

2023年家具活动策划方案明细 家具促销活动方案(模板6篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。

家具活动策划方案明细篇一

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；

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。

家具活动策划方案明细篇二

不论是乔迁新居还是装饰旧居，都需要添置、更新桌椅□xx正可借此推出促销活动，降低库存，增加销量。

xx家私，送“服”到家，质量进一步，价格让一步。

20xx年x月x日至20xx年x月x日。

xx家私专卖店。

推出xx系列，以优惠价及吉祥赠品促进销售。购买外型为xx形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的xx工艺品，放于椅子上；在xx家私专卖店形成xx第一个迎接xx年的企业品牌。在店面悬挂“xx一唱天下福；xx家私送“服”到家”横幅。制作以“xx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xx站在椅背上啼鸣□xx头部分背景为xx圆形标识□xx头的下半部分为xx桌椅。拍摄xx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xx家具的质量过硬。到xx老客户拍摄产品照片，在展板上展示。

在活动期内购买xx产品均免费送货、上门安装。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xx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xx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)。推出xx系列，此系列的价位为优惠价。

家具活动策划方案明细篇三

1. 各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

xx市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，xx市的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。除此之外，各大品牌的相继进入xx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xx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xx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，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。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。

xx节感恩回报

xx家具下乡、明码标价惠市民

20xx年xx月xx日至xx月xx日

xx国际家具城

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。

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。（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

1. 凡在活动期间购买任意一款商品或对任意一款商品下订单的顾客，都可凭当日购物订货单，报取来回车费。（按购买家具的金额来报取车费）

2. 商品明码标价、平价销售活动期间，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。

3. 抽奖活动

抽奖可设为每3000元以上抽一次；8000元两次；13000三次，以此类推。活动设有：一等奖一名：现金奖5188元。

二等奖两名：送价值3188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588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. 单页的发放。

早报的宣传。

3. 车身广告。

4. 乡镇张挂布标。

1□dm单页□a350000份0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传：2000元/每期2期=4000元

3、车身广告费用：15平米/每车4车10元/平米=600元

4、活动奖品费用：9688元

6、抽奖卷：500张0.1元/张=50元

8、出差车费：1824元

合计：38674元

家具活动策划方案明细篇四

让学生初步爱劳动，知道热爱劳动是我们中华民族的传统美德，劳动最光荣，从小养成自己的事情自己做的好习惯。

小品表演、文具书包等。

（一）、全体集合，各小队汇报人数。汇报辅导员老师（报告辅导员老师本中队应到46人，实到46人，请您参加我们的活动，报告完毕。）

（二）、全体立正，出旗敬礼。唱队歌。

(三)、宣布活动开始。

(四)、具体活动。

支持人：“五一”劳动节就要到了。大家知道这个节日是怎么来的么？下面请我们班的张恒同学为大家介绍以下。

1、介绍“五一”劳动节的由来

2、请同学介绍父母的工作和辛劳情况

3、小品表演

4、学生交流自己都在家做了哪些事（鼓掌勉励）

支持人：同学们真能干！为家里做事，是我们每个小学生应尽的责任，我们从小就应该学会自己的事情自己做，下面我们就来展示一下（请五位同学比赛整理书包和穿衣）。

5、五位同学比赛整理书包和穿衣

支持人：我们是不是家里的“小公主”、“小太阳”？（不是）对！热爱劳动是我们中华民族的传统美德，幸福的生活要靠劳动来创造，下面请听歌曲《劳动最光荣》。

6、小合唱《劳动最光荣》

（五）请辅导员老师讲话（同学们我们要从小养成热爱劳动的好习惯，长大才能成为一个对社会有用的人。）

（六）呼号（全体立正师：准备着，为共产主义事业而奋斗！生：时刻准备着！）

（七）、退旗，敬礼

(八)、我宣布二(1)中队“我爱劳动”主题中队活动到此结束!

五一国际劳动节亦称“五一节”，在每年的五月一日。它是全世界无产阶级、劳动人民的共同节日。

此节源于美国芝加哥城的工人大罢工。1886年5月1日，芝加哥的二十一万六千余名工人为争取实行八小时工作制而举行大罢工，经过艰苦的流血斗争，终于获得了胜利。

为纪念这次伟大的工人运动，1889年7月第二国际宣布将每年的五月一日定为国际劳动节。这一决定立即得到世界各国工人的积极响应。

1890年5月1日，欧美各国的工人阶级率先走向街头，举行盛大的xx与集会，争取合法权益。从此，每逢这一天世界各国的劳动人民都要集会□x□以示庆祝。

家具活动策划方案明细篇五

- 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□xx月xx日(周六)—xx月xx日(周日)

家具销售十一促销方案家具销售十一促销方案

(含两个周末和xx天国庆假期，共计xx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□xxxx献礼

2、国庆促销、提货优惠

(1)终端凡是在xx月xx日—xx月xx日期间的提货，满xx万可享受全场xx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。

家具活动策划方案明细篇六

导语：5.1是国际劳动节，那么对应这个节日，怎么搞促销活动呢？以下是5.1家具促销活动方案，欢迎采纳！

居然之家首届家居购物节五一开幕、全场六重惊喜回馈消费者

1、家装满1000送180

2、家具、建材、家饰全场成交价基础上市场再打82折

3、五金涂料超市全场82折再送礼

4、500家高中档家具、建材品牌黄金周联手推出特惠惊喜

5、最新流行家具新品展览会、美国爱蒙5月4日大型艺演现场
美金大抽奖

6、全场当日购物满2000元现金，抽笔记本电脑、空调□dvd等
大奖。

居然之家——重庆首家五星级家居建材主题购物中心，7000
个西南地区超大型免费停车位，黄金周掀起山城家居建材消
费新理念。