# 最新装修活动策划方案做(汇总10篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-04-01

*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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。装修活动策划方...*

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。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**装修活动策划方案做篇一**

活动送礼及优惠从4月30日至5月8日止

一：

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年;洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕;

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：

1、5月2日家装团购会(半天)

活动主题：赏牡丹，定家装，

活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的

活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

活动主题：店面洽谈会

活动时间：20xx年5月3日至5月8日全天

活动地点：中州店活动内容：a、店面洽谈会;

活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算;2、参观样板间;3、可参加样板间征集活动;4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3)凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

三、三大承诺：

1、

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

**装修活动策划方案做篇二**

修是人们提高居住环境质量的重要手段,对人们安居乐业的生活有至关重要的作用，装修

活动方案

泽那么写呢?下面是有20xx装修活动方案，欢迎参阅。

活动背景：

家装是一项系统工程，传统家装与建材是分开的，不能满足市民的需要，消费者选择装饰公司后，又马不停蹄的奔走于各大建材卖场，在无数次挑选中不尽人意，造成消费者精力和财力的浪费，市民也渴望家装、建材、饰品一条龙享受，而且趋势越来越强烈。

金百年精品装饰城，作为襄樊家装建材大本营，满足了襄樊消费者的需求，解除市民的后顾之忧，从设计、装修、建材、室内配套等一条龙的服务、一站式消费大体验，让每一个客户随心所欲，省心、放心，不用再东奔西走，烦心事，在金百年精品装饰城轻松解决。

xx年4月1日，“襄城映象”正式交房之际，金百年精品装饰城开业前夕，将联合举办xx年“金色。映象”欢乐家装节活动。通过本次打造金百年精品装饰城金字招牌，将大力宣传介绍房地产商、装饰行业、建材商产品的卓越品牌，对内增强凝聚力，对外增强竞争力，同时举行大型春季家装赶集会，空前的优惠让利活动，目的让利百姓，回报社会，服务社会!

活动的意义：

此次活动以传播“欢乐家装文化”为主题，服务广大襄樊消费者为宗旨，推广欢乐家装文化新理念，树立金百年精品装饰城的品牌形象。对内巩固和加强各商家联盟战略合作伙伴关系，提升各商家企业员工的自豪感，以事促人，以人带事，从而进一步将整体团队精神再次升华;对外，将有效地创立各商家公司良好的公众服务形象以及展示以往一年以来取得的良好业绩。

活动的预期效果：

扩大金百年精品装饰城市场占有率，有效提高市场的利润增长，通过对目标市场的周密调查，更好的服务百姓，强力提升金百年精品装饰城的“金”字招牌，通过科学的策略和市场运行，为金百年精品装饰城即将隆重开业预热，实现xx年度整体运作销售的新突破，经济效益和社会效益的双赢。

营销策略及品牌战略

市场切入点：

(2)打造金百年精品装饰城“金牌服务、百年不变”的金字招牌，有助于迅速拓宽市场;

(3)广告与促销推广同步运作。

市场定位：

1.市场定位：金百年精品装饰城-----装饰建材集团军

金百年精品装饰城----家装建材大本营

2.形象定位：金牌服务、百年不变;

3.消费理念定位：家装、建材、室内饰品一条龙服务，

采购一步到位，购物生活两全其美一站式消费快乐大体验不必东奔西走，万事无忧

4.广告定位：好生活金品质好日子一百年大市场、大营销、大行动的战略

借“襄城映象”正式交房之际，诚邀知名楼盘，知名家装公司、精品建材(油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、橱柜、家具、布艺、床上用品、太阳能等)进行集体展销，在媒体上做形象展示，促销活动互动。

成立品牌联盟，相互拉动，促销活动相互推销产品，互帮互助，利用整体优势，让消费者得到实惠，拉动销售，抢占市场，实现经济和社会效益的双赢。

市场推广及营销活动系列：

1、家装建材品牌大联展：将组织品牌家装、建材公司现场展示优秀、顶尖、独特的设计创意和装修设计理念。

2、春季欢乐家装赶集会：将组织浩浩荡荡的装修消费团队参会，加强消费者与企业之间的相互交流与沟通，实现共赢。

展示规划：

企业风采区------现场文艺演出助兴，展示各家装企业特有企业文化及独特装修设计理念。

赶集会促销区------品牌装饰器材(陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等)大型促销活动，以及待装户现场抽奖活动等，为消费者提供多种形式服务。

效果评估：将商家的销售以及消费者的购买行为有效的联系起来，加强了消费者对的品牌记忆，增加了其购买的概率。

xx年“金色映象”欢乐家装节活动亮点：

1、欢乐家装、快乐共享。

xx年“金色。映象”欢乐家装节，届时，襄樊众多品牌家装公司和建材商参加，邀请襄樊十大顶尖设计师加盟，品牌装饰建材(陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等)大型促销活动，汇集家装建材豪华阵容，强强联手，共创辉煌，收获一个浪漫的春天。

开幕期间促销活动：(3月28日-4月8日)

推出“好生活金品质好日子一百年“、“百万大奖等你拿”等系列活动，来回馈广大客户和老百姓。顾客在与金百年精品装饰城品牌家装公司、装饰建材现场签单后，除进行时尚个性家私精品赠送外，还可以参加抽奖活动：奖品有摩托、家庭影院、背投电视机、电脑、手机、数码像机等。最高奖项为价值5000元的时尚摩托车一辆。

2、春天盛会市民节日。

多家装饰、建材经销商提供优质产品展示和咨询服务。现场大型文艺演出气氛热烈，摸奖异彩纷呈，为送上一道家装文化大餐。

打动消费者、让消费者怦然心动、与之产生共鸣的行为，让襄樊广大市民亲历家装生活，让消费者感受到省时、省力、省心、省钱，并且享受装修新房的快乐心情。

3、开幕式举行“共建绿色家园”主题活动：

必将是盛况空前、意义深远、造福百姓、展现襄樊现代人居的重要组成部分。100套家居装饰方案大赠送，凡在活动期间咨询并签单的客户均享受超值优惠!设计师陪同业主现场看样板房，免费接送参观，让工地开口说话。为数千个家庭提供了免费设计服务和绿色家装讲座。

4、“欢乐家装赶集会”建材品牌大联展，活动期间促销活动

活动时间：xx年3月28日—4月8日

回馈顾客大抽奖

签单最终结算金额在两万元以上的，送室内加湿器+价值1000元的现金卡消费一张;

签单最终结算金额在四万元以上的，送电动自行车一辆+价值xx元的现金消费卡一张;

签单最终结算金额在八万元以上的，送家庭影院一套+价值4000元的现金消费卡一张;

活动注意事项：

xx年“金色朝阳”欢乐家装节广告策划部分

媒体支持：

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》

广告表现策略：各档期促销活动报纸宣传。

媒体分析：

《襄樊晚报》，《楚天都市报襄樊版》：读者多为市内及各专业厂职工，喜欢这类信息，广告宣传覆盖面广，效果明显。

《消费广场》的优势:快捷,迅速的派送方式,信息传播快,主要针对大型写字楼,专业市场,企事业单位,私营业主,工薪阶层,襄樊市各大酒店.宾馆均有免费投送,读者多为年轻人，诉求点明确。

活动宣传准备：

通过市内《消费广场》进行宣传，襄樊晚报在3日28日至4月8日进行广告和报道交叉进行宣传和促销同时进行。联络工作由专人负责，也同时设计稿件。

活动外场宣传准备：

1、大幅海报指定专人在各在建小区门口张贴。

2、dm宣传单页由人体广告宣传员在人群密集区进行散发。

3、百人自行车游行市区，携带横幅和绶带在市区内进行环城游行。注意有关部门审批事宜，协调城管部门和相关管理部门。

媒介宣传策略：

通过媒体强势宣传，造就强大的广告的优势，让襄樊各界和老百姓加深对金百年精品装饰城的印象并积极参与到系列活动中来，树立金百年精品装饰城品牌的市场知名度和百姓亲和度，通过科学的策划和市场运行，成为xx年4月襄樊市民关注的热点和新的亮点，让金百年精品装饰城品牌走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告预期宣传的效应,和销售的更大突破。

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》系列宣传广告文案：

一活动目的

今年是公司一周年庆典活动，我们公司以传播家居装饰新文化为主题，服务广大车城消费者为宗旨，推广装饰家居文化设计新理念、推动十堰家装业的整体水平、树立装饰在十堰家装业界的品牌形象。提升装饰企业员工的自豪感，以事促人，以人带事，从而进一步将整体团队精神再次升华;对外，将有效地创立装饰公司良好的公众服务形象以及展示过去一年来取得的良好业绩，并在大众的关注下充分展示装饰公司先进的企业理念、良好的企业文化氛围、一流的施工质量等等。最终取得良好的社会效益和经济效益。

活动时间：暂定xx年\*\*月\*日—\*日(具体待定)

活动地点：暂定金源通大厦，

主办单位：装饰公司

参加单位：(待定)

房地产商拟邀请：、香格里拉

活动全程策划：天下策划工作组

1.天下策划工作组的具体工作

(1).策划大纲文案

(2).平面广告文案产品与企业广告语各类宣传品文案电视广告文案报纸杂志广告文案

(3).公共关系文案

(4).平面设计,宣传品设计及印刷，广告设计

二,实施细则

(一)新闻联络会筹备

举行此次活动的新闻媒介联络会议，通报此次活动的主题和内容，发送统一的新闻发布稿给所有参会媒介单位。

地点暂定文贸一酒店内(联络工作由阔达装饰公关部门协调并及时通报活动筹备小组)

事先联络暂定媒介名单：

十堰日报社十堰晚报社东风汽车报社

十堰电视台经济频道十堰电视台生活频道

十堰电视台新闻频道雅中广告

(二)活动现场布置

举行“阔达周年庆典活动舞台布置，音响，演艺界目，广告条幅、拱形门、pop宣传海报、宣传单、现场安全部、工程部，后勤部等相关负责人碰头会，作好具体工作安排和上交

工作计划

，提供相关名单(与会领导、嘉宾、记者、业主)节目单等，实行分层到位，具体人负责制。

各媒体、建材联盟商、相关部门的汇报工作情况，并落实各自的工作。各项工作基本到位，包括：

b、宣传海报、印刷品设计和印刷工作务必在\*月\*日完成。此工作负责人吴琼

c、主持人的联系，音响调试，节目的排练，电源电器的调试;

d、开幕式致词的审核批准，由李总进行审核(在\*月\*日前交付李总)。

e、嘉宾致词稿的准备;

f、嘉宾休闲区的落实工作;

g、迎宾小姐、乐队、人体dm的培训及宣传工作。

(三)活动外场宣传准备

1、大幅海报指定阔达装饰专人在各在建小区门口张贴。(海报印刷事宜专人联络暂未定)

2、宣传单页由及宣传员在\*月\*日和\*日在人群密集区进行散发(人体广告宣传员请兼职大学生，要求形象较好。

3、通过市内雅中广告在当期(\*月\*日发行)进行宣传，十堰晚报在\*日\*日进行广告和报道交叉进行宣传。

(四)媒介宣传策略：

2、\*月\*日——\*月\*日在十堰电视台生活频道、新闻频道、经济频道、东风电视台作系列新闻报道(或专题报道)。

通过媒体强势宣传，造就强大的广告的优势，让车城各界和老百姓了解本次阔达周年庆典活动并积极参与到本次活动中来，树立阔达装饰的市场知名度和百姓亲和度，打造空前的盛况，成为市民关注的热点和车城新的亮点，让阔达走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告空前宣传的效应。

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，赏牡丹，订家装，三店同绽放

活动送礼及优惠从4月30日至5月8日止

一：“五一”三天促销活动内容：

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年;洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕;“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材促销内容)

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会(半天)凭

邀请函

送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会(全天)进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

二、活动具体内容

1、5月2日家装团购会(半天)

活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或

装修合同

的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

活动主题：店面洽谈会

活动时间：20xx年5月3日至5月8日全天

活动地点：中州店活动内容：a、店面洽谈会;

活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算;2、参观样板间;3、可参加样板间征集活动;4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3)凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

三、三大承诺：

1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

**装修活动策划方案做篇三**

　感恩周年庆生日同分享

为感激所有新老顾客朋友对乐卖特超市的惠顾，店庆当日特举办感恩周年庆、巨型生日蛋糕同分享活动，时间：4月10日上午9：00在超市门口举行。

精彩时刻幸运大抽奖

奖项设置：一等奖冰箱1台

二等奖彩电1台

三等奖九阳电器1台

四等奖幸运奖

开心购物疯狂大换购

购物满58元+1元可换购岑铭堂花生牛奶500ml1瓶

购物满88元+3元可换购1、8l农夫果园1瓶

购物满128元+5元可换清风短180抽二层抽纸1包

购物满198元+8元可换购立白洗衣液1瓶；电器、服装只能够参加1次（特价、烟酒、奶粉、油米除外）

感恩回馈会员龙虎榜

店庆期间我们将回顾20xx年会员成长记录，届时我们将评选出20xx年会员龙虎榜。

璀璨2周年欢乐大舞台

店庆期间我们将推出场外文艺演出活动，欢迎新老顾客朋友前来观看。精彩节目任您看、任您玩还有礼品哦！（店庆期间将邀请各品牌厂商，在广场做户外路演和展销活动。

**装修活动策划方案做篇四**

装修活动策划方案范文1

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，赏牡丹，订家装，三店同绽放

活动送礼及优惠从 4 月 30 日至 5 月 8 日止

一：“五一”三天促销活动内容：

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年; 洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕;“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺 1 周年。

2、优惠：工程造价 折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材 促销内容)

5、5 月 2 日牡丹大酒店家装团购会(半天)凭邀请函送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部 经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4 月 30 日至 5 月 8 日店面洽谈会(全天)进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理 为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

二、活动具体内容

1、5 月 2 日家装团购会(半天)

※活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

※活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

※活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取幸运大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

※活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼 遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运 大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5 月 3 日至 5 月 8 日店面洽谈会

※活动主题：店面洽谈会

※活动时间：20xx 年 5 月 3 日至 5 月 8 日全天

※活动地点：中州店 ※活动内容：a、店面洽谈会;

※活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算;2、参观样板间;3、可参加样板间征集活动;4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3)凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

三、三大承诺：

1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修质量。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走材料最好的经营理念，材料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

装修活动策划方案范文2

1、家装会展：

1、1市场部要配合展会的策划，协助企划助理到展会现场实地勘测，能重复利用的宣传用品就不再做新的，搬运过程中尽量减少宣传物品的非正常损坏。

1、2展会前电话告知客户展会时间、地点及我们展区的位置，并告知展会期间有推出优惠活动，邀请其来了解、比较一下。

1、3通过各种方法提前收集参展的同业卖点，以便我们及时调整。

1、4详细掌握展会的策划案(理由+卖点分析+过时不候)，以及....

2家装课堂/名师见面会/户型发布会：

2、1市场部要对该小区详细调研、并针对重点小区拟出开发方案，总经理必须重视，活动时间一般为发钥匙前一周，小区前三户应重点跟踪。

2、2协助企划助理写好活动策划案，并将活动流程复印数份夹在宣传单内。

2、3要求工程部确定样板房(工地)：至少2套，在施工地及竣工个1套，并提前落实现场、样板间细节的安排。

2、4活动前必须进行全员培训、人员安排、礼仪培训。

2、5准备好笔、纸等，中午尽量留住客户，提供免费午餐。

2、6课堂内容：(1)介绍公司的过去：成立时间、荣誉、所做工程。(2)介绍公司的特点、特色：品牌公司与“游击队”、“塔利班”的区别。(3)介绍家装常识：如何避免家装陷阱，怎样处理家装消费维权。(4)绿色家居标准，如何识别假伪材料、环保家装与主材选购(增加互动性活动)。(5)三大承诺。(6)标兵项目经理的评选标准。(7)优惠政策。(8)3大目的：做朋友、做交流、做服务。(9)小区方案的讲解、说明，家居风水学基本知识。

2、7须当天召开咨询会后的各部门

总结

会，分析活动的得失。要求务必重视活动存在问题分析，不允许出现不上报活动情况(存在问题分析)或者是连续几个星期上报的存在问题都是一样的敷衍现象出现。

2、8召开户型发布会必须准备充足的户型方案，图纸必须有一定的厚度、设计含量且包装要精美。

2、9在每周五以前，总经理必须亲自到待参观的样板房(工地)进行考察落实，并切实做好参观前的工作，不允许敷衍了事，应付差事。

2、10活动失败的主要原因：(1)市场部调研极度不包位，没有进行大规模地毯式的调研工作。(2)设计部的配合度不够。(3)对户型方案发布会的意义没有真正的理解。没有准备足够的精美户型方案，对出的方案极度不重视，在数量、质量方面极度欠缺。

2、11如在小区举办家装课堂驻点布置要有展会效果。

2、12活动过程中：

2、12、1全体员工一定要清楚公司此次活动的....

装修活动策划方案范文3

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了20xx年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金20xx抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值20xx元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

一米装饰十大承诺保您装修无忧

1、缴纳定金之后，全年(20xx年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。

3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。

4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。

5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。

6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。

7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。

8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。

9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。

10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

**装修活动策划方案做篇五**

方案一：装修活动策划方案

装修五一活动策划案：“情系五一”家装盛宴

赏牡丹，订家装，赏牡丹，订家装，三店同绽开

活动送礼及优惠从4月30日至5月8日止

一：“五一”三天促销活动内容：

1、主题：热烈庆贺洛阳城市人家成立一周年；洛阳城市人家政和路旗舰店隆重开幕；“五一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价折（综合治理费不参与打折）活动期间每天享用家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼（茶具、碗具、锅、枕芯）活动期间凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定） 4、主材：“五一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施（详见主材促销内容）

5、5月2日牡丹大酒店家装团购会（半天）凭约请函送礼品，现场抽奖（部分奖品资料商提供），签单扎气球，赢取侥幸大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、4月30日至5月8日店面洽谈会（全天）进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享用金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

二、活动具体内容

1、5月2日家装团购会（半天）

活动主题：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

活动地点：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

活动内容：1、家装团购会：与资深设计师进行一对一的沟通。

2、活动现场签单扎气球，赢取侥幸大礼。

3、主材商风采展示并提供相应品牌的“五一”优惠及其促销。

活动促销：

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享用贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设侥幸抽奖环节，现场客户均无机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均无机会下台扎气球，获得侥幸大礼。

4、凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

活动主题：店面洽谈会 活动时间：2024年5月3日至5月8日全天

活动地点：中州店活动内容：a、店面洽谈会；

活动促销：

1）凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2）凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享用：1、免费量房、出预算；2、参观样板间；3、可参加样板间征集活动；4、得实用家居礼品一份（茶具、碗具、锅、枕芯）。

3）凡签单即送大礼（详见礼品赠送规定）

三、三大承诺：

1、“金钻”标准工程，五大环节全面保证装修品质。

2、三级工程验收，监理、项目经理、工程部经理层层把关。

3、坚持走资料最好的运营理念，资料品牌公示，不搞伪劣贴牌。

方案二：装修活动策划方案

一活动目的往年是公司一周年庆典活动，咱们公司以传播家居装璜新文明为主题，服务广大车城消费者为宗旨，推行\*\*\*装璜家居文明设计新理念、推进十堰家装业的全体程度、树立\*\*装璜在十堰家装业界的品牌笼统。提升\*\*装璜企业员工的骄傲感，以事促人，以人带事，从而进一步将全体团队精神再次升华；对外，将有效地创立\*\*装璜公司良好的公众服务笼统以及展示过去一年来取得的良好业绩，并在大众的关注下充分展示\*\*装璜公司先进的企业理念、良好的企业文明氛围、一流的施工品质等等。最终取得良好的社会效益和经济效益。

活动时间：暂定xx年\*\*月\*日—\*\*\*日（具体待定）

活动地点：暂定金源通大厦，主办单位：\*\*装璜公司

参加单位：（待定）房地产商拟约请：、香格里拉

活动全程策划：天下策划工作组

1.天下策划工作组的具体工作

.策划大纲文案

.平面广告文案产品与企业广告语各类宣传品文案电视广告文案报纸杂志广告文案

.公共关系文案

.平面设计,宣传品设计及印刷，广告设计

二,实施细则

（一）旧事联络会筹备

举行此次活动的旧事媒介联络会议，通报此次活动的主题和内容，发送一致的旧事发布稿给一切参会媒介单位。地点暂定文贸一酒店内（联络工作由阔达装璜公关部门协调并及时通报活动筹备小组）

事先联络暂定媒介名单：

十堰日报社十堰晚报社东风汽车报社

十堰电视台经济频道十堰电视台生活频道

十堰电视台旧事频道雅中广告

（二）活动现场布置

举行“阔达周年庆典活动舞台布置，音响，演艺界目，广告条幅、拱形门、pop宣传海报、宣传单、现场安全部、工程部，后勤部等相干担任人碰头会，作好具体工作安排和上交工作计划，提供相干名单（与会领导、嘉宾、记者、业主）节目单等，实行分层到位，具体人担任制。

b、宣传海报、印刷品设计和印刷工作务必在\*月\*日完成。此工作担任人吴琼

c、掌管人的联系，音响调试，节目的排练，电源电器的调试；

d、开幕式致词的审核批准，由李总进行审核（在\*月\*日前交付李总）。

e、嘉宾致词稿的预备；

f、嘉宾休闲区的落实工作；

g、迎宾小姐、乐队、人体dm的培训及宣传工作。

（三）活动外场宣传预备

1、大幅海报指定阔达装璜专人在各在建小区门口张贴。（海报印刷事宜专人联络暂未定）

2、宣传单页由及宣传员在\*月\*日和\*日在人群密集区进行分发（人体广告宣传员请兼职大先生，要求笼统较好。

3、经过市内雅中广告在当期（\*月\*日发行）进行宣传，十堰晚报在\*日\*日进行广告和报道交叉进行宣传。

（四）媒介宣传策略：

2、\*月\*日——\*月\*日在十堰电视台生活频道、旧事频道、经济频道、东风电视台作系列旧事报道（或专题报道）。

经过媒体强势宣传，培养强大的广告的优势，让车城各界和老百姓了解本次阔达周年庆典活动并踊跃参与到本次活动中来，树立阔达装璜的市场知名度和百姓亲和度，打造空前的盛况，成为市民关注的热点和车城新的亮点，让阔达走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告空前宣传的效应。

方案三：装修活动策划方案

活动背景：

家装是一项零碎工程，传统家装与建材是分开的，不能满足市民的需求，消费者选择装璜公司后，又马不停蹄的奔走于各大建材卖场，在无数次挑选中不尽人意，形成消费者精力和财力的浪费，市民也渴望家装、建材、饰品一条龙享用，而且趋势越来越强烈。

金百年精品装璜城，作为襄樊家装建材大本营，满足了襄樊消费者的须要，解除市民的后顾之忧，从设计、装修、建材、室内配套等一条龙的服务、一站式消费大体验，让每一个客户为所欲为，省心、释怀，不用再东奔西走，烦心事，在金百年精品装璜城轻松处理。

xx年4月1日，“襄城映象”正式交房之际，金百年精品装璜城停业前夕，将联结举办xx年“金色。映象”欢乐家装节活动。经过本次打造金百年精品装璜城金字招牌，将大力宣传引见房地产商、装璜行业、建材商产品的杰出品牌，对内加强凝聚力，对外加强竞争力，同时举行大型春季家装赶集会，网，空前的优惠让利活动，目的让利百姓，报答社会，服务社会！活动的意义：

此次活动以传播“欢乐家装文明”为主题，服务广大襄樊消费者为宗旨，推行欢乐家装文明新理念，树立金百年精品装璜城的品牌笼统。对内巩固和增强各商家联盟战略合作伙伴关系，提升各商家企业员工的骄傲感，以事促人，以人带事，从而进一步将全体团队精神再次升华；对外，将有效地创立各商家公司良好的公众服务笼统以及展示以往一年以来取得的良好业绩。

活动的预期效果：

扩大金百年精品装璜城市场占有率，有效进步市场的利润增长，经过对指标市场的缜密考察，更好的服务百姓，强力提升金百年精品装璜城的“金”字招牌，经过科学的策略和市场运转，为金百年精品装璜城行将盛大停业预热，实现xx年度全体运作销售的新打破，经济效益和社会效益的双赢。

营销策略及品牌战略

市场切入点：

（2）打造金百年精品装璜城“金牌服务、百年不变”的金字招牌，有助于迅速拓宽市场；

（3）广告与促销推行同步运作。

市场定位：

1．市场定位：金百年精品装璜城---装璜建材团体军

金百年精品装璜城----家装建材大本营

2．笼统定位：金牌服务、百年不变；

4．广告定位：好生活金质量好日子一百年大市场、大营销、大举动的战略

借“襄城映象”正式交房之际，诚邀知名楼盘，知名家装公司、精品建材（油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、橱柜、家具、布艺、床上用品、太阳能等）进行集体展销，在媒体上做笼统展示，促销活动互动。

成立品牌联盟，互相拉动，促销活动互相推销产品，互帮互助，利用全体优势，让消费者失去实惠，拉动销售，抢占市场，实现经济和社会效益的双赢。

市场推行及营销活动系列：

1、家装建材品牌大联展：将组织品牌家装、建材公司现场展示优良、顶尖、独特的设计创意和装修设计理念。

2、春季欢乐家装赶集会：将组织浩浩荡荡的装修消费团队参会，增强消费者与企业之间的互相交流与沟通，实现共赢。

展示布局：

企业风采区现场文艺上演助兴，展示各家装企业特有企业文明及独特装修设计理念。赶集会促销区品牌装璜器材（陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等）大型促销活动，以及待装户现场抽奖活动等，为消费者提供多种方式服务。

效果评估：将商家的销售以及消费者的购买行为有效的联系起来，增强了消费者对的品牌记忆，添加了其购买的概率。

xx年“金色映象”欢乐家装节活动亮点：

1、欢乐家装、快乐共享。

xx年“金色。映象”欢乐家装节，届时，襄樊泛滥品牌家装公司和建材商参加，约请襄樊十大顶尖设计师加盟，品牌装璜建材（陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等）大型促销活动，汇集家装建材奢华阵容，强强联手，共创辉煌，收获一个浪漫的春天。

开幕期间促销活动：（3月28日-4月8日）

推出“好生活金质量好日子一百年“、“百万大奖等你拿”等系列活动，来回馈广大客户和老百姓。顾客在与金百年精品装璜城品牌家装公司、装璜建材现场签单后，除进行时髦个性家私精品赠送外，还可以参加抽奖活动：奖品有摩托、家庭影院、背投电视机、电脑、手机、数码像机等。最高奖项为价值5000元的时髦摩托车一辆。

2、春天盛会市民节日。

多家装璜、建材经销商提供优质产品展示和咨询服务。现场大型文艺上演气氛热烈，摸奖奇光异彩，为送上一道家装文明大餐。

打动消费者、让消费者怦然心动、与之产生共鸣的行为，让襄樊广大市民亲历家装生活，让消费者感遭到省时、省力、省心、省钱，并且享用装修新房的快乐心境。

3、开幕式举行“共建绿色家园”主题活动：

必将是盛况空前、意义深远、造福百姓、展现襄樊古代人居的重要组成部分。100套家居装璜方案大赠送，凡在活动期间咨询并签单的客户均享用超值优惠！设计师陪同业主现场看样板房，免费接送参观，让工地开口谈话。为数千个家庭提供了免费设计服务和绿色家装讲座。

4、“欢乐家装赶集会”建材品牌大联展，活动期间促销活动

活动时间：xx年3月28日—4月8日

回馈顾客大抽奖

签单最终结算金额在两万元以上的，送室内加湿器+价值1000元的现金卡消费一张；

签单最终结算金额在四万元以上的，送电动自行车一辆+价值xx元的现金消费卡一张；

签单最终结算金额在八万元以上的，送家庭影院一套+价值4000元的现金消费卡一张；

活动留意事项：

xx年“金色向阳”欢乐家装节广告策划部分

媒体支持：

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》

广告体现策略：各档期促销活动报纸宣传。

媒体分析：

《襄樊晚报》，《楚天都市报襄樊版》：读者多为市内及各业余厂职工，喜爱这类信息，广告宣传覆盖面广，效果显著。

《消费广场》的优势:快捷,迅速的派送形式,信息传播快,次要针对大型写字楼,业余市场,企事业单位,私营业主,工薪阶层,襄樊市各大酒店.宾馆均有免费投送,读者多为年轻人，诉求点明确。

活动宣传预备：

经过市内《消费广场》进行宣传，襄樊晚报在3日28日至4月8日进行广告和报道交叉进行宣传和促销同时进行。联络工作由专人担任，也同时设计稿件。

活动外场宣传预备：

1、大幅海报指定专人在各在建小区门口张贴。

2、dm宣传单页由人体广告宣传员在人群密集区进行分发。

3、百人自行车游行市区，携带横幅和绶带在市区内进行环城游行。留意无关部门审批事宜，协调城管部门和相干治理部门。

媒介宣传策略：

经过媒体强势宣传，培养强大的广告的优势，让襄樊各界和老百姓加深对金百年精品装璜城的印象并踊跃参与到系列活动中来，树立金百年精品装璜城品牌的市场知名度和百姓亲和度，经过科学的策划和市场运转，成为xx年4月襄樊市民关注的热点和新的亮点，让金百年精品装璜城品牌走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告预期宣传的效应,和销售的更大打破。

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》系列宣传广告文案：

方案四：装修活动策划方案

一.活动主题：

大铭装璜2024零甲醛环保之旅拉开帷幕！

零甲醛真瘦弱！

2024年，家居装修改式进入环保时代。

面对市场纷纷扬扬的绿色装修宣传，谁敢真正承诺家装零甲醛？

日，大铭装璜零甲醛环保之旅为您揭示真正的零甲醛瘦弱！

二.客户征集 1、自营客户信息收集：号开始大铭装璜店面开始搜集客户信息及确定意向客户信息；由专人担任与客户联系，告知促销活动。

3、网络客户信息收集：号启动网络宣传及团购报名。

三.活动方式

签单在理由折

活动期间，签单即可在原有报价基础上享用装修费折超级优惠！

设计费全场3折

活动期间，签单即可在原有报价基础上享用设计费全场3折优惠！

铭牌享用订单有礼

活动期间，交定金送大礼！

交定金500元送名牌豆浆机一台！

交定金1000元送精品电饭煲一台！

**装修活动策划方案做篇六**

3.15恒浩送好礼 诚信装修无陷阱 二、活动时间

大型建材广场(或者选两三个有代表性的刚交房小区内) 四、现场布置

当天就成功签单者，送空调或烟机灶具。

另外，预约好其他时间来店咨询的可赠送小礼品，如本子、耳机等(留联系方式、小区名字)

现场担任后勤两位，负责客户茶水、礼品发放及各项杂务。 设计师至少两位，与客户沟通。

负责人一位，负责解决各种问题，统管现场。 七、前期筹备装修公司活动策划方案市场部统计业主资源，可电话邀约客户到活动现场。 在网站上发布活动内容，吸引顾客。 在业主活动的qq群、论坛等地全部加大力度宣传活动，确保活动的被大多数业主知晓。 提前在活动现场附近发放传单，张贴海报。

活动解释权归恒浩装饰公司所有!

**装修活动策划方案做篇七**

五一劳动节是全世界劳动人民共同拥有的节日。1889年7月，由恩格斯领导的第二国际在巴黎举行代表大会。会议通过决议，规定1890年5月1日国际劳动者举行游行，并决定把5月1日这一天定为国际劳动节。以下是由本站pq小编为大家收集整理出来的装修五一活动

策划方案

，希望能够帮到大家。

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经“烽烟四起”。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了2024年的“五一保卫战”。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金2024抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值2024元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

一米装饰十大承诺保您装修无忧

1、缴纳定金之后，全年(20xx年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。

3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。

4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。

5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。

6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。

7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。

8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。

9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。

10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

促销主题：家装主题一日游

促销类型：举办活动

促销宣传方案：

1)在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传

2)重点小区进行业务人员推广，可印刷一批宣传单页

3)安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知 4)公司内部海报

5)施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

促销优惠方案：

1)\*\*品牌地砖\*\*品牌地板6折起团购

2)\*\*品牌厨房\*\*品牌卫浴7折起团购

3)\*\*品牌家具7折起团购

4)装修团购85折起，每增加10户再降5个点，一直降到7折零利润装修

现场活动：

2)每一站都有精美礼品和团购优惠活动

促销准备：

主材商的合作谈判

联系家装一日游所用包车和就餐安排

准备施工工地和样板房

各小区户型解读和方案

方案评估：

本方案是将部分业主集中起来，以家装游的形式促进客户全方位了解家装产品。通过本次家装游，可以让业主感到自己采购主材和打理装修的艰辛，从而造成现场订单和事后订单。本次活动只报名不收订金能很大程度地化解业主的心底顾虑。

活动解说：

1)上午9：00于指定地点班车出发，同时向每位客户发送全程游指南(即家装一日游详细规则和优惠说明)

2)每5名客户设置家装导游1名(可以由设计师担任)

3)每一站等于是一个小会场，要求参与家装游的商家做好海报宣传和服务人员的安排

4)每一站停留时间为40分钟，中午到指定饭店用餐(快餐即可)

6)最后一站进行先报名(指团购报名)后发送团购优惠券和礼品

活动分析：

本次活动总投资除广告宣传外约为3000-8000元，主要的费用有包车费、快餐费、礼品费和场地费(指最后一站宾馆活动所用)，如果能够组织50户参观，费用约在5000元。加上广告投放(以1/4版做一期，费用6000元计)和宣传册费用，总体投入约在12019-15000元。如果能够促成20 户以上团购，就算本次活动圆满成功!

**装修活动策划方案做篇八**

以联络社区与居民、居民与居民之间的感情为主旨，以繁荣社区精神文明建设，营造一个欢乐、祥和的中秋佳节社区氛围，创建xxx街道（镇）代表文化内涵的`新型品牌社区为目标，xxx社区将再次携手街道（镇）文化站以及xxx社区举办第x届社区中秋联欢晚会，展示新时期社区居民新面貌。

普及社区精神文明建设，丰富居民业余生活，为越来越多的文化爱好者提供展示的平台

xxxx年x月x日（星期六）晚19：00――21：00

xxxx

全体工作人员、xxx社区特邀人员、相关单位部分领导、社区居民，总人数控制在500人左右。

本次联欢晚会定于教师节当天，以“迎中秋庆国庆”为主题，在以歌舞向广大居民展示社区文化特色的同时宣染感恩文化，让小区居民在感恩教师节的同时喜迎我们中国的传统节日――中秋，以及庆祝即将到来的国庆节。节目初期充分做好宣传工作，调动小区居民参与活动的积极性，扩大社区居委会在居民中的影响力，通过与xxx社区的文化交流，共同探索社区建设管理新思路，为广大社区居民提供更为便捷的服务。

1、x月x日展开志愿者座谈会，确定好晚会当天所有志愿者负责的活动区域、活动项目；

2、确定晚会场所，确定背景布置和音响设备等；

3、外聘演出团队确定演出节目，确定晚会主持人，邀请相关领导；

4、活动宣传：在各管辖小区张贴晚会通知，印刷晚会宣传单

5、活动所需外购物资

盒饭、矿泉水、奖品、纪念品、表演道具

6、人员安排：

（1）、现场活动总指挥：xxx

（2）、现场活动顾问：xxx

（3）、晚会活动具体负责人：xxx

（4）、后勤人员（负责采购）：xxx

（5）、安全保障（负责现场秩序维护）负责人：xxx

**装修活动策划方案做篇九**

在距离五一节还有一个多星期的时候，长沙的装修市场便已经\"烽烟四起\"。在刚刚过去的周末，以一米装饰、龙庭装饰、天健装饰等为代表的长沙装饰公司开展了各具卖点的大力度促销活动，提前打响了20xx年的\"五一保卫战\"。促销的提前、频次的增多、力度的加大等，也在悄然暗示出今年的五一长沙家装市场竞争将更为惨烈。为此记者选了一家有代表性的公司——长沙一米装饰的促销活动做了具体的了解。

一米装饰五大优惠措施，空前让利六千元

一重礼：交定金20xx抵3000元工程款，直接让利1000元

二重礼：板材由福湘e1级升级为金福湘e0级，价值20xx元

三重礼：墙面漆由华润惠涂易升级为华润金装五合一，价值1500元

四重礼：工程款满5万，送全房开关插座，西玛西蒙品牌，价值1000元。

五重礼：工程竣工后赠送家政一次，价值500元。

一米装饰十大承诺保您装修无忧

1、缴纳定金之后，全年(20xx年)保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。

3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。

4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程\"施工与设计相吻合\"、\"质量与标准相吻合\"和\"整体效果与客户心愿相吻合\"。

5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。

6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无\"误上贼船\"之忧。

7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。

8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。

9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。

10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

从一米装饰的五项优惠活动和十大承诺来看，今年五一节确实市场竞争将更为惨烈。而对下半年的形势判断，无论乐观悲观，业界大多认为受政策影响的家居市场仍将存在变数。

**装修活动策划方案做篇十**

一、活动背景：

为了迎接五一劳动节，作为新时代的大学生因该率先作为表率。尽管我们生活的校园很干净，为了让我们的校园更加舒适，作为学校的一份子出点微薄之力是应该的。

二、活动目的、意义和目标：

劳动者五一，作为消费者的我们，在劳动节的我们体验劳动生活。作为共青团员的一员。需要我们要有社会主人翁意识，服务社会意识。在五一之际，我们需要更加美丽的校园，校园因为你我的努力而美丽。

三、活动资源需要：

各班五个代表，需要30把扫把，5个垃圾带。若干抹布。

四、活动开展：

1、4月25日召集各班团支书及学生会成员开会，转达我们这次活动任务。

2、4月26日由学生会成员访遍校园各角落，统计需要清理的地方。 3、4月27日由我们学生会简单安排工作组。

4、5月1日7点半召集各班代表，分配任务。

5、12点，活动结束。

五、经费预算：

活动中用具可从各班接，或者自备。本次活动无需任何花费。

六、活动中应注意的问题及细节：

1、在美化校园过程中，各位同学应当注意避免损坏学校公务。

2、各位同学应当放松心态，服务学校中来。

3、活动结束后，应当妥善归还用具。

七、活动负责人及主要参与者：

各班共青团员、学生会成员

活动策划人： 20xx.2.20

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