# 家具促销活动方案活动 家具促销活动方案(通用13篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-05-10

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。家具促销活动方案活动篇一一、主题：居然之家首届家居购物节五一开...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**家具促销活动方案活动篇一**

一、主题：

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

二、活动内容：

六重惊喜：

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20xx元现金，抽笔计本电脑、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。

**家具促销活动方案活动篇二**

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的好时机，此时人流大，人们的`消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动具体内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌(8-10人)。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2、vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3、vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2、vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。

2、报纸、无线电、电视宣传。

3、宣传单的发放。

4、网上论坛宣传。

**家具促销活动方案活动篇三**

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。

20xx年x月x日

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

1、x月x日—x月x日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；

2、x月x日—x月x日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；

4、x月x日—x月x日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

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。

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。

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

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。

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，进行大规模顾客召集；

2、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

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顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

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顾客查证；

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。

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。

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

随机请一位现场的顾客上台，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

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；（第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客）

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

合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；

12上午11：00 下午18：00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

1 每场活动抽出五位幸运顾客，且最好有顾客自己抽取，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。

**家具促销活动方案活动篇四**

迎五一————荣辱与共，爱在\*\*

(1)如有条件，建议活动分为两波。

第二波：五一期间(1号-10号)执行活动。

(2)选择活动时间为3天的经销商必须具备以下条件：

@具备良好的市场基础@具备优良的市场口碑@拥有较强的执行能力。

1、进店有礼

活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份；每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2、抢相因(限量)

精品餐边柜298元；精品沙发2188元。

3、购家具，送电器。(正价产品)

满4900元，送：品牌电磁炉一套(约5个点或折现230元)

满8900元，送：品牌微波炉一台(约6个点或折现500元)

满14900元，送：品牌洗衣机一台(约8个点或折现1100元)

4、购物返现(特价计量，不反现)

活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

5、抢先一步，锁定实惠。

活动期间，只要交定金2024元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

**家具促销活动方案活动篇五**

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

3月10日――3月15日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金犬系列(把原有产品命名为金犬系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

1、终端布置

(1)购买外型为狗形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的金犬工艺品，放于椅子上；在广汇美居及华凌形成世德第一个迎接狗年的企业品牌。

(2)在店面悬挂“金犬一跃天下福；世德家私送“服”到家”横幅。

(3)制作以“金犬一跃天下福；质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金犬站在椅背上啼鸣，狗头部分背景为世德圆形标识，狗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)推出金犬系列，此系列的价位为优惠价。

3、制作宣传折页

内容安排：

封面以“金犬一跃天下福”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

4、人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金犬一跃天下福”的主题体现在销售中，

3月7日，确定活动方案

3月8日―3月9日，展板拍摄完毕

3月9日前，终端人员培训完毕

3月9日前，宣传册印制完毕

3月9日，展厅布置完毕

3月10日，活动开始

**家具促销活动方案活动篇六**

活动时间：

xx月10日—xx月19日

活动内容：

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，上不封项。

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：若干各奖水杯或靓盆一只

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。

**家具促销活动方案活动篇七**

“酒香也怕巷子深”，一个成功的促销活动，活动的内容是否具有吸引力非常重要，但同样需要全方位的广告配合，在一定程度上，形式要大于内容。一般情况下，大型活动前10x15天，广告就要投放，将市场充分预热起来。做什么形式的广告，视具体情况而定，报纸广告、电视广告、街道横幅、夹报广告、大牌广告等等。

宣传

1、自行车队：店面购买10辆26圈标准自行车，在车子后座上插上竖排，双面都可以贴广告画面。另外再招聘10个临时工，每人骑一辆车，按照计划好路线巡游全城。

2、大篷车：可以借亲戚朋友的车，也可以找专业的宣传车租赁公司，大蓬车四面全包，确定路线后，通过扩音器播活动信息，行车速度不超过25码/小时，专人跟车，早上以7：30x9：30为主，下午以4：30x5：30人流高峰期为主。

3、举牌：雇请15x30个人按身高排成一支队伍，最好是学生，着统一服装，每个人手中举着广告牌，沿街道行走，由于人行走的速度较慢，留给路人观看的时间较长，易于为人记住。

4、短信群发：通过短信平台，活动开始前的1x3天将活动内容的信息群发给意向客户，字数不能太多，言简意赅，主题突出，清晰明了。这种方式的最大特点是费用低，覆盖面广，通过短信平台发送的短信可低至6分钱/条。随着行业竞争的日益激烈，家具行业的促销逐渐常态化，对家具店来说，短信平台会经常使用。上述几个广告的传播范围广，针对性、精确性都比较低，而下面这种广告的就很好克服了这个问题。

6、新媒体多维度宣传。如今微信的力量毋庸置疑，所以可以借力微信朋友圈、微信的传播达到很好的活动借势营销。

通常情况下，开展促销活动之前，店面要拿出预期销售额的10xx20%来投入广告，通过这些全方位的广告，达到“造势”的效果，市场炒热起来。

“三分策划，七分执行”。没有良好的执行，再好的方案也只是白纸一张，所以如何让自己的员工富有执行力是很多家具店的老板头疼的难题。笔者认为，一定要让员工兴奋起来，只有他们兴奋起来，精气神上来了，工作才有干劲。

1、坚持晨会制度

家具这种大件产品属于耐用品，很多人一辈子就买一次，平时很少关注，所以家具店的人流量跟服装店、餐饮店不能比，家具的导购人员通常比较空闲，闲则生事，积极性和工作状态很容易下滑。团队管理的一个重要原则就是情绪原则，坚持晨会制度，每天早上花10x20分钟的时间组织员工跳舞、分享案例、高喊目标等，引导员工的情绪，提升员工的士气，这样他们工作才有干劲。

2、导购激励方案

每个人都有自己的强项，做大型促销活动，一定要给导购设立很多奖项，让多数人都有可能通过努力获得荣誉，有利于提升团队的凝聚力。

下面是某县城的3000平米家具店开业活动的导购激烈方案：

案例

个人最大单奖：开业期间单笔数额最大、奖金500元；

个人最多单奖：开业期间签单数量最多、奖金500元；

最早开单奖：开业期间第一个开单、奖金500元；

团队销售奖：开业期间完成总体目标，每人额外奖励200元

这个方案共有7个奖项，激励所有的导购加倍努力，最终这次只有3天时间的开业活动销售额达到了316万元，定金收了168万元，平均每人销售额达到了20万，这在一个小县城里堪称奇迹。

3、促销动员会

促销动员会放在活动前一天，最好是晚上，会议一定要隆重，每个人精神倍受鼓舞，通常促销动员会要突出这么几个内容：

2）导购激励方案，前文已有详述；

4）销售细则，包括送货时间、产品折扣等临时注意事项；

家具的购买决策过程具有复杂性、长期性、多样性，消费者介入的程度比较大，考虑得比较慎重，所以活动前有必要开展小区推广，全面撒网，深挖意向客户，跟他们进行一对一的沟通服务，使之成为准客户，这样才能捕到大鱼。

在掌握小区的第一手资料后，选择最佳的进入方式；

a扫楼。小区推广人员零星入户拜访；

c由物业管理处或售楼处代发宣传资料，这也是比较普遍的方式，容易操作；

d与其他行业品牌联合进驻；

e赞助小区举办的活动，如小区开发商举办的收楼晚会、业主联欢会；

接下来就要准备好物料，帐篷、太阳伞、桌椅、宣传资料、小礼品、dm单页等

工作人员必须着公司统一服装进入小区，主动出击，向业主派发单页、小礼品，并引导其至展示地点参观，介绍本次活动的内容和方案，并详细登记客户的信息。

扫楼是小区推广是一个极为关键的步骤，需要挨家挨户的入室拜访，而不是简单的将产品资料塞到门缝里就完事。

扫楼

a入室前注意仪表和仪容，彬彬有礼

b最好带上卷尺、计算器、小礼品等；

c面对业主要从容自信，不慌不乱，“你好，我是xx家具的，有一些活动的资料想给你看看。”

d一定要向业主索要电话，“到时候有一些优惠，好随时通知你”；

e一般可2x3人一组，男女配合，女性入户宣传，男性负责记录；

客户信息搜集之后，要对其进行筛选、跟踪、消化，对有意向的客户，一定要邀请他到商场参观，可以给他邀请函，客户可在活动期间内凭邀请函领取小礼品或更优惠的价格，享有vip的待遇。卡耐基说人性的本质就是渴求他人的尊重和重视，一个邀请函虽然制作成本不高，但却能体现别人的诚意。活动前的一天，工作人员再电话确认业主是否过去，并强调业主一定要携带邀请函来现场。记住，活动现场一定要安排专人回收邀请函。

现在各种促销活动五花八门，应接不暇，消费者产生了一定的审美疲劳，对活动的兴趣度较以前大大降低，如何提升客户对促销活动的关注度是家具店面临的一个重要难题。在这种情况下，我认为促销活动就不能搞噱头，实实在在的优惠，让顾客发现我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。通常家具店可以采取两种产品优惠方式：

1、特价促销；多数家具品牌平常销售都会打折，促销活动期间，折扣力度一定要比平常大，而且活动结束后，折扣恢复到正常水平。言必行，行必果。既然搞促销活动，优惠肯定要比平常多，这样人家才会相信你，下次搞活动人家就不会怀疑你。曾经一个家具店的老板向我诉苦，现在搞团购活动，折扣力度越来越大，可以放到5。3折，但顾客就是一次比一次少，效果也越来越差，百思不得其解。后来我去他店里参观，看了他们的销售单，原来这个店里为了抢生意，平时销售居然打折打到5折，比团购的折扣还低，无怪乎顾客对团购不感冒。

2、标示牺牲品；标示牺牲品是牺牲品定价的应用，专卖店拿出一两款价格特别低廉的牺牲品作为号召，吸引消费者前来抢购，并希望消费者能顺便购买其他产品，或转而购买比牺牲品价格更高的产品，使专卖店能够从中获利。其策略目的在于狙击或打压对手，吸引消费者对本品牌的注意。实施要点：

a、特价品的定价要非常低，与正价品的价差要形成强烈冲击的效果。

b、特价品的选择应遵循以下原则：滞销达6个月以上并即将从店内下线的产品；总公司宣布准备退出市场的产品；总公司为促销活动特别开发的产品；禁止将店内一直正常销售的产品作为特价品。

c、活动结束后，特价品将不能再陈列于店内，因此在活动宣传中应注明“数量有限，售完为止”的标示内容。浙江海宁某品牌家具店开展7周年店庆活动，从总公司申请一批特价床，自己也拿出一批滞销款，总共20张大床做为标示牺牲品，零售价只需8元，并在当地大打广告“xx精品1.8米大床8元”，极具震撼力，很多客户都慕名前来一睹实物，为现场带来了极大的人气，见下图：

据某国际权威研究结果显示：顾客到商场购物，70%以上的决定是在卖场里面做出的，冲动性消费占了很大一部分。良好的终端气氛，对卖场销售有着非凡的贡献和巨大的意义。中国人喜欢热闹，好奇心强，在节假日和周末休息日，这种心理特征表现得更加明显，家具卖场一定要创造出有效的销售氛围。

1、利用宣传物料进行氛围营造

“做促销不如像促销”，活动内容本身可以简单或者平常，但是在布置上绝对不能马虎了事。店面一定要通过宣传物料的布置产生强大的视觉冲击力和吸引力。

2、商品和礼品的陈列

通过爆炸花、促销牌、三角牌等对商品进行促销氛围装点，传递促销信息；

通过对礼品的集中、整齐的陈列，产生强大的视觉冲击力；

3、促销声音传播

促销活动前，工作人员需检查卖场的音响是否正常，调试音响的音量、声调、覆盖面等，确保卖场里的每块区域都能清楚的听到播音。

活动期间内，安排专人进行播音，要求普通话标准、吐字清晰、声音响亮。播音的内容主要有两种：一是关于家具品牌和企业的宣传；二是销售提示，包括本次促销活动的介绍、卖场介绍、产品介绍等，还包括“诱惑性”解说。“诱惑性”解说的内容主要有：

“诱惑性”解说

“好消息：恭喜xxx顾客刚刚在本店成功选购价值xx元的家具。”

“现在距离活动结束时间不到xx时间，请卖场工作人员加快进度，陪同顾客选购好逞心如意的产品。”

“活动时间不多了，请各位赶紧选购产品，机不可失，失不再来！”

很多顾客都有羊群心理，看到身边的人特别是意见领袖购买了家具，于是自己毫不示弱，也购买了产品。通过“诱惑性”解说，让顾客产生一定的紧迫感，促使其尽快成交。值得注意的是，每次播音的时间控制在3分钟以内，两次播音间隔时间保持在10xx20分钟之间，否则会影响顾客的购物心情。期间就播放喜庆音乐，烘托喜庆的气氛。

4、人员形象塑造

促销现场工作人员的形象也是影响促销氛围的一个重要方面。活动期间内，所有工作人员须穿工作服，导购人员还要配备统一的绶带，着黑色布鞋或平底鞋，切不可穿高跟些。女性工作人员如有长发须盘起来，保持清爽整洁，切不可化浓妆；男性工作人员不可留长发，前面不超过额头，后面不超过领口，更不可烫发。同时，在场的每个工作人员都要充分明白活动内容，在给顾客介绍商品时要注意自己的言行举止，做到真正为顾客做好顾问的角色。在中场休息时或用餐时须轮换，保证柜台前随时有人招呼。

5、现场互动活动

如现场抽奖、进店有礼、路演等，能聚集人气。时间不能太短，一般不少于1个小时。如果有抽奖，必须将中奖名单进行现场公示，同时还要让中奖者和卖场负责人合影，使其产生自豪感。

销售是一个回形的工作，有始有终。活动结束之后，工作人员要进行回访。根据产品预订及成交的名单，逐一对各顾客进行回访，了解他们对产品质量、送货服务、工作人员的满意度。对因故没有来活动现场的顾客，介绍活动的情况，重点要说明有多少顾客实现了成交，表达希望他参加下次促销活动的想法，争取成功销售。

**家具促销活动方案活动篇八**

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。

**家具促销活动方案活动篇九**

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嘉的品牌影响。

x年9月10日—x年10月5日

郑汴路凤凰城嘉家居自选商场

1、嘉一元“秒杀”更劲爆！

2、嘉预订套装家具更惊喜！

3、嘉套装组合家具更超值！

活动一“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：

x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。

参与顾客资格：

持有嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

1、9月10日—10月5日期间，至嘉家具自选商场认购秒杀券；

2、10月1日—10月5日期间，在凤凰城嘉一元秒杀券认领处认购；

4、9月10日—10月5日期间，预订嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

2、入户推广：某某晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广：嘉指定小区由某某晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：嘉报广、dm、大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

嘉的客群主要以某某消费者居多，要把活动推广好，首先要影响某某的人群，要影响某某人群就要选择能够影响某某人群的媒体。某某晚报主要发行某某市区及周边市县区，办报60多年，在某某老百姓心目中有着良好的口碑，在某某市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与嘉客群吻合，选择与某某晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订嘉套装组合家具，送某某晚报和某某手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“某某晚报·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。

顾客组织：

1、某某晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2、嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到嘉店咨询或有购买意向的顾客，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顾客查证；

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；

7、如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，嘉保留相关法律权利；

8、在法律许可的范围内河南xx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

请嘉领导讲话，介绍嘉及嘉企业文化、经营理念等；

7、上午10：20下午17：20

随机请一位现场的顾客上台，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

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；（第一场活动请嘉领导抽取第一个顾客）

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

嘉员工引导顾客光临嘉卖场；

12、上午11：00下午18：00

登记幸运顾客信息，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顾客，且最好有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3、活动开始前及结束后，嘉员工多注意引导顾客光临嘉卖场，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。

**家具促销活动方案活动篇十**

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。

**家具促销活动方案活动篇十一**

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。

**家具促销活动方案活动篇十二**

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

篇二：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;

**家具促销活动方案活动篇十三**

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2024元现金，抽笔计本电脑、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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn