

# 最新装饰公司活动方案策划(精选5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

## 装饰公司活动方案策划篇一

一 活动目的今年是公司一周年庆典活动，我们公司以传播家居装饰新文化为主题，服务广大车城消费者为宗旨，推广\*\*\*装饰家居文化设计新理念、推动十堰家装业的整体水平、树立\*\*装饰在十堰家装业界的品牌形象。提升\*\*装饰企业员工的自豪感，以事促人，以人带事，从而进一步将整体团队精神再次升华；对外，将有效地创立\*\*装饰公司良好的公众服务形象以及展示过去一年来取得的良好业绩，并在大众的关注下充分展示\*\*装饰公司先进的企业理念、良好的企业文化氛围、一流的施工质量等等。最终取得良好的社会效益和经济效益。

活动时间： 暂定 xx年\*\*月\*日—\*\*\*日(具体待定)

活动地点： 暂定xx大厦，主办单位： \*\*装饰公司

参加单位： (待定)

房地产商拟邀请： 、香格里拉

活动全程策划： 天下策划工作组

1. 天下策划工作组的具体工作

(1). 策划大纲文案

(3). 公共关系文案

(4). 平面设计，宣传品设计及印刷，广告设计

## 二，实施细则

### (一)新闻联络会筹备

举行此次活动的新闻媒介联络会议，通报此次活动的主题和内容，发送统一的新闻发布稿给所有参会媒介单位。

地点 暂定文贸一酒店内(联络工作由阔达装饰公关部门协调并及时通报活动筹备小组)

事先联络暂定媒介名单：

十堰日报社 十堰晚报社 东风汽车报社

十堰电视台经济频道 十堰电视台生活频道

十堰电视台新闻频道 雅中广告

### (二)活动现场布置

举行“阔达周年庆典活动舞台布置，音响，演艺界目，广告条幅、拱形门□pop宣传海报、宣传单、现场安全部、工程部，后勤部等相关负责人碰头会，作好具体工作安排和上交工作计划，提供相关名单(与会领导、嘉宾、记者、业主)节目单等，实行分层到位，具体人负责制。

各媒体、建材联盟商、相关部门的汇报工作情况，并落实各自的工作。各项工作基本到位，包括：

b□宣传海报、印刷品设计和印刷工作务必在\*月\*日完成。此

工作负责人 吴琼

c□主持人的联系，音响调试，节目的排练，电源电器的调试；

d□开幕式致词的审核批准，由李总进行审核(在\*月\*日前交付李总)。

e□嘉宾致词稿的准备；

f□嘉宾休闲区的落实工作；

g□迎宾小姐、乐队、人体dm的培训及宣传工作。

### (三)活动外场宣传准备

1、大幅海报指定阔达装饰专人在各在建小区门口张贴。(海报印刷事宜专人联络 暂未定)

2、宣传单页由及宣传员在\*月\*日和\*日在人群密集区进行散发(人体广告宣传员请兼职大学生，要求形象较好。

3、通过市内雅中广告在当期(\*月\*日发行)进行宣传，十堰晚报在\*日\*日进行广告和报道交叉进行宣传。

### (四)媒介宣传策略：

2、\*月\*日——\*月\*日在十堰电视台生活频道、新闻频道、经济频道、东风电视台作系列新闻报道(或专题报道)。

通过媒体强势宣传，造就强大的广告的优势，让车城各界和老百姓了解本次阔达周年庆典活动并积极参与到本次活动中来，树立阔达装饰的市场知名度和百姓亲和力，打造空前的盛况，成为市民关注的热点和车城新的亮点，让阔达走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告空前宣传的效应。

阔达周年庆典活动内容：

阔达周年庆典服务宣言：

我们的价格实实在在！

我们的质量精益求精！

我们的服务不分昼夜！

我们的信誉诚信可靠！

我们要力造品牌企业

阔达周年庆典活动特色：

因“文化”而独具特色，将吸引着越来越多人的眼球。除了阔达装饰家装夜市文化月，还将举办阔达装饰周年庆典优惠大酬宾，“阔达杯”十堰首届家装小姐大赛”

“阔达杯”十堰首届家装小姐大赛”的规模空前，将产生巨大的影响，并在大众的关注下充分展示阔达装饰公司先进的企业理念、良好的企业文化氛围等等。最终取得良好的社会效益和经济效益。

阔达周年庆典活动最抢眼球的一出重头戏“阔达杯”家装小姐大赛大赛是力求通过美丽的家装小姐形象，展示人与家、人与环境、艺术与生活的和谐统一，表达出现代都市人追求以人为本的居住理念和人性化的设计思想。

本次“阔达杯”家装小姐大赛”比赛的选手整体素质都将很高，特别是各式各样的才艺表演更是为这些模特整体形象锦上添花。展示完个人才艺后，便进入了组合演绎“家居服装展示秀”的环节。选手们通过户外装、家居装、家居内衣秀等形式展示了人与家居文化的关系。当然，作为与其他模特最大的

区别就是对家装的理解。选手们娴熟的家装知识对答，更是体现了这些模特的专业素质。

“阔达杯”十堰首届家装小姐大赛”主题：“选择阔达，美在我家”在十堰，家装小姐是个新生事物，要表现出与时装模特、汽车模特等不同的地方，自然就是模特对家装和居住概念的理解。因此，本次大赛的报名工作结束后，便将对这些选手进行紧张的专项技术训练和家装知识培训，希望通过模特对家装的理解，传达出人与家，艺术与生活完美结合的独特内涵。

具体内容：

\*月\*\*日下午4：30，将在香格里拉举行的家装小姐大赛预选，让冰冷的钢筋混凝土变得鲜活起来。（建议）

预选赛上，先是参赛的选手逐一亮相，紧接着是这些选手进行的才艺表演。精彩的才艺表演，现场选出的10名佳丽将进入xx月xx日在十堰金城大厦一楼及大厅举行的决赛。来自十堰某知名婚纱摄影将对这些佳丽进行化妆、造型、写真拍照等“包装”工作。

\*月\*日晚19时30分，将十堰金城大厦一楼及大厅举行“阔达”杯十堰首届家装小姐大赛总决赛舞台，镁光闪烁、音乐幻化、身姿曼妙，一场别开生面的模特表演在将这里举行。这就是本次家居文化节最抢眼的一出重头戏——“阔达”杯十堰首届家装形象小姐大赛总决赛的现场。

\*月\*日---\*\*日阔达装饰家装夜市文化月

家装夜市文化月主题：“休闲时光、快乐家装”

以服务社会大众为中心，突出“一站式”优势，推出全新“家装夜市文化月”以展会形式，力求让消费者形成“做家装就到阔

达”的概念，推出全新的月度不同主题，结合新颖的表达方式，力求每周有特色，场场有惊喜，带给消费者前所未有的实惠和便利。阔达装饰家装夜市将是品牌、服务、互动消费的盛会，阔达装饰将奉行慎重参与、精心策划、强势宣传的一贯宗旨，创办出家居消费活动第一品牌。

为期三十天(\*月\*—\*\*日每天19：30至21：30)的“阔达装饰家装夜市文化月”将在十堰金城大厦一楼及大厅隆重开市。也是十堰今夏阵容最为强大、内容最为丰富的一次家装盛会。

本次夜市内容丰富、贴近消费者。夜市文化月最大的优势就是弥补了大多数家装市场打烊过早和家装公司过于分散的缺陷，让市民可以在空闲之时，大部分消费者在夜市现场了解了家居装修的设计新理念和新趋势，了解了家居装饰材料的性能及选购知识。背景分析：八月正是家居装修的大好时节，无奈白昼酷暑，烈日炎炎，令你烦躁难耐，而且大多市民工作繁忙，无暇顾及自己装修的事。到了晚上，气温凉爽，何不来家装夜市走一遭，乘着凉风习习，既可以消暑，又能得到全面的家装咨询，十分方便。消费者可以全家来逛，共同了解家装企业、家装潮流，家装知识等；阔达与消费者开展面对面的沟通是十分必要的，其效果将是非常明显的。闲庭信步之余为市民的新居描绘一个完美的蓝图。

现场氛围构思：

把建行一楼大厅现场布置成一个彩色飘带飘扬的空间。并利用24个中型射灯从中空照射，使整个场地浮现一种灵异、飘扬、轻舞飞扬的感觉。在场地中心设置一台大型投影仪，投射在舞台上的大型屏幕上播放着春阔达装修实景的ci光盘，充分展示阔达“健康、环保”家装的风貌，场地周围星罗棋布散落着小花纹点桌布的咖啡桌，川流不息的waiter[]红酒、咖啡、悠扬的轻音乐、浓郁的人文氛围、优雅大方的服务小姐.....众多的元素使现场业主能充分体验到阔达的卓越风貌。一个平常如此普通的大厅如今成了一个城市的大客厅。

在回荡着轻盈的背景音乐的环境中,边喝边聊,在这里能充分体现你尊贵的身份和与众不同的品位。留下你劳累一天的疲惫,带给你绝无仅有的享受。

在\*月\*日—\*\*日在各知名小区举办经典家居摄影展。

本次比赛将目光聚焦在我们日常生活居住的家和家人,主题是“阔达——让家更美丽!”,并希望通过此次摄影展传播和倡导阔达“绿色、自然、环保、健康”的家居理念。

用相机捕捉住缤纷的色彩,用镜头留下美好的记忆。

- 展示主题

和家庭相关的主题故事及图片

装修过程中的点点滴滴

充满个性和创意的家居装饰

其他:所有一切愿意表达的和家居相关的细节和故事,彼此珍藏与分享。

题材、体裁与风格围绕家居装修为主,反应个人家居生活、装修图片为主,倡导绿色、自然、环保、健康,以上主题仅供参考。

展现的每一件作品都显示出阔达家装的卓越品质,精益求精的设计折射出装饰先进的居住理念和文化底蕴。经典家居摄影展是这次活动的一个亮点;现代住宅装饰设计理念趋势巡礼,十堰知名小区给装修户提供最前沿的现代住宅装饰设计风格,展示最新装修的趋势;专家将告诉我们如何健康装修;优秀家装作品以图片来展示,让我们对时尚家居装饰有一个直观形象的感觉.现代住宅装饰设计的风格可谓是千变万化,有简朴

淡雅的，有华丽高贵的，有古典中国式的，也有浪漫西洋式的.....经过精心筹划的"xx阔达经典家居摄影展"xx月日正式开幕了，活动安排在每周五、六、日进行，它将带领大家一同领略阔达名品、经典、时尚的现代住宅设计，感受别致生活。

阔达开业一周年的相关优惠大酬宾内容：

阔达转盘抽奖：阔达公司推出专业设计、首席设计师双设计师全程服务；无抵押装修贷款担保，推出《家装贷款担保合同》，签约客户还送家政服务、空气质量检测、地板护理各一次，并参与“转盘转转转将”获得100元至20xx元不等奖品。购买材料的，阔达现场提供特价陶瓷洁具。（建议在夜市）

阔达一送二免：活动期间的签约用户，阔达将免收设计费、管理费，送装修质量保险。

阔达幸运签约：将以人文、科技、环保三大主题贯穿五个亮点活动，一是以超低买断价格，推出厨房革命，消费者可享受实惠；二是xx月份组织报名者前往建材超市“淘金”；三是省钱快乐装修大算盘；四是签约者获赠5000元奖品；五是签约户提供平面户型图后，以三维立体虚拟户型效果图供签约者参考。

阔达赠送小家电：交纳定金1000元者，可获赠价值1488元的空调一台，交纳500元定金者可以获赠lg微波炉一台，签订合同者，工程款4万元以下可以享受折优惠，工程款4万元以上除享受折优惠以外，还可以选择购买巨迪橱柜5000元送1388元抽油烟机优惠。

阔达赠送提示光盘：美迪准备了3000张家装知识、细节提示的光盘派送给光顾者，签订合同工程款在万—6万元者，送价值1480元的抽油烟机或活动衣架，装修工程款在6万以上的，两样礼品皆送。此外还有主材在现有价格下调5%，送家政服



务、室内空气检测等多项优惠。

阔达送两免：送签合同者厨房、卫生间地砖，效果图一张，并免设计费和环保检测费用。

阔达四重惊喜：交1000元定金可享受100元—500元的现金券反馈；并有相关专业书籍赠送；xx月xx日，阔达在1周年庆时，向客户回赠500元—20xx元的消费券；装修工程款在4万—8万元、8万—14万元、14万元以上者，分别享受1200至5000余元的装饰材料优惠卡。

阔达周年庆典期间，主办方将共送出1000多件的奖品，奖项共设“家居”、“时尚”、“顶刮刮”3项大奖，其中作为“时尚”奖项的最高奖——免费香港三日游的奖项更是重中之重。

阔达周年庆典开幕式活动细则：

(一)xx年\*月\*日上午8：58阔达周年庆典开幕式暨“阔达”杯十堰首届家装形象小姐大赛预赛正式开始，细则安排：(时间待定)

1、8：00——8：58，乐队现场演奏《迎宾曲》等相关喜庆乐曲；

2、8：58阔达周年庆典正式开幕，施放礼花，乐队演奏1分钟；

3、政府相关职能部门领导讲话；

4、阔达装饰负责人讲话；

5、嘉宾讲话；

6、工作人员负责安排嘉宾相关领导休息和工作餐安排；

7)保安部负责现场人群疏导、安全、停车工作，\*月\*日上午8:00调配车辆到指定停车位停靠，8:30封场。

(二)\*月\*日，\*月\*\*日19:30----20:00阔达周年庆典”专场文艺汇演，(暨”阔达”杯十堰首届家装形象小姐大赛,复赛,决赛.”

a□小礼品、有奖问答、百姓积极参与形式进行，互动性强，拉近和消费者的距离；

b□促销活动，及现场签单、礼品发放；

c□增加阔达周年庆典新的亮点，塑造阔达周年庆典一条风景线，引人注目，流连忘返，感慨于阔达装饰品牌的强大优势，增强信任度，推广阔达在家装界的美誉度。

五、阔达周年庆典清场工作安排：

时间□xx年\*月\*\*日5:30开始

场地协调：金城大厦保安部 阔达装饰工程部

1、现场秩序由保安部负责，要求井然有序，宁慢勿乱，按展区依次撤离，不打乱仗；

2、停车位的现场负责指挥，、演艺人员、工作人员的相互配合，服从保

安的统一协调；

3、现场群众的疏散和安全工作。

5、19:00——20:00，音响、舞台、拱形门撤离现场；

6、20:30现场基本清理完毕。

活动 促销预算：

1. 电视, 报纸广告： 4000元(xx月xx日---xx月xx日, 分期投放)

4. 展示牌： 市场价格变动较大, 另计。1000元

5. 促销人员费用： 3000元

6. 不可预计费用： 10000元, 因时事变动, 另计。

此次活动主要是以提升公司形象, 宣传公司文化为目的的一次活动, 希望通过这次的活动可能更好与群众相合作, 更好的为新老客户带去新的创意作品。谢谢!

## 装饰公司活动方案策划篇二

一、活动目的对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何?开展这次活动的目的是什么?是提升业绩?是打击竞争对手?还是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确, 才能使活动有的放矢。

### 二、活动对象

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

### 三、活动主题

在这一部分, 主要是解决两个问题:

## 1、确定活动主题

## 2、包装活动主题

降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务促销?演示促销?消费信用?还是其它促销工具?选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

## 四、活动方式

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？是企业单独行动，还是和联盟商联手？或是与其它企业联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和联盟商或其它企业联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

## 五、活动时间和地点

促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上

也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。

## 六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

## 七、前期准备

前期准备分三块，1、人员安排

2、物资准备

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

## 八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条不紊。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

## 九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

## 十、费用预算

没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。

## 十一、预警机制

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

## 十二、效果预估

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

当然以上十二部分只是促销活动方案的一个大体框架，在操作时还需根据实际情况加以充实和完善，另外负责人还应大

胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，这样才能实现最佳效益。

## 装饰公司活动方案策划篇三

合肥枫雅装饰工程有限公司（苏州枫雅装饰工程有限公司合肥分公司）是集家装、工装室内装饰设计、工程施工、建材配送等开发、施工为一体的装饰公司。主要从事合肥家居装饰、合肥别墅装潢、办公室（写字楼）、学校、医院、宾馆、厂房装修、网吧、商铺（店面）、餐饮酒店等场所的装修设计及施工。公司位于合肥市屯溪路与徽州大道交界口世纪云顶大厦，枫雅装饰拥有大批专业的设计、施工人才，以16余名设计师、280余名专业施工人员的强大实力服务广大消费者。

合肥枫雅装饰公司成立四年以来，以先进的设计理念、精深的设计功底为先导，以规范的管理、精湛的施工技术为基础，以完善的服务体系为依托，以产业化模式经营降低成本为优势，为客户提供专业化、人性化、个性化的装修产品和服务，并不懈努力以提升和超越客户的消费价值。

合肥枫雅装饰公司一如既往的致力于为社会各界提供更完善、更完美的装修服务，精心铸造“枫雅”品牌！并愿与业界同仁携手，共建行业自律，维护市场环境，树立行业新风，推动行业发展，引领装修新潮流，构建和谐社会之和谐装修新篇章！

为庆祝枫雅装饰合肥分公司开业之喜，展现我公司设计水平、施工工艺，特面向全市零利润征集“明星样本房”；更高的质量、更多的优惠、更完善的售后服务。

“明星样板房”将享受以下七重惊喜：

一、免费量房、免费预算、免费设计方案、免费设计效果图、免费软装指导

二、交1000元定金抵2000元工程款。

三、享受工程直接费用8.8折特惠

四、120以上大户型设计方案由总公司首席设计师亲自执笔。

五、样板间客户隐蔽工程享受30年质量保障。并赠送隐蔽工程施工光盘一套。

六、含主材工程另送主卫淋浴房一套或价值1500元灯具一套

七、开业当月签订合同再赠送格兰仕光波炉一台，生活点滴从枫雅开始。

样板房活动参加要点：

1. 施工完工两个月内允许枫雅带客户参观及拍摄宣传

2. 同小区项目仅限5套。

非明星样板房优惠活动：

一、免费量房、免费预算、免费设计方案、二、交500元定金抵1000元工程款。

三、享受工程直接费用 9.2折特惠

四、隐蔽工程享受5年质量保障。并赠送隐蔽工程施工光盘一套。

五、开业当月签订合同赠送格兰仕光波炉一台，生活点滴从枫雅开始

活动最终解释权归枫雅装饰所有。



活动日期：2011.10.30——2011.12.10

合肥枫雅装饰公司网址（<http://www.hfky.com>合肥）

## 装饰公司活动方案策划篇四

面对年后第一个长假的来临，第一个销售高峰也随之到来，在这个春夏交接的时段，是一个消费较为活跃的时期，尤其是服装和食品类。

五月正是天气转暖并趋于稳定的季节，也是进行旅游等户外活动的好时期，特举办“锣开五月、假期”活动，“锣开”是大力度的促销活动，为消费者省钱的时间到了，“假期”则是假日期间我们将举行很多有意思的活动，此活动的目的就是抓住这段时间的消费者的消费特点。随后还有“母亲节”

“助残日”“牛奶节”等爱心大行动贯穿整个五月。

提高门店销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，培养忠实顾客。

“锣开五月、假期”

1、我开锣、您省钱。

2、玩转假(价)期

4月25日——x年5月15日

1、开锣省钱、假期

2、诗歌花语[x母亲节]

3、爱心行动□x助残日

4、健康生活、假期

背景：五一黄金周

内涵□x在五一一是消费者省钱的假期，消费者的五一应该在x□

外延：降价促销、抢购、捆绑销售、联合促销、换购。

1、开锣套餐、惊喜无限

2、开锣时刻、争分夺秒

3□x价期、任您挑选

a促销板块

开锣套餐、惊喜无限(活动时间：5月1日至5月7日)

“五一”期间是旅游高峰期，在市民准备前往旅游目的地之前的采购，部份市民的市内户外活动、短途旅游也将是我们这次促销活动的一个契机。

活动内容：实质是捆绑，销售分“旅游套餐”和“假日套餐”

“旅游套餐”是针对短途旅游消费群和外来长途游团体，将单个商品的折扣累加、集中凸显价格优势。

“假日套餐”针对平日忙于工作难得休息的人群，尤其是单身消费群体，主要将生活必需品适当组合、建议在此炒作健康概念，推出“黄金周健康谱”。

5月1日“劳动光荣餐”为滋补系列

5月2日“开锣首席餐”华达特色系列

5月3日“玩美心情餐”绿色系列

5月4日“时尚青年餐”营养系列

5月5日“青春飞扬餐”美容系列

5月6日“开心、玩转餐”休闲系列

5月7日“归心似箭餐”调节合胃系列

每日食谱不同(主要包括：菜系、水果饮料、休闲食品等、捆绑销售)。

b□开锣时刻、争分夺秒(活动时间:x年5月1日至x年5月7日止)

活动内容：实质是抢购，在每天的早上8：00—9：00分、下午：14：00—15：00、晚上20：30—21：30分建议每天每时段抢购商品都具有实用性、独特性，能够让消费者产生购买欲望。

早上8：00—9：00以家庭主妇商品为主

下午14：00—15：00普通商品

晚上20：30—21：30只要在活动期间一次性购物满68元，即可至服务台加一元领取一张抢购票入场抢购，抢购票当天使用有效，过期作废，(数量有限，抢完为止)

(注：本次活动单张小票最多限领二张抢购票，入场抢购时必须将抢购票交于工作人员，才能入场抢购，抢购票必须加盖华达方才有效)。

内部注意:内部员工及员工家属不得参与本次活动,违者必纠,所有抢购商品均为纸条放在盒子里(盒子为密封)堆放在抢购堆头上,顾客抢购到纸盒至服务台加一元换商品,每天限抢300份商品。

3、玩转价期(活动时间□x年5月6日晚20:00开始)

为了提升晚间购物人气、特在5月6日晚,也就是长假结束之前,预热后期促销,在外场专设一场商品拍卖会,1元起拍。

## 装饰公司活动方案策划篇五

五一等节假日是餐饮消费的高峰期,但五一节三天的收入是比不上一个月的收入的,节假日营销目的不仅仅是要提高短期经济效益,更重要的留住现有老顾客,开发潜在新顾客,带动今后的业绩增长。且嘉州新城、满庭芳在未来将有极多潜在消费者入住,更因进行新顾客开发。

针对该主题,实行新产品开发策略,组合销售策略及会员卡营销策略。并进行针对本火锅坊消费群体的促销宣传。

(一)实行会员制卡的益处:

1. 长期广告效应。
2. 有助于留住老客户。
3. 收集会员信息对今后产品、服务等进行改进,让客户更加满意,也方便今后的营销计划制定。

(二)会员划分

(三)会员卡功用

普通会员：凭卡消费，赠送特色菜品一份；或享受折扣优惠。

金卡会员：凭卡消费，优先使用雅间，且免收雅间费；赠送特色菜品一份；享受折扣优惠。

注：尽量不使用折扣方式进行低价行销。

#### (四)会员卡制作要求

普通卡：简洁、大方、不俗。

金卡：高贵、典雅，能凸显持卡人品味。

普通卡及金卡均进行统一编号。

#### (五)会员卡发放形式

普通卡：五一期间在本店消费者均可赠送。或平时在本店消费满300以上者。

金卡：利用关系网赠送的形式，赠送给企事业单位，及乐山社会名流。

备注：借力营销：借力满庭芳、嘉州新城售楼中心，对其业主免费赠送会员卡。

#### (六)会员管理(消费者信息收集)

发放会员卡后，对应会员卡编号，记录下持卡人信息，并对持卡人每次前来消费的具体信息(消费人数、该次消费者间人员关系(关系包括家庭、同事、朋友等)、消费金额、消费菜品、用餐习惯等)。

收集会员信息对今后产品、服务等进行改进，也方便今后的营销计划制定。

夏季吃火锅，有燥热感，且易上火。且随着现代人对生活水平的，在家庭消费者中，常常出现60岁以上的老年消费者，他们不宜多吃油腻；对于爱美的年轻女性来说也不宜吃辣。对于此问题应进行有针对性的新产品(锅底)开发：

清爽温补型火锅、养生保健型火锅、美颜排毒型火锅等(如多种菌类的火锅、清新爽口的瓜果火锅)

将多种菜品和锅底进行合理搭配，组合成不同的套餐，对各套餐进行富有特色的命名，并对组合后的套餐进行一定的折价。

该策略作用：1. 引导消费者消费不同菜品和新产品。

2. 帮助消费者进行的口味搭配。

3. 套餐组合的命名能加深消费者对本火锅坊菜品及本火锅坊的印象。

某某酒店中餐厅定位在中高端市场，因此在做宣传时，定位为“精品x坊”。

### (一) 目标消费者

目前，某某酒店中餐厅的目标消费者为中高端人士，他们有车，有钱用于餐饮休闲消费，且吃火锅一般携同家人或朋友。此类人群集中地点：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

### (二) 宣传形式

传单：

1. 制作要求：邀请函形式、美观、大方、3000份

2. 内容：对某某酒店中餐厅简要介绍、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

3. 散发：滨江路河边茶铺及茶楼、商务会所、休闲健身会所等。

4. 报刊广告：不采取在报刊上直接做广告，而将传单交予报刊代理商和销售商，将传单插在报刊中，这样能以极低的费用做宣传。

1. 内容：某某酒店中餐厅简要介绍、特色、新菜品、新锅底、五一活动介绍等。

2. 时间、时长：在6点至8点时段内，1小时之间，投放2次30秒广告。播放时间4月28日至5月1日。

注：由于电视广告成本过高，是否投放待定。