# 家具促销活动方案效果评估方法 家具促销活动方案(通用8篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-05-10

*方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？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。家具促销活动方案效果评估方法篇一一、前言：经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝...*

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

**家具促销活动方案效果评估方法篇一**

一、前言：

经过市场调查统计及多年的专卖店零售经验所得，目前我们绝大部分是刚购房或新装修的顾客。但是现在平均每间志达终端零售店占有该市场份额不到10%，仍然有许多潜在消费者没有去过志达家居布艺专卖店。因此，本次推广活动有的放矢地针对刚购房的消费群，利用精美礼品吸引他们过来专卖店，再用“超值大套餐“提升他们购买欲望，最终交易成功。

二、活动的时间：

20xx年x月x日-x日

三、促销活动的目的：

1、快速让消费者认识，接触xx家居专卖店。

2、提升xx家居专卖店的销售业绩。

3、提升xx家居品牌的知名度及美誉度。

4、宣传“家居配套专家”的品牌核心价值。

四、活动主题：

xxx

五、促销活动的对象：

1、活动针对的目标市场：新楼盘、婚纱影楼。

2、促销的主要目标：正在装修的房子、刚拿钥匙的新房、结婚新房、常介绍新客户消费的旧客户。

六、促销活动步骤：

1、专卖店把宣传单及赠券派给新楼盘业主

2、新楼盘业主凭赠券及任何的业主证明文件到专卖免费取得精美礼品一份

3、业主填写一份资料档案表

4、填写完毕，由营业员介绍本专卖店概况、产品情况。

七、促销活动单张内容：

1、凭赠券可到当地志达家居布艺专卖店免费领取价值xx元的“xxx”一套。

提示：领取时请出示本楼盘购房合同复印件。（时间20xx年x月x日~x月x日）

2、顾客凭促销单张或xx家居的服务存折，可享受折价后再xx折的优惠，特价产品除外。

注意：参加促销活动的专卖店，必需让领取赠品的客户填写好调查问卷并回传公司。谢谢您的支持。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**家具促销活动方案效果评估方法篇二**

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，规划方案《家具店促销活动方案》。

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

**家具促销活动方案效果评估方法篇三**

红色圣诞，圆满新年，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。

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：xxx

5、x展架：xxx

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

7、小礼物：xx

8、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、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;

**家具促销活动方案效果评估方法篇四**

新芙蓉（国际）家居建材广场

新芙蓉国际家居建材广场消费前100名（消费5万以上的）；

邀请函由孙总亲自签名派发。整个团购活动以精品推荐、特价套餐及常规的买赠+返券+抽奖为主线，同时要求商户深入挖掘自身品牌文化和产品特点，在现场予以展示和传播；整个名流夜以表演性活动（如古筝表演、模特走秀表演、沙画表演等）和互动活动来调动现场气氛，烘托名流夜的氛围。

新芙蓉国际家居·名流沙龙

一场奢华的名流聚会即将盛大开启

一场极致的视听盛宴即将隆重开幕

一场华贵的家具博览即将倾情上映

名仕齐聚觥筹交错

名媛荟萃歌舞升平

八月一十七日十九点

新芙蓉（国际）家居建材广场与全城名流邀您一起

共享尊贵

鉴赏典雅

30000平米家具豪宴仅供您尊享

1、名流荟萃、时尚品味（新品、精品品鉴会）

形式：店内所有品牌挑选新品、精品在柜台明示，并以产品贴等物料加以突

畅销品）、氛围布臵（参照氛围布臵的要求）；市场负责相关物料的设计和把关；楼管负责跟进商品的陈列和氛围布臵。

2、精品钜惠、炫丽上演（全场近千款折扣产品）

形式：每个品牌根据自身资源挑选一些产品以折扣让利的方式销售。 要求：活动有力度，软体产品让利10个点以上，实木、红木、欧式品牌15 个点以上；每个品类不少于5款超特价。

3、鎏金之夜、赏舞赏乐（冷餐会、歌舞表演、贵族礼仪讲解）

形式：古筝表演、歌舞、模特走秀表演、沙画表演与小观众互动、小型冷餐

会、贵族礼仪讲解等节目穿插。

要求：节目要高雅、有品位，显现名流夜的档次。

4、幸运之神、志在必得（50寸液晶电视豪华大奖）

活动当晚，在新芙蓉国际家居建材广场购物满5000元就可以参加50寸液晶电视抽奖活动。还有笔记本电脑、高档手机、apple mp3等等，奖品丰富，精彩不断！

场演示；

要求：市场部落实演示品牌及款型（主要针对品牌商家，如梦洁、晚安）。

6、天之骄子、尽享尊贵（凭邀请函可至五一店换取888元至尊卡一张）

活动当晚，凭邀请函可至新芙蓉国际家居建材广场换取888元至尊卡一张，限购两件以上商品满10000元使用。

7、至尊礼遇、名仕尊享（满8888返588；满18888返888；）

礼遇一：名流纪念品

接到邀请函及入场券的贵宾，活动当日来店都可获得价格10元左右纪念品一份（可以预先订制一批印有新芙蓉logo的纪念品）

礼遇二：购物送地板保养：

凡活动期间购买家具的贵宾，可以免费享受木地板免费维护服务。

1、思路

将1-3楼的氛围布臵得整洁、温馨、高雅、脱俗，每个楼层打造不同特点的

生活馆；

新品、精品、高端家具要凸显，重点包装；

各柜台深度挖掘品牌内涵，比如介绍品牌发展历史、品牌文化、产品特色以

及在行业领先的技术等，一画架或者其他更好的材质展示出来；

各楼层店面摆放的产品要少而精，主要以装饰品打造一中温馨、典雅的氛围； 各楼层设立冷餐点，准备点心酒水。

2、物料

画架、绿植、鲜花、爆炸贴、三角贴、吊旗等等

3、布展要求

一楼：时尚潮流坊

大门口以地毯、鲜花、高大龙门架、彩灯、丝带等装饰品包装起来，龙门架

上标明名流夜主题；

地毯从门口一直延伸到一楼中厅，供入场仪式用；

中厅搭建舞台，供表演活动、调动气氛、抽奖等活动用；

尽量将通道拉宽，以绿植鲜花装饰，各品牌专柜前可放臵1-2块品牌文化的

画架（或其它高档材质）；

专柜商品陈列要严格按照自身公司要求摆放，以新品、精品、高端产品为主，

精品和新品在右上角粘贴三角贴（或爆炸贴），文字内容为“新芙蓉名流团

购夜推荐精品”和“新芙蓉名流团购夜推荐新品”

地贴、三脚架将柜台和通道装点起来，形成统一的氛围；

一楼前台包装成名流夜接待点，入会人员在接待点由孙总在入场券上签名后

方可进入；

二楼：精致生活馆

二楼为整体套房，要求体现出温馨、精致等特点；

展现品牌文化、新品精品为主；展示品牌2-3个即可，重点打造精致生活、

温馨生活的氛围；

专柜要将自己的品牌内涵和优势以各种形式展示出来，在材质上要求使用高

档材质，柜台内要用鲜花、塑料草等来稍作装饰； 专柜陈列参照一楼的要求；

地贴、三脚架将柜台和通道装点起来，形成统一的氛围； 三楼：品质生活馆

三楼为红木家具、欧式家具，红木布臵以突出品质、高雅特点；欧式要体现

出典雅、高贵等特点；

布臵均参照一楼的布展要求；

地贴、三脚架将柜台和通道装点起来，形成统一的氛围；

第一部分：星光大道 炫丽签到

红地毯铺就星光大道，尽现星光魅力；各嘉宾炫丽签到；

第二部分：盛会上映，心心相印

名流夜开幕，盛宴开始

第三部分：视觉盛宴 品位时尚

新品、精品展示和推荐

第四部分：流金舞会 精彩抽奖

表演性节目、互动节目以及专业知识讲座

1、店面人员组

电子邀请函的发送；

嘉宾的接待、陪购以及服务，及vip客户资料的收集和整理； 礼品的准备及发送。

2、市场组

负责各项物料的设计和制作、宣传稿件等；

负责协助店面人员组和楼管组完成场内形象及布臵物料确认、电子邀请函设

计、vip尊享卡设计制作。

3、楼管组

负责品牌专区及卖场展示样品的布展； 落实参与活动品牌跟进人; 活动基本物资准备、音响设备组织到位； 品鉴会期间的接待及服务的配合。

4、行政及办公室

负责礼品、请帖等行政物资的采购； 品鉴会期间鲜花购臵； 嘉宾的接待、陪购以及服务

商场停车位的预留及客户停车服务。

**家具促销活动方案效果评估方法篇五**

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;

1、终端促销时间：9月24日（周六）―10月9日（周日）

（含两个周末和7天国庆假期，共计16天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国、东金献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在9月24日―10月9日期间的提货，满2万可享受全场9。5折。

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。

**家具促销活动方案效果评估方法篇六**

关于20xx年劳动节促销活动，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。

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店内活动

4.1.1劳动节缤纷礼!

以买赠促销活动为主，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店外活动

4.2.1五一商业路演

注意事项：

1.舞台气氛.(包括舞台背景画面突现活动主题!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搭建游戏活动点：构筑温馨家世界、企业文化浓厚。刺激

4.2.2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)20xx年新春挂历，按公司成本8.5元一套收取

(3)纸杯50个

**家具促销活动方案效果评估方法篇七**

生活离不开空间，空间需要装点，全友家具愿与您一同走进大自然。

1）客户预约：5月20日—5月31日。通过店面、小区推广、设计师等多种渠道沉淀并告知客户，全友大型促销活动信息。

2）活动宣传：5月20日—5月31日。全面正式启动活动宣传与传播，整合网络、报纸、建材市场、小区等营销传播方式逐步加大宣传与传播力度。

3）促销实施：6月1日—6月5日。集中销售。

时至夏季，正是购房装房、购置、布局、结婚的大好时间，也是客户沉淀的黄金时期。

1）意向客户蓄集：

（1）新交楼盘小区客户资料

小区推广员与小区物业搞好关系，获取新交房或装修登记客户的一手资料。搞好关系有助于广告费用的谈判和全友在小区内的活动宣传推广，如小区专场团购等。

（2）品牌联盟共享客户资料

同行业非竞争性品牌共享客户资料，是获取客户资料最简便的一种方式，达到互惠互利共赢的效果。

2）市场终端拦截：

现阶段大部分的经销商销售模式还是停留导购在专卖店内坐着等客户，淡旺季店内没有太大的人流量，孰不知现阶段竞争的客户都是靠“抢”来的。

a）建材市场入口

星期六、星期天由市场部的人员在全市主要家具市场的主要入口处、电梯口寻找意向客户并带进店内交给导购员进行下一步产品推销。

b）竞争对手拦截

索菲亚、双虎等竞争性品牌未签单客户进行店外拦截，强调全友品牌及产品优势，针对竞争品牌的报价策略选择有价格优势产品或全友优势款式进行放大渲染，达到成交签单的目的。

c）小区拦截

在重点高端小区、新交楼盘配备市场部人员进行蹲守，派发促销单页，介绍全友品牌及产品、对意向客户重点强调全友产品优势卖点，邀约客户到全友专卖店进行参观选样，并及时将客户信息报备到店面。

3）小区/网络团购：

针对目标顾客所在的中高档小区，进行近距离，面对面的宣传，会让消费者有熟悉的感受，可以在短时间内打动顾客；新交楼盘通过网络召集或小区集采团购的方式，选用走量产品特价提升全友小区的市场占有率，进一步扩大全友品牌的知名度和影响力。

a）小区的宣传要有力度，人越多越热闹效果越好；

b）在小区内有全友的样板房或全友产品的使用者，则实物营销效果极好；

c）对有意向的顾客，一定要留下姓名、联系电话、住址等有效信息，并在促销期间及时传达优惠信息，邀请到专卖店参观及购买，才能形成良好的召集效果。

4）老客户转介绍：

b）老客户可以享有业务提成，并给予一定的奖励，以提高其营销积极性。

做好每一成单客户的咨询、测量、安装、售后的服务，充分获取客户的信任，体现客户使用全友大品牌产品的优越感，只有把我们售前售后的每一个环节都服务到位，定期回访维护，最终才能使客户主动转介绍客户。

一等奖：

二等奖：

三等奖：

四等奖：

纪念奖：

（这个由经理定）

这样可以增加店内的气氛，增加人气，更加的吸引顾客购买。

2、购物送红包：活动期间在店内放一棵红包树，购物满20xx元就可以在树上取一个红包，4000元两个，以此类推。红包里可以是礼物，可以是打的折扣，可以是大福源的购物卡等，顾客抽到后，由刘英在店内广播播出，由此吸引更多的顾客，让顾客快签单。

3、六月份的节日是儿童节，可以制定一个特价套吸引顾客。并且在活动期间到店定儿童套的顾客可以享受7、5折的优惠（或更低的折位，这个由经理定）。

4、家具由您定，您想几折就几折：活动期间，购物满5000元以内就可参加抽奖，在原折位的基础上再打9、8折、9、7折、9、6折等（由经理定折位）；购物满5000元以上抽奖，可以在原折位的基础上再打9折、8、9折、8、8折等（由经理定折位）由此吸引大批顾客进店参观选购。

因为是第一次做家具行业的促销活动，所以还有很多不足和考虑不周的地方，希望经理给予指点，以上是我个人的想法，活动想出上面的几种，不知道哪种更适合，如若选出，将会制定详细的计划实施方案。

**家具促销活动方案效果评估方法篇八**

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

xx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鸡年的企业品牌。

(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

内容安排：

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xx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。

11月27日，确定活动方案

11月29日—xx月3日，展板拍摄完毕

11月30日前，终端人员培训完毕

xx月5日前，宣传册印制完毕

xx月6日，展厅布置完毕

xx月7日，活动开始

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