# 最新家具促销活动策划文案 家具节日促销活动策划书(模板8篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-04-17

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧家具促销活动策划文案篇一一、活...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**家具促销活动策划文案篇一**

一、活动目的：

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：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)

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、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。

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。

**家具促销活动策划文案篇二**

一、活动目的：

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：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)

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、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。

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。

**家具促销活动策划文案篇三**

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；

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。

**家具促销活动策划文案篇四**

一、活动背景

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日――端午节，今年是6月20日（星期六）。端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原,但在现代生活当中,更重要的是象征着吃粽子,喝黄酒,插蒲子叶等,满足人们“驱邪,消毒,避疫”的心理,另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛,因此,根据这一节日特点,特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

二、活动时间

20xx年6月19日~6月21日

三、活动内容

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

1.节前阶段：

一、做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量）

3、场外海报和场内广播宣传。

三、选择和布置促销会场

四、促销商品仓储存放

五、建立多种促销备选方案，以免突发问题影响促销进展

2.节中阶段：

一、促销活动（三条）

现场粽子促销

活动时间：20xx年6月19日~21日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1）凡是在这些天在该超市购物金额数达到50元即可获得特色粽子一

包（奖品可由厂家赞助）依此类推，多买多送

2）并且结合端午节特点，其他一些相关糕点等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品100个左右，其中食品50个，非食品25，生鲜25个。

3）运用一些营销技巧，比如部分商品限时限量抢购，粽子、盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月19日―21日

活动内容:凡在6月19日―21日促销时间内,在本超市一次性购物满55（端午节五月初五）元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛，工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩，比赛分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份（价值100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间：20xx年6月19日~21日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在本超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40分/天

二、活动支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

3.节后阶段

一、对本次促销活动进行促销活动工作总结（结合固定程序进行分析）

二、顾客满意度跟踪调查。

等等

费用预算

1.《闻香识粽子》活动：粽子（数量价格由赞助商在各店促销决定），奖品费用500

2.《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，费用约5000元；

2、pop费用：10000元

3、其他备用费用：5000元

六月份促销总费用：约20000元

**家具促销活动策划文案篇五**

4月20日—5月10日

一、名品家具折扣卖

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!

二、欢乐购物中大奖( 4月20日--5月10日)

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元可以参加两次，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

三、超值服务旧换新

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。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费2024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，可以转让。

五、家具价格有奖猜(5月1日)

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。

**家具促销活动策划文案篇六**

一、背景分析：

面对整个社会市场低迷、房地产行业发展停滞不前、家装建材行业发展缓慢的现状，千鹤家居广场与二层福禄寿置家中心，开展主题鲜明、目的明确的大型促销活动，在于推动众商家的销售赢利及商场的名气造势，请大家积极、开心的参与。

三、活动时间：

7月28日、29日(周六、周日)9：30——22：30

四、活动主题：

夏日总动员，家装也疯狂——暨福禄寿置家中心正式运营

五、活动内容：

1.夏日总动员，开仓送：

活动期间，凡持活动宣传单张或相关活动推广信息，到商场可领取精美礼品一份，数量有限，送完即止。

2.夏日总动员，买就送：

活动期间，凡在商场购物满20xx元以上的(含)，凭商场管理处统一收据，即可参加抽奖活动，奖项设置有：

一等奖：平板电脑一台990元

二等奖：97l冰箱1名700元

三等奖：电风扇10名99元

四等奖：电水壶20名50元

3.夏日o动员，家装也疯狂：

活动期间，凡购物满5000元的顾客，可获赠福禄寿置家中心的vip会员卡一张(免手续费20元，凭此卡首次消费可抵200元现金使用)。

4.活动期间，凭购房合同，由专业设计师量身定制免费提供装修设计方案。

5.奇特大奖：除在二层福禄寿家具馆购物的所有顾客，均可参加由福禄寿品牌家具馆举办的“联欢自助餐晚会”的入门券一张。

6.免费抽奖：顾客在本商场购物的，并获得“联欢自助餐晚会”入门券的，可免费参加商场的抽打奖机会一次。

宣传推广预算：

澳门日报26、27、28日2500.00

特区报单张投递15000\*0.4=6000.00

来就送礼品1000\*0.5=500.00

抽奖礼品100\*20=20xx

875电台常规推广

设计图稿由福禄寿支持

自助餐晚会由福禄寿支持广场

提供舞台、音响设备、拱门、气球、凳子等设备

**家具促销活动策划文案篇七**

促销指的是企业通过一定的方式向顾客传递信息，并与顾客进行信息沟通，以达到影响消费者的购买决策行为，促进企业产品销售为目的的营销活动。促销在产品上市前以及产品的成熟期尤为重要。20xx年的五一将至，家具企业也都想在这个寒冬之后的第一个黄金小长假有一番收获，那么，制定一份科学而实用的促销策划便必不可少。

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

家具企业推销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。

2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。

3、选择合适的媒介。

4、选择合适的`机会。

5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

服务促销是以消费者为中心和出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善和更新产品。服务促销包括以下方式：

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

**家具促销活动策划文案篇八**

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：x月x日（周六）—x月x日（周日）

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国、xx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x月x日—x月x日期间的提货，满x万可享受全场x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。

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