

# 最新家具类活动方案 家具活动方案(实用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。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 家具类活动方案篇一

### 一、促销主题

“满眼是爱幸福家”/你有多幸福就打多少折!

### 二、促销背景

“3.15”消费者权益日是商家的黄金周，各大商家都纷纷策划各种形式的促销活动。本方案也是在这种背景下产生的。促销是一种在特殊时期导入新产品和抢占市场份额行之有效的手段，但据我们在网上查的其它家具商家的促销方案，发现以往的促销形式比较单一，除了价格优惠以外，难有其它亮点。并且这些促销方案多是作为单一事件来执行而没有有一个全局的统筹跟进，所以在顾客的头脑中仅仅浮光掠影、一闪而过。

在当今广告泛滥成灾的年代，不但要出奇制胜的方案才能形成第一浪巨大震撼的冲击波，而且一定要有连续性、系统性、战略性。如果没有采取继续跟进的措施，也仅仅那一个月的销量上去，而没有达到持续稳定上升的目的(在于消费者来说，一浪接一浪的冲击才能持续地唤醒她的记忆，让人印象深刻)。而且要注意的是，促销仅仅一种短期的刺激行为，尤其是单一的价格促销，往往会陷入不得不越来越依赖价格打折的促

销怪圈。这样的单一过度促销导致营销成本和交易成本就大大提升了，还会引起诸种不良反应。

### 三、促销定位

#### 1. 目标人群

营销大师科特勒曾说过“一个针对所有人的方案就是糟糕的方案”，所以我们做促销方案也必须实行市场细分，象导弹一样精确击中目标。

据调查，一般到商场购买家具的人，有几种组合：夫妻、一家、单人、婆媳，其中相对占多数的组合是夫妻二人一起逛家具商场。所以本方案正是针对夫妻这种情况做出的策略，而且是以女方为导向。因为购买家用产品，绝大部分的购买决策权是在妻子那里，丈夫仅仅参议和付款。而且女性比较感性，容易受环境所感染，加上五一期间与平时不同，心态比较悠闲轻松，比较容易感受并融入到商家精心布置的氛围。

综上所述，本次促销活动目标人群有几个特征：

a年龄在25—40岁左右

b白领阶层(此基于产品和商场档次的定位，且白领对文化氛围有特殊需求)

c夫妻一同逛商场

#### 2. 购买家具诉求点

综合4p[4c理论并根据实际情况，目标人群购买家具的主要诉求点有：产品、价格、品牌、服务、购买成本(不但是金钱，还有时间、精力、便利、风险等等)、购买环境、文化内涵。在前几个点已固定的情况下，我们能够在购买环境、文化内

涵这两点上提升。

虽然“家具”和“家庭”本来就是天然性的关联，但能够通过环境氛围强化消费者感想联想。家具是物、关爱是情，把这两者关联起来，那林驰不但仅卖家具，更是卖一种家庭的温馨与幸福感觉。通过活动，使消费者(基于妻子心理为导向)觉得林驰家具是丈夫对妻子关爱的表现，是“关爱”“爱的见证”，是“温馨”“幸福”，如哈根达斯的“爱她就请她吃哈根达斯”一样。(如何实现强化这个关联见下)

需要注意的是，家具属于价格较高的耐用消费品，顾客会仔细比较各品牌产品的性能价格比，是购买决策相对复杂的理性产品。如果新推出的那些款式家具价格有较大优势，则能够将该地区同类家具不同商场的价格对比表贴在上面，并注上地址、联系方式等等，强化顾客感受。产品、价格、服务等等是正，营销策略是奇。正与奇、实与虚的关系要把握好。如果只在形式上做做秀，而没有实际的优惠提供给消费者，就很可能流于花拳绣腿，只能让消费者感到新奇罢了，而不会进一步掏钱购买。

### 3. 产品信息、品牌信息

主要是围绕核心诉求点和主题而在传达产品、品牌信息的一致性和强化性。

## 家具类活动方案篇二

9月10—10月5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客人在活动期间，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客人，与全额购买的客人不相冲突，直接购买的客人适当赠送礼品，以平衡客人心理。

活动三“合美嘉套装组合家具更超值”执行细则

20xx年9月10日—10月10日

合美嘉家居自选商场

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，免除客人东奔西走、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%。

时尚达人组合5980元起(适合40平方左右户型)；

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，客人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，调换价格高的客人需补钱，调换价格低的合美嘉不退钱。

宣传方式：媒体广告dm单页凤凰城大屏幕

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

## 家具类活动方案篇三

为做好2013年3.15国际消费者权益日宣传活动，根据市局的统一部署，结合我局实际，现将我局今年3.15活动安排的有关工作通知如下：

### 一、指导思想

以“xxx”重要思想为指导，大力宣传质监部门深入贯彻党的十六届五中全会精神，落实科学发展观，构建和谐社会，以从源头抓质量、扶优治劣，引导消费为出发点，以确保人民群众身体健康和消费者安全为落脚点，深入基层，贴近生活，方便百姓，以加强和转变机关作风的实际成效，扩大质监系统的社会影响，树立执政为民的良好形象。

### 二、活动主题

质量促和谐

### 三、活动内容

（一）成立3.15活动领导组。组长：---，副组长：---，成员：各单位主要负责人。

（二）通过电视向广大农民消费者宣传农资产品标准、产品标识等相关知识，重点向消费者介绍如何选购适合作物生长的肥料。具体工作由质量管理与监督科和稽查大队负责。

（三）积极向政府汇报，取得政府支持，于3月11日召开全县农资打假工作会议，对xx年农资打假工作进行总结，表彰先进，对2012年农资质量监督管理与打假工作进行部署。具体工作由质量管理与监督科、稽查大队和质检所负责。

（四）3月20日，配合市局在王集镇开展农资打假下乡集中宣传活动，向农民传授识假辨假知识，宣传质监部门职能，营造良好的打击假冒伪劣农资的氛围。具体工作由质量管理与监督科、稽查大队和质检所负责。

（五）通过电视、电台、报纸等新闻媒体向社会公布热点消费产品质量状况，对2012年食品专项整顿和农资产品专项打假情况进行宣传。公布xx年食品质量状况比较好的企业名单和质量状况较差企业的“黑名单”。具体工作由质量管理与监督科负责。

（六）3月15日，组织全局人员走上街头，在睢城镇开展一次以“质量促和谐”为主题的质量咨询服务活动，内容有：法律法规、食品安全和特种设备安全、食品市场准入制度、热点消费产品的识假辨假知识。

（七）结合我县山羊之乡和强筋小麦基地的农业特点，宣传农业标准化知识，开展“标准下田头”咨询服务活动。具体工作由标准化科负责。

（八）对洗浴中心使用的锅炉安全情况进行一次大检查。具体工作由特种设备安全监察科负责。

#### 四、有关要求

1、各单位要按照方案的要求，各司其责，并根据各自业务特点，制定具体工作计划，工作要求明确到具体人，确保此次活动取得预期的效果。

2、在3月15日之前，开展有影响地行动和活动，可邀请新闻媒体参加，也可以向局办公室提供信息，做好宣传报道工作。

3、做好消费者投诉举报的受理工作，24小时开通12365，对受理的案件做到事事有着落、件件有回声。

## 家具类活动方案篇四

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。

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

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。

20xx年9月10日—20xx年10月5日

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

- 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。

参与客人资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的客人。

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”的形式进行目标客人的收集。

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。

客人组织：

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，进行大规模客人召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行客人组织；

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客人组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的客人，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客人查证；

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

随机请一位现场的客人上台，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

随机请一位客人上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该客人当场公布秒杀券编码及客人信息，然后请上抽中的客人上台；(第一场活动请合美嘉领导抽取第一个客人)

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

合美嘉员工引导客人光临合美嘉卖场；

12上午11：00下午18：00

登记幸运客人信息，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客人，且最好有客人自己抽取，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客人光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

5每场秒杀活动的幸运客人，主持人当场进行身份核实并当场公布。

## 家具类活动方案篇五

关于20xx年劳动节促销主题活动，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升私东北区终端销量。提升私办事处销量及市场知名度，品牌美誉度。

主题活动主题

本着金牌品质,在此劳动节来临之际,感恩回馈消费者.选购家具折上再折!!!特惠家具组合大奉送!!

20xx.5.1----20xx.5.15

4.1店内主题活动

4.1.1劳动节缤纷礼!

以买赠促销主题活动为主，赠送赠品，赠品由专卖店备货。——抽奖形式发放。

————雨伞、烟缸。等等(超出标准的向办事处及公司购买)

#### 4.1.2新年新气象，惊喜乐全家!

抄底惊爆全场售(5.8)折。打几折各店可以自行定——特价套餐组合任您选!!!

#### 4.1.3五一劳动节走鸿运，试试手气中大奖!

各专卖店可以组织不同的抽奖形式进行抽奖。礼品自定。

#### 4.2店外主题活动

##### 4.2.1五一劳动节商业路演

注意事项:

1. 舞台气氛.(包括舞台背景画面突现主题活动主题!彩虹门烘托新年喜庆气氛等)

2. 前期准备.(包括宣传车;商场醒目位置张贴演出海报;宣传单派发等)

3. 现场控制.(包括礼品派发有序……)

4搭建游戏主题活动点: 构筑温馨家世界、企业文化浓厚。刺激

4.2.2主题活动期间彩虹门,条幅,巨幅喷绘,等事先定制。

4.2.3演出内容、游戏内容、抽奖内容。事先沟通。

## 5.1 促销物料的准备

### 5.1.1 促销物料种类

pop海报主题版popkt板吊旗纸杯气球宣传手册x展架

### 5.1.2 促销物料的配发标准

(1)pop海报主题版根据各卖店实际情况，由公司设计在当地制作，3000—5000张。

(2)2015年新春挂历，按公司成本8.5元一套收取

(3)纸杯50个