

家居建材爆破活动方案设计 家居建材活动方案(精选5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

家居建材爆破活动方案设计篇一

如何能保障促销活动的顺利进行，组织者不但需要充分考虑与活动相关的各个环节，而且每个环节必须考虑周全，否则将会影响到促销活动的效果和销量。

（一）活动前分析

1、往期活动回顾

区域市场在每次做促销活动之前，需回顾上期和去年同期的促销活动，主要包括：

（1）预估市场对活动的接受度。基于以往做过的促销活动，评估本次活动在区域的匹配性与接受度。

（2）活动内容及其效果。在区域市场内，主要从往期促销活动类型、活动时间、顾客类型、客流量、客单值、产品类别、销量等方面进行分析。

（3）借鉴成功经验。借鉴往期类似活动中成功的地方，为本期活动提供参考。

(4) 吸取教训。避免在本次活动中，发生往期同样的问题。

2、市场现状分析

每场促销活动前，需对当地市场现状进行分析。只有充分了解市场状况后，才能更好地制定促销推广方案。

(1) 听取一线人员意见，掌握顾客偏好。导购、店长、业务人员最了解顾客，知道顾客喜好。在制定区域市场活动方案时，可通过座谈会收集市场一线人员的反馈信息，掌握市场动态，了解顾客偏好。

(2) 分析销售数据，了解销售动态。可以通过分析销售数据得出畅销产品品类、市场接受的主要价格区间、市场偏好的产品等顾客数据。

(3) 掌握建材市场动态。与建材市场积极沟通，了解由市场组织的活动主题、时间、形式、周期和内容等，探寻借助家居建材市场的活动提升销量的可能性。

3、竞品的分析

搜集主要竞品信息，各区域市场在制定促销方案时，可通过竞品终端门店、熟悉的销售人员、网络等多渠道搜集竞品的促销信息，掌握竞品促销动态。

竞品信息收集，以促销产品及相应价格为主，同时，兼顾竞品促销形式、时间、力度、规模和宣传等信息。

4、产品盘整

做一场成功的促销活动，除了上述需要分析的因素以外，还需要对产品进行盘整，找出本次主要促销的产品。

- 通过往期促销活动中产品销量的排名状况，筛选将要促销

的产品。

- 对库存量大的。产品、淘汰品或尾货进行整理，也可作为促销活动的产品。
- 预估各备选产品现有库存是否能满足促销期间产品的供应。
- 考虑竞品为主要促销产品，可针对性地制定不同的产品组合及价格进行阻击。
- 专有产品、优势产品、特色核心产品、稀少产品一般不大规模做促销。
- 制定应急计划，如主要促销产品库存缺少或厂家订货时间难保证，应及时调整。

（二）促销方案拟定

1、主题拟定

如厂家有总体的促销计划，则需参加统一的促销活动。如厂家没有全国统一的促销活动，则区域市场可借鉴上次及上年同期的促销活动，结合当前区域市场特点，制定本次的促销计划。

促销活动的几种方式：

- （1）宣传推广型：一般在产品或新产品入市初期展开，费用可阶段性高出销售利润（可理解为广告的一种）。
- （2）增量盈利型：促使销量上升与收获期，要严格控制成本，费用投入不得高出增量利润。
- （3）阻挠拦截型：以攻击对手和打乱竞品部署为目的，可以不盈利，但要尽量避免“伤敌一万，自损八千”的双重悲剧。

(4) 清库减损型：商品过时、季节变化、临近保值期等，多数是依靠价格“取胜”。

(5) 节日无奈型：统一安排，不得不做，此时单品促销很容易被淹没在终端促销的海洋里，要控制成本。

2、促销形式及手段

常用的促销方法有满额赠送、满额立减、直接降价、满额换购、有奖销售、套餐销售等。在终端的表现形式有返券、折扣、特价、限定条件优惠、限总量优惠、限客单量优惠、购买超过一定量优惠、商品碰头分组促销、捆绑销售、购买一定额度后可购超低价商品、赠品促销、有奖销售、商家联盟促销、购物送服务、老顾客回访等多种形式。选用原则如下：

(1) 简单原则。活动手段、活动形式要简单明了，能让导购等一线销售人员快速掌握，并易于给顾客传达清楚。

(2) 实用原则。促销手段及形式选择一定要求实用性，能让顾客切实感受到实惠，并乐于接受。

(3) 适度原则。市场上现有促销手段、促销形式多种多样，各区域可结合自身实际情况从中选择几种来进行，但不宜太多。一场促销活动如果促销手段、促销形式太多，将会增加一线人员的传达难度，消费者也不容易接受。

(4) 延续性原则。促销活动需有延续性，每年都有一个年度主题，每次各有承接点，让导购及相关人员能更好地掌握运用。

家居建材爆破活动方案设计篇二

7、带喇叭的车在武清区的高档小区和居住区的重要交通要道及乡镇集市巡回宣传，并在车上设置广告牌，将本次活动的

奖项及促销信息以喷绘画面形式出现，设计师将画面设计的一定要有吸引力，在距离活动最近的时间巡回2天，巡回的过程中并发放本次活动的dm单。

【市场部、崔建营】

家居建材爆破活动方案设计篇三

一、活动主题：

坚定信心共赢2017

xx家私感恩中国xx行盛大开幕

二、活动时间：

4月11日---4月12日

三、活动地点：

四、垂询热线：

五、活动内容：

xx家私促消费

拉动内需50000份消费券免费送

每张消费券面值450元，4月2日---4月11日免费获取，在4月11日至12日两天内使用，数量有限，送完即止。凭此消费券你可以在成交价(公司全国统一感恩活动优惠价)的基础上直接使用□xx家私任何产品任你选择（特价品除外），绝不设定最低消费金额限制，实实在在回馈广大新老朋友。

感恩大行动

1000桶食用油免费送

活动期间,凡持有宣传单的朋友如暂时没有选购家具的需要,可凭此宣传单免费换取食用油一桶.

奖”礼”

4月11日---4月12日,选购xx家私任何产品每满3000元,既可获抽奖机会一次,以此类推,多买多抽。100%中奖.

一等奖: 高档名牌笔记本电脑一台(每天1名)。

二等奖: 高档名牌消毒柜一个(每天2名)。

三等奖: 高档精品炖锅一个(每天3名)

四等奖□xx家私精美被枕一个(不限)

新婚“喜”劳模“礼”

5.1劳动奖章获得者或在1月1日---4月12日登记结婚的新婚夫妇,凭本人有效证件可免费获得6张消费券的使用机会,并且无论你选购xx家私任何产品(特价品除外),你将直接享受6.16折超值优惠。

特价“礼”

活动期间,只要你亲临活动现场,你将有机会享受到xx家私为你准备的超出你想象的`特价产品(每天限20件)。

套餐“礼”

活动期间，一次性选购xx家私产品49800元以上（成交价），你将享受5.88折超低折扣优惠，并享有6张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购xx家私产品99800元以上（成交价），你将享受5.58折超低折扣优惠，并享有12张消费券的使用机会。

活动期间，一次性选购xx家私产品189800元以上（成交价），你将享受5.18折超低折扣值优惠，并享有18张消费券的使用机会。

礼上“礼”

凡在好xx生活馆选购过xx产品的老客户，凭有效消费凭据在活动期间均可免费领取精美礼品一份，如果进行再次消费（或介绍他人消费），除享受相应活动优惠外，另可获得xx家私超值礼物一份。

xx家私一终身免费家具保养的倡导者！

诚信宣言：

1、本次活动特邀xx公正处进行全程公正，绝无虚假。

2□xx家私无低质伪劣产品，敬请放心购买。

3□xx家私绝不以高标价，低折扣销售产品。

温馨提示：活动期间，请大家照顾好老人及小孩，文明参与；

家居建材爆破活动方案设计篇四

主办单位：菏泽电视台牡丹晚报

标题：家居建材爱心一元拍大团购

副标题：诚信服务。特价优惠。惊爆出炉

宣传口号：一条龙服务，家居建材爱心一元拍大团购

活动时间20xx年9月18号19号

报名地点暂定

每个商家出1---3件商品

拍卖活动时间安排[]20xx年9月18号上午

活动地址：西关体育场或者牡丹大酒店

1商家在活动前，提供自己品牌宣传及提供1—3件拍品

2拍卖者必须承担自己在拍卖时进行行为，拍卖所得的商品立即当场购买

3具体团购流程---20xx年9月18号下午

主持人带领团体砍价---团体下订单---活动结束

宣传推介实施构想；为了本次活动取得具较大的影响力与可持续性，我们将开展有战略，有计划，有步骤的宣传，寻找更多的支撑点，采用逐步的宣传策略来完成。

1，前期宣传15---20天

宣传载体：电视台。电台。牡丹晚报，堂堂广告等

2活动当天宣传

宣传要点：采取现场电台直播的方式。对活动进行最好的报道；然后，用新闻报道的方式向外界告知活动当天情况。包括现场的气氛。相关拍卖情况。

宣传载体：电台直播。现场气氛（拱门。彩旗，气柱等）新闻报道

1、动由菏泽电视台主办。各大材料商组织协办，来组织一次家居建材爱心一元拍大联盟活动”

家居建材爆破活动方案设计篇五

商户报名，商城统一安排，费用商户自理；

2、西大门门外两边各摆放水牌2个【崔建营】

一块设计本次活动内容，一块设计本次活动的活动细则。

3、卖场内空中pop60副【征集：辛绍金、马惠、潘官琦悬挂：市场部】

尺寸□0.4x0.6□材质为相纸；正反两面，一面商场广告，一面商户广告；一层征集1户；负一层征集2家；费用由商户承担，制作要求□pop穿杆，用统一挂镰、挂钩。

4、电梯口6副大型pop□市场部、崔建营】

尺寸：0.9米x1.2米，材质为喷绘，穿杆，正反两面，设计为商场形象广告。

5、舞台、音响【崔建营】

搭建一个舞台（4米×6米）并铺上红地毯，背景（6米×3米）以此次活动主题为依据设计。劲爆的音乐吸引所有过往人群

的目光，个性的舞姿彰显出科技的活力。

7、礼仪小姐2名【田福美】

礼仪小姐形象、气质佳，在10月1—10月7日期间，在中信广场周围发放dm单。