在想圆你的梦。
- 19、关爱自然，专注生活。
- 20、古典红韵，艺传千年。
- 21、实木家具，缔造经典。

- 22、品质福源，红动天下。
- 23、专致专注，品质服务！
- 24、红动古今，韵领天下。
- 25、王者风范，卓越品质。
- 26、天然实木，绿色生活。
- 27、悠悠山川，唯红木香。
- 28、实木典范，家居旗舰。
- 29、古典传承，称心和家。
- 30、香沉幽处，韵流百年。

家具店五一活动策划篇六

- 1、万福隆红木家具，彰显低调的华丽。
- 2、盛世红木，我选择，我放心。
- 3、尊贵经典，独具清雅。
- 4、传福木作，尽享低调中的. 奢华。
- 5、大清盛世，华贵一世。
- 6、红木延千载，匠心传百年。经典传福木，古香永流传。
- 7、雅木幽香，泽古润金。
- 8、大清盛世的尊贵，势不可挡。

- 9、传承华夏红木文化精粹，匠心铸就百年至尊典藏。
- 10、百年世家，舍我其谁。
- 11、盛世红木贵族情。
- 12、芊芊红木，高高品味。
- 13、典藏红木，传福木作。
- 14、“木”然回首，经典依旧。
- 15、传承技艺福满天下，木作精品好家具。
- 16、铸万里红木，涵华夏福祉。
- 17、百年经典，万世传福。
- 18、千古红木艺术，传福木作精典。
- 19、红了岁月千年，笑看天下落花。
- 20、雅韵家私，品位经典。
- 21、厚重实沉，品质天成。
- 22、大清盛世，尊贵的方向。
- 23、员外楼中蕴古风，古风古韵紫檀情。
- 24、木制精品，福传百年。
- 25、大清盛世，东方经典。
- 26、仰承明清家具(典范)，传扬精品红木(家私)。

- 27、红木传世，福贵悠悠。
- 28、一刻经典，千载雕琢；百世匠心，千载良木，只为您。
- 29、有一种红，流芳百世。
- 30、匠心独运做，造化神功来。传福木作，世代典藏。
- 31、红木之选，家居(具)经典。
- 32、精雕雅致，大清盛世。
- 33、红香大清盛世，木艺典藏古今。
- 34、皇家典范，艺享百年。
- 35、盛世之玲珑，予以你典雅的生活。
- 36、品质天成，一木钟情。
- 37、古典传承，中式红木家具。
- 38、尊贵的魅力，尽在大清盛世。
- 39、汇集红木精品，引领经典品藏。
- 40、大清盛世，且闻木香话古今。
- 41、承百姓之愿，传民族之德。
- 42、江南臻雅，大清盛世。
- 43、红木，传承历史的记忆。
- 44、精良诚品，高端文化，成就百年传世古典家具。

- 45、传福木作，选得放心，用得安心(满意)。
- 46、大清盛世，红木典藏。
- 47、人间天外天，紫檀员外楼。
- 48、传藏典雅，珍藏百年。
- 49、天作地作木作，传钱传业传福。
- 50、古典红木，百年品质，精致打造，家家流传。
- 51、皇家典范，代代相传。
- 52、百年技艺，盛世家居。
- 53、万福隆红木家具，尽享朴实中的奢华。
- 54、继百世之心，延千载之木。承传奇红木，济万家之福。
- 55、居之有福——传福木作。
- 56、爱红木，更爱你。
- 57、大清盛世，尊贵开始的地方。
- 58、木香悠远，泽古润今。
- 59、传福珍品，木作典藏。
- 60、千秋古韵今朝现，万代相传遍天下。
- 61、传福红，中国红。
- 62、尊贵生活，就在大清盛世。

- 63、福隆红木家具，身份和地位的象征。
- 64、传福木作，传世经典。
- 65、名匠文心，古人遗风。
- 66、红木家具，就看大清盛世。
- 67、珍贵红木，典藏千古。
- 68、福隆红家具，选得放心，用得满意。
- 69、选万福隆红木家具，享奢华幸福人生！
- 70、古雅魅力，品味华美。
- 71、“传福木作”——用高端红木，打造典雅家具。
- 72、集明清红木大作，传子孙后代精品。
- 73、传福木作，作出来的国粹。
- 74、传福传世传经典，百年红木永流传。
- 75、传福更传情，世世为你心。
- 76、红木非常木，楼是员外楼。
- 77、博古通今精华物，雅俗共赏好木红。
- 78、地道明清家具，厚道传福木作。
- 79、传世绵福泽，佳木造杰作。
- 80、久久一段木，长长一生情。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

家具店五一活动策划篇七

一、活动目的：

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：

201x年9月10日—201x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：

201x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；
- 2、10月1日—10月5日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；
- 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；
- 3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州晚报发行人员有针对性的目标客户推广；
- 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，

规划方案

《家具促销活动方案》(<http://>)

顾客组织：

1、郑州晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

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。

活动道具：

7 照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8 秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、体健貌端的人为宜，需一人；

9 公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10 颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

活动规则：

- 1 参加合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；
- 4 一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；
- 7 如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，合美嘉保留相关法律权利；
- 8 在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

秒杀活动流程：

1上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织合美嘉员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖；

2上午8：00 下午3：00

3上午8：00—9：50 下午3：00——16：50

4上午9：50 下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5上午10：00 下午17：00

6 上午10：10 下午17：10

请合美嘉领导讲话，介绍合美嘉及合美嘉企业文化、经营理

念等；

7 上午10: 20 下午17: 20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在；

8 上午10: 25 下午17: 25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；(第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客)

9上午10: 28—10: 48 下午17: 28—17: 48

10 上午10: 50 下午17: 50

11上午10: 55 下午17: 55

合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；

12上午11: 00 下午18: 00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

活动注意事项：

1 每场活动抽出五位幸运顾客，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。

主题(二)“合美嘉 预订套装家具更惊喜!” 执行细则

活动时间:

9月10—10月5日

活动地点:

合美嘉家居自选商场

活动内容:

活动期间, 预订合美嘉十一特惠套装组合家具, 预交200元订金可冲抵500元货款, 再获赠一元“秒杀”机会!

活动细则:

家具店五一活动策划篇八

一、活动目的:

- 1、抓住国庆销售旺季机会, 促进终端销售;
- 2、迎合公司批量新品上市, 推广公司新品;

二、活动时间:

- 1、终端促销时间: 9月24日(周六)-10月9日(周日)

(含两个周末和7天国庆假期, 共计16天)

三、参与对象: 全国各终端零售网点(含专卖店和散批客户)

四、活动内容:

1、感恩祖国、东金献礼

(2) 礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

(1) 终端凡是在9月24日-10月9日期间的提货，满2万可享受全场9.5折。

五、活动要求：

1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。

2. 敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。