

# 2023年装修活动方案案例 装修活动方案(优秀6篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？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。

## 装修活动方案案例篇一

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了20xx年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金20xx抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值20xx元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

## 一米装饰十大承诺保您装修无忧

- 1、缴纳定金之后，全年(20xx年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。
- 2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。
- 3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。
- 4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。
- 5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。
- 6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。
- 7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。
- 8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。
- 9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。
- 10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理

直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

## 装修活动方案案例篇二

1、1市场部要配合展会的策划，协助企划助理到展会现场实地勘测，能重复利用的宣传用品就不再做新的，搬运过程中尽量减少宣传物品的非正常损坏。

1、2展会前电话告知客户展会时间、地点及我们展区的位置，并告知展会期间有推出优惠活动，邀请其来了解、比较一下。

1、3通过各种方法提前收集参展的同业卖点，以便我们及时调整。

1、4详细掌握展会的策划案(理由+卖点分析+过时不候)，以及....

2、1市场部要对该小区详细调研、并针对重点小区拟出开发方案，总经理必须重视，活动时间一般为发钥匙前一周，小区前三户应重点跟踪。

2、2协助企划助理写好活动策划案，并将活动流程复印数份夹在宣传单内。

2、3要求工程部确定样板房(工地)：至少2套，在工地及竣工个1套，并提前落实现场、样板间细节的安排。

2、4活动前必须进行全员培训、人员安排、礼仪培训。

2、5准备好笔、纸等，中午尽量留住客户，提供免费午餐。

2、6课堂内容：(1)介绍公司的过去：成立时间、荣誉、所做工程。(2)介绍公司的特点、特色：品牌公司与“游击队”的区别。(3)介绍家装常识：如何避免家装陷阱，怎样处理家装消费维权。(4)绿色家居标准，如何识别假伪材料、环保家装与主材选购(增加互动性活动)。(5)三大承诺。(6)标兵项目经理的评选标准。(7)优惠政策。(8)3大目的：做朋友、做交流、做服务。(9)小区方案的讲解、说明，家居风水学基本知识。

2、7须当天召开咨询会后的各部门总结会，分析活动的得失。要求务必重视活动存在问题分析，不允许出现不上报活动情况(存在问题分析)或者是连续几个星期上报的存在问题都是一样的敷衍现象出现。

2、8召开户型发布会必须准备充足的户型方案，图纸必须有一定的厚度、设计含量且包装要精美。

2、9在每周五以前，总经理必须亲自到待参观的样板房(工地)进行考察落实，并切实做好参观前的工作，不允许敷衍了事，应付差事。

2、10活动失败的主要原因：(1)市场部调研极度不包位，没有进行大规模地毯式的调研工作。(2)设计部的配合度不够。(3)对户型方案发布会的意义没有真正的理解。没有准备足够的精美户型方案，对出的方案极度不重视，在数量、质量方面极度欠缺。

2、11如在小区举办家装课堂驻点布置要有展会效果。

2、12活动过程中：

2、12、1全体员工一定要清楚公司此次活动的....

## 装修活动方案案例篇三

为了迎接五一劳动节，作为新时代的大学生因该率先作为表率。尽管我们生活的校园很干净，为了让我们的校园更加舒适，作为学校的一份子出点微薄之力是应该的。

### 二、活动目的、意义和目标：

劳动者五一，作为消费者的我们，在劳动节的我们体验劳动生活。作为共青团员的一员。需要我们要社会主人翁意识，服务社会意识。在五一之际，我们需要更加美丽的校园，校园因为你我的努力而美丽。

### 三、活动资源需要：

各班五个代表，需要30把扫把，5个垃圾带。若干抹布。

### 四、活动开展：

1、4月25日召集各班团支书及学生会成员开会，转达我们这次活动任务。

2、4月26日由学生会成员访遍校园各角落，统计需要清理的地方。3、4月27日由我们学生会简单安排工作组。

4、5月1日7点半召集各班代表，分配任务。

5、12点，活动结束。

### 五、经费预算：

活动中用具可从各班接，或者自备。本次活动无需任何花费。

1、在美化校园过程中，各位同学应当注意避免损坏学校公务。

2、各位同学应当放松心态，服务学校中来。

3、活动结束后，应当妥善归还用具。

七、活动负责人及主要参与者：

各班共青团员、学生会成员

活动策划人□20xx.2.20

## 装修活动方案案例篇四

五一家装青春水果派对

举办活动

- 1) 在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传
  - 2) 重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页
  - 3) 安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知
  - 4) 公司内部海报
  - 5) 施工现场进行海报宣传（印刷几十份海报）
- 1) 小户型装修方案展示
  - 2) 来就能新鲜水果抢先品尝
  - 3) 现场预订厨房套餐、卫浴套餐7折起优惠
  - 4) 现场交设计订金，装修85折优惠，并赠送名牌小家电1个

5) 推出限价装修活动，120m<sup>2</sup>以内装修最高限价24800元

6) 所有参会女士，赠送时尚美容卡一张

1、圆型餐桌水果沙龙，水果饮料随饮随吃

2、数十款精美小橱和卫浴套餐现场时尚秀（就是现场进行产品组合展示）

3、家居饰品精采秀（利用幻灯片演示饰品配套的效果和灯光设计的效果）

1、准备场地——最好是大型宴会厅，有圆餐桌或长条型餐桌

2、准备水果——采集当时最新鲜最绿色的水果

3、准备服务人员——利用宴会厅的服务人员进行餐饮服务就可以

4、准备合作商，同时准备精美小橱和卫浴产品，想办法能进行现场组合（展示要包括家电，不行的话进行3d演示也可以）

本案定位于时尚年轻一族。以水果派对的形式举行家装促销活动，这在业界还是第一次，现场进行产品组合展示和饰品秀，也能很好地促进订单。

1) 本次活动的场地应当首选一家大型饭店的宴会厅，每5名客户安排一名设计师作为现场服务员，进行关于家装知识的现场解答。

## 装修活动方案案例篇五

题记：

有一个元素叫“家园”，这是一种生存方式，一种生活态度和一种生命设计。温情来自一份特定的生活场景。无可名状的时空概念，蕴含了最为本质的真理：生活，家，岁月，这些名词脉脉相依，一直是那么充盈着生之愉悦。

幸福的感觉必须包含那些最平常，最亲和的东西，譬如住房。住房就是现代生活的一个基本元素，家不仅仅是一个被动的安身场所，不仅仅是追求面积和华美观瞻等指标，更应该关注家的丰满，灵性而健康的风情。装修装饰，是一个家的眼睛。关注装饰，正如关注家的本身，透过住宅的房间，可以培育对家园的归属感。好装饰让家鲜活，她有生命的呼吸和美好的标准，和房子主人的感悟心神合一，摩拜生活一定会感悟生活的空间。我们都要进修这个课题，因为我们都会有家，有生活，有居住空间，家庭装修，这是一个令人感觉繁杂迷茫的主题。繁杂是因为我们要在装修的过程中接触多种材料。迷茫是因为诸多品牌和价格实在让人无从下手。我们都需要在家庭装饰中解读价格和质量的谜题。

活动组织机构：

主办单位：牡丹江市装饰装潢有限公司

活动地点：

活动流程：

网上报名：通过本次活动特定宣传媒体或电话预约获取报名方式。

业主签约：活动开始当日进行签单

讲解：设计师与业主一对一进行房屋装修咨询沟通，现场制定预算和装修方案。报名送价值50元精美礼品一份。



省钱方式：

一、三个免费：

- 1、免费上门量房；
- 2、根据业主要求免费做设计方案；
- 3、根据业主的需求免费做报价；

二、定金翻倍：

- 1、轻工辅料装修费达到35888元以上，交2000元定金返6000元装修款；
- 2、轻工辅料装修费达到45888元以上，交2000元定金返10000元装修款；
- 3、轻工辅料装修费达到55888元以上，交2000元定金返12000元装修款；我们减的只是利润，不是质量！我们做得不是工程，是口碑~！如果您正在寻找满意的设计师，如果您渴望找到合适的装饰公司！

那么，请停留您的步伐。给兴艺装饰一次为您铺设幸福之路的机会！！

本活动解释权归兴艺装饰公司所

## 装修活动方案案例篇六

- 1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年；洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕；“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材促销内容)

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会(半天)凭邀请函送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会(全天)进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

1、5月2日家装团购会(半天)

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：

1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

※活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

※活动主题：

店面洽谈会

※活动时间：

20xx年5月3日至5月8日全天

※活动地点：

中州店※活动内容□a□店面洽谈会；

※活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：

1、免费量房、出预算；

2、参观样板间；

3、可参加样板间征集活动；

4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3) 凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。