# 家具活动策划方案明细 家具双活动策划方案(实用9篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-08

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**家具活动策划方案明细篇一**

xx家具双11活动方案如何制定?以下是小编收集的xx家具双11活动方案，仅供大家阅读参考!

活动时间：20xx年x月x日 活动地点：xxx家居 活动主题：春季家具特卖惠，惠聚全城!(xxx再度掀起家居热潮，联手知名装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机!)

活动目的：针对春节过后，整个家具市场还处于销售淡季。抢占市场等于争取商机，在别人还没有开始的时候，我们将“惠”的口号喊响。

一.活动内容：

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3、xxx强强联合装饰公司及高档建材、洁具齐力打造春季家居特卖惠!

二.活动前商场内部准备：

1.商户协调组：

(2人)建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2.接待组：(4人)做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3.物业组：(8人)包括保洁(4人)、保安(4人)。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

三、

物料准备：

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导审批，商管部、财务室进行采购，20xx年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作;

2、需准备奖品：电冰箱1台、洗衣机2台、空调8台、电饼铛30台、洗衣粉450袋;

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个;

四、促销活动

(一)活动准备

一.广告宣传

1、组织人员发放彩页.

2.悬挂喷绘或条幅;

3.电台广播宣传本次活动内容。

4.商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

二.联系加盟单位

1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

三.活动车辆安排

1.专车接送。

(二)活动内容：

五、全程工作安排

1、制作、实施阶段工作安排： 各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。(接待组负责。)广告方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此广告公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。广播稿的撰写应全部完成。(策划组负责)

2、现场布置阶段工作安排： 装饰公司、高档洁具协同xxx家具专员安排具体位置 装饰公司、高档洁具完成现场布置。广告公司必须完成所有条幅、彩旗等安装工作。(xxx派工作人员配合，确认准确位置、广告执行组负责监督完成。)完成充气拱门、地毯，大门前布置工作。活动实施阶段工作安排：

1、现场卫生清理：配备4名清洁工，对活动现场进行清扫确保活动现场的整洁。

2、活动经费安排：对活动所需的经费应指定专人专项进行管理，确保活动得以顺利实施。

3、活动当天安全保卫及应急措施：配备4名保安员对活动现场进行全面的监控。

4、交通秩序：4名保安负责活动现场秩序，门前不得停放任何机动车辆。车辆的摆放由专人负责指定停放。

5、消防：配置灭火器，保安员确保进入活动现场范围内的人员禁止携带任何易燃易爆品进入现场。

6、电工：活动现场配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

xxx家具 20xx年x月x日

活动时间: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)。

活动须知:

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”

活动细则: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。

活动须知:

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”

活动细则: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。

活动须知:

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”

活动细则: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。

活动须知:

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，相当于最低折，满4000元相当与折，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。

活动宣传

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。

**家具活动策划方案明细篇二**

活动时间：

20xx年5月18日至19日（周六至周日）

活动地点：

xxxx

一、活动目的

针对五一过后，整个家具市场还处于销售淡季，在别人还没有开始的时候，我们将“优惠”的口号喊响，抢占当地市场，有针对性地根据当地市场制定相关的促销活动方案。

二、活动策略

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

三、活动主题

——迷人初夏，剑桥家私心动价清凉登场

四、活动内容：

1、进店有礼，凡在活动期间活动当天光临店面的前20位顾客均可获精美礼品一份。（洗衣粉450袋）；活动期间，购物满2024元即可参加抽奖一次，依此类推。

2、特价套房（1.8米）大床+四门衣柜+两个床头柜+双功能床垫《3380元》（需形象照片）

3、1+2+3布艺沙发《1880元》（需形象照片）

4、特价餐桌《2024》（需形象照片）

5、特价电视墙《2880元》（需形象照片）

6、儿童特价套房1.2米床+两门衣柜+一个床头柜+电脑桌直台《3180元》（需形象照片）

7、儿童床1.2米《560元》（需形象照片）

8、双功能床垫现场拍卖1元起拍

3等奖3名1288元的奖品未定

幸运奖若干名多功能指甲刀一把

五、活动促销流程

（一）前期操作：（可于活动前三天）

1、短信广告：在活动期间发短信3次。

2、自行车队：10辆自行车，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。

3、举牌：雇请15-30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。

5、宣传车（雇小型微货或面包车车身四周捆扎宣传牌）游街。广告用词可参照横幅内容或直接在上面宣传优惠活动的内容。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7：30-9：30为主，下午以4：30-5：30人流高峰期为主。

6、聘女生（形象气质佳）与热闹繁华路口举宣传牌（事先打听城管是否干涉）；或者穿旗袍作绶带（特制宽幅绶带，上写：xxx家私5·18特惠；热询电话……）两人一组并立于路口。注意：旗袍美女必须身高五官佳并化妆，以在路上引来回头率为标准。

（二）中期操作

活动前期物料：广告宣传物料准备

（三）后期延续

（1）物料的跟踪与确定。

（2）活动前两天开始布置现场，对专卖店全部产品定价并填写好价格牌（“出厂价”专用价格牌）

（3）活动前一天开始对参与人员进行活动方案讲解。

六.活动前商场内部准备：

1.接待组：（4人）

做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

2.物业组：（6人）

包括保洁（2人）、保安（4人）。

保洁负责店面现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。

保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

3、物料准备组：

20xx年5月18日前：广告物件应准备到位；

4、专车接送：

落实车辆，顾客来店包接送。（店内免费为顾客提供茶水点心，水果等）。

5、电工：

活动现场及店面积配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

6、摄影师：

负责店内商品的拍摄工作。

七、促销活动——广告宣传

卖场气氛：

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、店内布置

2、活动现场布置：

广告物料：接待桌椅（促销台）、太阳伞、dm宣传单、宣传画册、纸、笔、抽奖箱。

2）现场环境：

广告物料：地毯、三角串旗、彩旗、礼仪小姐、大型巨幅喷绘+桁架广告，宣传本次活动内容：活动优惠政策及图片展示；x展架、充气拱门，花蓝、空飘、条幅。

3）舞台布置：

广告物料：主舞台、主题背景喷绘、主持人、音响设备、地毯、鲜花、支架话筒两支、音响师。

3、上午9：30迎接顾客，播放迎宾曲、迎宾词，活动正式开始。

活动策略：

司仪环节：（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：

“好消息：恭喜×××顾客刚刚在本店成功选购价值××元的家具”

“现在距离活动结束时间不到××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10——20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。）

**家具活动策划方案明细篇三**

20xx年x月x日―x月x日

合美嘉家居自选商场

合美嘉专业的室内设计师设置了40多平方―200多平方的多种不同户型、五大主题风格、20多套家具组合方案，根据客户不同需求进行自由搭配组合，免除顾客东奔西走、东拼西凑、风格不一的诸多烦恼，所有套装组合家具总价低于单品拆分价10%――20%。

时尚达人组合5980元起（适合40平方左右户型）；

1在活动促销过程中，着重凸显组合家具的优势；

3在设定好的套装组合基础上，顾客如感觉与房间整体或局部不符，允许自由调换，调换时按所调换单品的原价论，以同等价位相调换，调换价格高的顾客需补钱，调换价格低的合美嘉不退钱。

**家具活动策划方案明细篇四**

一、活动主题：

劳动节感恩回报

xx家具下乡、明码标价惠市民

二、活动时间：

20xx年4月20日至5月20日

三、活动地点：

xxx

四、市场分析：

综合xx市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

(1)各县区，家具市场不完善，价格偏高。

(2)各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态。

(3)各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。

(4)市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。

(5)再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

五、客户分析：

消费者主要有如下特点：

(1)消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。

(2)县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易取得效果。

(3)县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。

(4)县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

六、创意方案：

(1)家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

(2)实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

(3)抽取现金大奖，刺激消费者消费。

七、运作方式：

1、五、一家具下乡真情回馈活动

(a)进店有礼活动

(b)家具下乡补贴

(c)你购物，我买单

2、商品明码标价、平价销售

3、抽奖活动

二等奖两名：送价值3188元的休闲沙发一套(按2024元每套成本计算)。

三等奖五名：送价值588精美衣帽架一个(按100元每套成本计算)。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份。

八、活动宣传：

1、单页的发放。

2、黔中早报的宣传。

3、车身广告。

4、乡镇张挂布标。

九、经费预算：

1、dm单页：a3x50000份x0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传：2024元/每期x2期=4000元

3、车身广告费用：15平米/每车x4车x10元/平米=600元

4、活动奖品费用：9688元

6、抽奖卷：500张x0.1元/张=50元

8、出差车费：1824元

合计：38674元

**家具活动策划方案明细篇五**

20xx年11月11日

xxx家居

(xxx再度掀起家居热潮，联手知名装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机!)

抢占市场等于争取商机，在别人还没有开始的时候，我们将“惠”的口号喊响。

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3、xxx强强联合装饰公司及高档建材、洁具齐力打造春季家居特卖惠!

1.商户协调组：(2人)建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2.接待组：(4人)做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3.物业组：(8人)包括保洁(4人)、保安(4人)。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导审批，商管部、财务室进行采购，20xx年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作;

2、需准备奖品：电冰箱1台、洗衣机2台、空调8台、电饼铛30台、洗衣粉450袋;

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个;

(一)活动准备

一.广告宣传

1、组织人员发放彩页.

2.悬挂喷绘或条幅;

3.电台广播宣传本次活动内容。

4.商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

二.联系加盟单位

由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

三.活动车辆安排

专车接送。

(二)活动内容：

1、制作、实施阶段工作安排：各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。(接待组负责。)广告方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此广告公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。广播稿的撰写应全部完成。(策划组负责)

2、现场布置阶段工作安排：装饰公司、高档洁具协同xxx家具专员安排具体位置装饰公司、高档洁具完成现场布置。广告公司必须完成所有条幅、彩旗等安装工作。(xxx派工作人员配合，确认准确位置、广告执行组负责监督完成。)完成充气拱门、地毯，大门前布置工作。

3、活动实施阶段工作安排：

1、现场卫生清理：配备4名清洁工，对活动现场进行清扫确保活动现场的整洁。

2、活动经费安排：对活动所需的经费应指定专人专项进行管理，确保活动得以顺利实施。

3、活动当天安全保卫及应急措施：配备4名保安员对活动现场进行全面的监控。

4、交通秩序：4名保安负责活动现场秩序，门前不得停放任何机动车辆。车辆的摆放由专人负责指定停放。

5、消防：配置灭火器，保安员确保进入活动现场范围内的人员禁止携带任何易燃或易爆品进入现场。

6、电工：活动现场配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

**家具活动策划方案明细篇六**

目录

一、活动背景与目的二、主办单位

三、活动时间、地点及活动对象

四、前期准备工作

五、活动主题

六、开幕式流程

七、活动节目安排

八、场地的布置

九、人员安排

十、宣传方案

十一、经费预算

十二、应急方案

开幕式致辞

一、活动背景与目的：

随着经济的快速增长，人民的生活水平也不断提高，对生活质量的追求也越来越突出，而“家”作为我们生活的载体，对它的打造自然就倍受人们的关注，所以为了给您的家营造更好的环境，我们特意举办家具展，让大家可以尽情的挑选精美的家具，从而更好的服务于您的家。

二、主办单位：上海市家具协会

欧亚美家居有限公司(暂定）

三、活动时间、地点及活动对象

(一)开幕式时间：2024年4月？日上午：？

(二)开幕式地点：欧亚美家具广场 （暂定）

(三)活动对象：各家具协会代表、投资商、参展商代表、媒体朋友 。

四、前期准备工作

2、提前一周拟写并修正相关的发言稿，主持辞等相关文件;

5、提前两天检查观众席布置、舞台整修、灯光音响等各项工作的到位情况;

6、提前一天进行开幕式演习(来宾不必到场，只是内部演习)，确定确保开幕式按流程进行。

五、活动主题：人爱家、爱家人、家人爱

六、开幕式流程：

(1)主持人致开幕词

(2)主持人介绍到场领导与嘉宾

(3)主办单位领导人致辞，宣布开幕

(4)投资商代表xxx致辞

(5)参展商代表xxx致辞

(6)xxx、xxx做重要讲话

(7)主持人作总结

(8)启动开幕式电子球，当地政府领导、主办方领导、投资商代表、赞助商代表剪彩。

(9)同时燃放礼花及彩条

(10)拍照合影，主持人表示感谢，宣布开幕式结束。

七、活动节目安排：

1、舞蹈表演

2、歌曲串烧

3、小品表演

4、有奖问答(第一道问题，新型的家具有哪些)

(第二道问题，历年来家具的变化与发展)

(第三道问题，与过去相比我们的现代家具有哪些优点)

5、主持人宣布节目表演的结束并颁发奖品。(节目总时长大约为40分钟)

八、场地的布置

1、会场外围：

(2)由展会门前向大厅内铺设红地毯，两侧放置活动参展商的广告;

(3)展厅入口安排礼仪小姐，负责嘉宾指引;

2、展会区：

(1)设立展会介绍栏(参展厂商名称，展区位置)，方便参展者找到正确位置

(3)会展区过道也铺设红地毯。

九、人员安排：

总策划：

场地布置：组织部、文化部全体成员

现场秩序维持：？。

搬运道具：xxx、xxx等

十、宣传方案：

1、制作海报，宣传单;

2、各商家庆祝文化节开幕;

3、开幕式前挂树挂;

4、拉横幅签名，宣传文化节开幕

5、网站宣传;

6、邀请参加开幕式各家具协会代表、投资商、参展商代表、媒体朋友参加开幕式。

十一、经费预算

宣传海报1000 宣传单(400份)200

树挂、地贴500 邀请函 200

场地布置 2024 耳麦 500

茶水 500 工作餐 1000

奖品 5000 主持人服装 1000

合计:12000元

十二、应急方案

1、开幕式开始前派人检查舞台，场地，检查音响设备，话筒，灯光，如有损坏，立即修理。

2、开幕式开始前，礼仪小姐就位，为客人作引领。

3、开幕式前遇停电现象，:最多推迟半小时即？开始，此间观众不得离场，由组织部人员维持现场秩序。若？仍无法正常供电，则宣布晚会改天举行。

4、开幕式现场，上一个节目演出时，其后的两个节目在后台做准备，若前一节目因特殊原因无法正常演出时，下一个节目及时跟进。

5、其他紧急情况发生时，还需随机应变。

**家具活动策划方案明细篇七**

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。

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

活动主题：xxxx

活动口号：xxxx

三、活动思路

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。

四、活动时间：

20xx年x月x日-20xx年x月x日

五、活动地点：

xxx家具广场

六、活动内容：

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！

七、活动注意事项：

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；

**家具活动策划方案明细篇八**

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：

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。

篇二

一、活动目的：

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。

二、活动主题：

活动主题：

活动

口号

：

三、活动思路

充分利用节两大契机，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品牌影响。

四、活动时间：

20xx年x月x日-20xx年x月x日

五、活动地点：

家具广场

六、活动内容：

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！

七、活动注意事项：

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。

**家具活动策划方案明细篇九**

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。

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