

# 家具活动促销方案 家具促销活动策划方案书(汇总5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 家具活动促销方案篇一

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

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，规划方案《家具店促销活动方案》。

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

## 二：家具促销活动方案

红色圣诞，圆满新年□xx家具，豪礼相送。

1、提高公司知名度，美誉度，扩大市场销售量。

2、提高销售业绩，增加公司客户销售信心。

xxxx全国经销商以及自营店

### 1、沙发促销

序号	套餐名称	型号规格	等级	原价	促销价	备注
----	------	------	----	----	-----	----

	套餐一红色圣诞					
--	---------	--	--	--	--	--

	小转角					
--	-----	--	--	--	--	--

	配套产品					
--	------	--	--	--	--	--

	配套产品					
--	------	--	--	--	--	--

	配套产品					
--	------	--	--	--	--	--

	套餐二圆满新年全家福1+2+3					
--	-----------------	--	--	--	--	--

	配套产品					
--	------	--	--	--	--	--

配套产品

配套产品

套餐三转角单套xx家具，单套订购可享受每订一款优惠5%

1+2+3单套

家具单套

套餐四豪礼相送凡在活动期间订购产品除享受折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳

(一)、场外宣传：

- 1、报纸宣传：分别于12月20日和12月24日两天必须在当地新闻报纸发布1/4版面硬广。
- 2、以移动短信平台为基础，向宁海消费大众发送促销内容短信、节日祝福短信。

(二)、场内宣传：

- 1、店内海报□x展架□dm单页宣传。
- 2、店内人员口头讲解。
- 3、短信：3分/条，以20万客户为基础量，发送两次，共□120xx元。（公司统一编制短信内容，以xx公司品牌做推广）

1、门面布置：

各经销商根据自身店面进行烘托氛围，可以彩色气球点缀或

彩丝带。

## 2、店内布置

于店合适的位置，一般在门口不影响产品又可以起到醒目的作用，用一棵圣诞树，树下摆满各种精品小礼物，为赠礼区。

门口左右两侧放置活动内容x展架一个，活动内容可自行定制。

## 3、人员装饰

每个销售人员戴上圣诞帽，主要烘托节日气氛。

## 4、元旦布置

以圣诞布置为基础，在厅内每个吊旗下悬挂红灯笼，可沿用至春节后。

1、报纸硬广：1/4版面，5000元/次，1次共：5000元。

2、电视滚动字幕宣传：1200元/天，两次共：2400元。

3、短信：2分/条，以10万客户为基础量，发送两次，共：4000元。

4□dm单：

5□x展架：

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。

喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

小礼物：

7、以上费用预估费用，实则可能不会超出，估计推广费用约14000元。

1、红色圣诞：凡在圣诞期间客户订单红色圣诞套餐满10套的，即可享受公司价格10%优惠让利。

2、圆满新年：凡在元旦期间客户订单圆满新年套满10套的，即可每套返现20xx元。

3□xx家具：凡在活动期间订购公司单品的客户订满3套即可享受公司价格5%优惠让利。

4、豪礼相送：凡在活动期间返单的客户，除享受产品折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳。

5、凡本次活动下单超过20万的客户，公司除以上优惠之外可享受广告支持费用50%的补助。

1、所有参与活动的客户，需要做广告及其它推广的，需在20xx-12-3将申请单传回公司，超过时间则视为放弃。

2、所有特价产品必须将至少30%的订金打到公司账户，公司方可安排生产；

## 家具活动促销方案篇二

4月20日—5月10日

### 一、名品家具折扣卖

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！

## 二、欢乐购物中大奖(4月20日--5月10日)

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元可以参加两次，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

## 三、超值服务旧换新

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。

## 四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费2000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，可以转让。

## 五、家具价格有奖猜(5月1日)

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。



# 家具活动促销方案篇三

## 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，还有就是在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

## 家具活动促销方案篇四

x月x日—x月x日

合美嘉家居自选商场

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！

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。

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。

## 家具活动促销方案篇五

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，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；

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。