

五一活动方案家具(汇总5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

五一活动方案家具篇一

“酒香也怕巷子深”，一场胜利的促销活动，其活动的内容能否具备吸引力是关键，另外配合全方位广告跟进，在某种程度上，形势要大于内容。一般来讲，活动前10—15天，广告就要开始投放，将市场预热起来。

选择做什么广告，视具体环境而定，报纸、电视、电台、街道横幅、微信、高炮等等，我自己曾经采用过的一些广告方式有：

1、自行车队：店面购置15辆统一型号自行车，在车子后座上插上竖排，双面都可以打上广告。再雇用15个临工(可以请学生，一般五一学生都放假，有很多学生都需要集累社会活动经验)，每人骑一辆车，依照预先设定好的道路巡游全城。

2、大篷车：可以借亲朋的车，也可找租赁公司，大篷车四面全包，确定道路后，用扩音器播活动信息，车速不超过25码/小时，专人跟车，早上以7：30—9：30为主，下午以4：30—5：30人流高峰期为主。

4、短信群发：用短信群发平台，运动开始前的1—3天将活动内容的信息群发给准客户，字数不要太多，主题突出，清楚了。这种方法的重大特色是费用低，定位精准，短信、微信平台发送的短信可低至6分钱/条。

一般情况下，可以拿出预期销售额的10—20%来投入广告，进

行立体式轰炸，到达“造势”的效果，把市场炒热起来。

执行力是第一生产力。没有良好的执行，再好的促销方案也只是白纸一张，如何让员工贯彻始终的执行到位是很多家具行业老板头疼的问题。个人觉得，一定要让员工high起来，只要他们兴奋起来，精气神上来了，工作才有劲头。

1、坚持每天早会

家具属于耐用品，许多人一生就买一次，日常很少留意，所以家具商场人流跟百货商场没得比，家具的导购很多时候很空闲，积极性和工作状况很易下滑。士气对于一个团队能否打胜仗非常重要，坚持每天早会，早上花10-20分钟的带领员工跳一些欢快的舞蹈、喊一喊充满斗志的口号、分享下成功的案例等，激发员工的士气，这样他们工作才有劲头。

2、导购奖励方案

例如：

最大单奖促销活动期间，单笔销售额最大奖xxx元；

最多单奖促销活动期间开单数量最多奖xxx元；

最先开单奖第一个开单奖xxx元；

团队奖，促销活动期后，达到或超出目标销售额，每人奖励xxx元

3、战前动员

战前动员放在活动前一天，最好是早晨，集会要盛大，每个人要倍受鼓舞，重点如下：

2) 导购激励方案，前文已述；

4) 活动细则注意事项：送货时间、折扣、活动安全等；

家具的购买过程集复杂性、长期性、多样性于一体，消费者斟酌都会比较慎重，促销活动前务必展开小区推广，全面撒网，深挖潜在客户，跟他们进行一对一的沟通，使之成为潜在客户。

在获得小区的第一手材料后，用最好的方法进入；

a扫楼。小区推广人员入户访问；

b设点。在小区内设点，搁置太阳伞、拉条幅、布幅、展架等易聚集人气的广告物料

c由物业管理处或售楼处代发广告宣传资料；

d与其余行业品牌联合进驻；

e赞助小区活动，如小区开发商举行的收楼晚会、业主联欢会；

必须要筹备好物料，帐篷、太阳伞、桌椅、宣传资料、小礼物、dm单页等

促销人员必需统一着装进入小区，向业主派发单页、小礼物，向其宣传本次促销活动的内容，并记录客户的信息。

扫楼是小区推广最简单最重要所在，需要挨家挨户的入室访问，而不是将资料塞到门缝里就完事。

a入室前留意仪表和仪容，文质彬彬

b最好带上卷尺、计算器、小礼物等；

c面对业主时不卑不亢，“你好，我是xx家具的，有一些优惠活动想给你看看。”

d必须向业主索要手机号码，“到时候有一些优惠，好随时通知你”；

e一般可2-3人一组，男女共同，女性敲门入户，男性记录相关信息；

客户信息收集以后，要对其进行挑选、跟踪、消化，对有意向的客户，必须邀请他到门店参观，可以送他邀请函，客户在促销活动期间凭邀请函到店可得到小礼物或更优惠的折扣，享有vip的待遇。

卡耐基说人性的本色便是渴求他人的尊敬，一个邀请函成本不高，但却能表示我们的诚意。促销前的一天，工作人员要再次电话邀请并确认业主是否到店，并适当夸大业主必须要携带邀请函到现场的必要性。切记，活动现场必须安排专人接管邀请函。

据某国内某权威机构研究表明：顾客到商场购物，70%以上的决定是在卖场里面做出的，冲动性购买占了很大一部分。良好的终端氛围，对卖场销售有着不同凡响的贡献。中国人爱好热闹，好奇心强，在节假日和周末休息日，这种生理特性表示得更加显著，家具卖场必须要创造出有效的氛围。

1、利用宣传物料营造氛围

“做促销不如像促销”，活动内容可以简单平凡，但在整体活动氛围布置上决不可以有半点疏忽。店面布置完后一定要有强大的视觉冲击力和吸引力。

2、商品和礼物的摆设

用爆炸花、促销牌、三角牌等对商品点缀氛围，展示促销信息；

礼品集中、统一摆设形成礼品“堆头”，以产生强大的视觉冲击力；

3、促销声响的传递

促销活动前，工作人员需确认音响能否正常工作，调试音响的音量、音质、覆盖范围等，确保卖场里的每块地区都能清晰的听到播音。

活动时，设专人进行播音，要求普通话发音标准、吐字清晰、声响洪亮。播音的内容有两种：一是宣传家具品牌和企业；二是促销信息提示，包含本次促销的重点折扣信息、产品等，还包含“诱惑性”讲解。“诱惑性”讲解的内容有：

“好消息：祝贺xxx顾客刚刚在本店仅用x元成功抢到价值xxx元的家具”

“距离本次活动结束还有不到x分钟，请各店员抓紧时间，陪伴顾客选购好称心如意的商品。”

“活动商品所剩不多了，请诸位抓紧时间选购，机不可失，失不再来！”

许多顾客都有从众心理，看到身旁的人购买了家具，因而自己绝不甘落后，也要购买。用“诱惑性”讲解，让顾客产生的紧迫感，促使其尽快成交。值得注意的是，每次播音时间在3分钟之内，两次播音间隔保持在15--20分钟之间，不然会影响顾客的购物心境。间隔时间播放欢快点的音乐，衬托喜庆的氛围。

4、店员形象

有长发须盘起来，保持清新，不要化浓妆；男性职员不要留长发。同时，在场的每个人员都要熟记活动内容，在给顾客介绍时留意自己的言行，做到真正顾问的角色。在中场休息或用餐时轮流换班，确保前台随时有人接待顾客。

5、现场互动，如现场抽奖、进店有礼、路演等，要能聚集人气。时间不能太短，一般不少于1个小时。如果抽奖，必需将中奖名单现场公示，同时还要让中奖者和卖场负责人合影，使其有自豪感。

如今各类促销活动五花八门，目不暇接，消费者已经对各种促销活动麻木不仁了，对促销的兴趣大大减落，若何提高客户对促销活动的兴趣是家具店面临的问题。在这种环境下，个人觉得促销活动就不要搞什么噱头，实实在在的优惠，让顾客发现咱们的活动确实是让利了，比平时购买是划算了，这样他们才会动心。活动期间家具店可以用以下三种优惠方法：

1、特价促销；大多数家具品牌平常销售时都在打折，促销期间，折扣力度必须要比平时大，并且活动停止后，价格一定要恢复到平时的价格。言必行，行必果。既然搞促销运动，优惠肯定要比平时多，这样人家才会信任你，下次搞活动人家就不会怀疑你。以前一个家具店的老板向我抱怨，如今搞团购活动，折扣力度越来越大，已经放到5.3折，但顾客却一次比一次少，后果也越来越差，百思不得其解。后来我去他店里，看了他们的销售底单，原来这个店里为了能开单，日常销售有时竟然打到5折，比团购促销时还要低，难怪顾客不买帐。

2、标示“牺牲品”；专卖店拿出一两款价钱分外昂贵的商品低价“牺牲”，吸引消费者前来抢购，并促成消费者顺便购买其他商品，或转而转而购买比牺牲品价值更高的其它商品，

让店内通过其它商品赢利。其战略目的在于打击竞争对手，吸引消费者对本品牌的留意。

实行要点：

a□“牺牲品”的订价要异常低，与正价品的价差要构成剧烈打击的后果。

b□特价品的选择应遵循如下准则：滞销半年以上并将从店内下线的产品；总公司准备退出市场的产品；总公司为促销活动特别开发的产品；禁止将店内正常销售产品作为“牺牲品”。

c□促销活动结束后，“牺牲品”不再摆设于店内，是以在活动中注明“数目有限，售完为止”的标示内容。个人曾经为某加盟商策划一个7周年店庆运动，从总公司申请一批特价床，加盟商自己也拿出一批滞销款，共20张大床做为“牺牲品”，零售价只要8元，并在本地大打广告“xx家具1.8米大床8元”，极具震撼力！许多客户都慕名前来一睹实物，为现场带来了极大的人气，当然一般顾客买了床之后都会顺便买床头柜、床尾凳、梳妆台、衣柜之类的。

五一活动方案家具篇二

(2) 关注竞争对手动态；

(4) 广告宣传必须在活动前一周全部投放，否则追究相关责任人责任；

(5) 强化促销活动的店内气氛布置。

(6) 活动期间，经销商在活动执行过程中须按照公司的要求运作，若发现违规行为，公司将立即取消其参加活动的资格，并取消本次活动的一切补贴费用。

备注：(1)活动事项及相关物料设计不清楚请与片区业务人员联系。

(2)公司对区域市场重点客户核定九十两月任务量，区域业务人员将全程全力进行协助监督。

(3)活动期间公司将派市场督导巡检活动执行情况，若发现有违反公司规定现象，公司将对专卖店做出严厉处罚并全国通报。

五一活动方案家具篇三

五一假期，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！

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

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。

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，可转让。

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。

五一活动方案家具篇四

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。

主持人：“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！

五一活动方案家具篇五

4月20日—5月10日。

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！

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。

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。

活动期间,在家具城消费20xx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,可转让。

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。