

# 家装营销活动策划方案 双十一活动策划方案(通用6篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 家装营销活动策划方案篇一

20\_\_年珠宝市场总体低靡，局部活跃。节节攀升的金价降低了市场热度。而以打折为主的价格战千篇一律，忽视了品牌的建设和维护。\_\_珠宝作为业界的翘楚，在春节期间再次强力出手，给市场带来福祉，给消费者带来福音。

\_\_珠宝诉求品质，演绎经典，引领时尚。此次策划活动目的是提升公司产品销量及销售额，强化品牌认知度及美誉度，同时也是部分新品的上市。

### 二、活动对象

孙子兵法曰“凡战者，以正合，以奇胜”。集中优势兵力，重点突破，选择节日营销的重点市场。

2、活动控制的范围：优先选择的特定区域。

3、促销的主要对象：职业女性、职业男性。重视工艺、追求时尚，注重品牌；对珠宝有所诉求。

4、促销的次要对象：注重装饰，关心质量和服务。

### 三、活动主题

## 1、确定活动主题。

我们的主题是：价格折扣+抽奖+服务促销

价格折扣：按产品的实际价值加上合理利润 $\times\%$ 把得到的结果除以其相应的折扣点，最终的数字作为产品定价。折扣点选择吉祥的数字：八八折、六八折、四八折。

抽奖：具体形式见“活动方式”。

服务促销：继续宣传和推出公司的售后服务。归纳为八项保证服务——保质量、保调换（可等值异地换货）、保纯度、保克重、保维修、保缩放、保清洗、保翻新。

## 2、包装活动主题。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“\_\_”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

本次促销活动的主题是“\_\_”整个店面环境设置应该凸现这个主题，员工服装统一是红黄色，是唐装，表达春节传统、祥和的意思。

首先，灯不要耀眼，选用一些光线柔和、温暖的，但不要显得暧昧。其次，可分时段选取一些高雅、柔和、喜气的背景音乐播放。一些顾客可能没看到柜台，但被音乐吸引，而成为潜在顾客。

其它设置如吊旗、灯笼、pop、展架等要尽量凸现春节喜气祥和的气氛，同时彰显\_\_公司大气精致的形象。

## 四、活动方式

1、确定伙伴：和商场、经销商、加盟商联合，可整合资源，降低费用及风险。具体公关由市场督导负责，和商场敲定活动形式、时间和地点。利用商场春节大型促销宣传吸引自己的人气。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

## 五、活动时间和地点

活动时间□x月x号

此次活动在\_\_珠宝公司所有销售网点同期进行。

此次促销活动在设在商场内专柜、岛柜进行。不搞场外搭台销售。

## 家装营销活动策划方案篇二

### 狂欢夜

在每年的'这一天，一直习惯过着单身的你是否感到寂寞、孤独、繁忙的学习与生活你是否糟糕透了？你忧郁的眼神表露出了你对美好生活的向往！然而你却无能为力。那么现在有一个好的机会，那就是来到“光棍狂欢之夜”释放一下你久违的激情给自己一个机会好好的放松一下。

沉重的心理需要得到释放、寂寞的心需要朋友来安慰、平淡的生活需要一点刺激和浪漫。我们倡导健康、快乐、自信、时尚、让生活可以更美好！不管你抱着怎样的心理来看待我们这次活动，首先请用一颗开放的心来体验一下。我们将尽

可能把快乐带给每一个人。

××超市

为了促进商场员工之间的互相交流，和增强凝聚力与团结合作的默契。以及让大家相互认识，释放自己，发挥自己的优势，增大信心。我们定于11月11日光棍节（所有单身年轻人的节日）开联欢晚会，为单身的朋友么创造一个展示自己的舞台。

光棍节据说起源于800多年前，也就是1111年11月11日，那天光棍总数达到创纪录的8条。如今光棍节不仅是校园趣味文化的代表产品之一，更成为弥散于社会的一种文化形态。在这里，希望单身的学子们能在我们的组织下挥洒青春热情，展示自己青春洋溢，活力四射的一面。

那天我们将一起欢乐地度过，让我们的笑容洋溢在这“狂欢之夜”，成为我们青春历程上的一段美好记忆。

（一）活动时间20xx年11月11日

（二）晚上6：30—9：00

（三）活动地点生活区c4楼前草坪

（四）活动对象××商场的全体会员、邀请的嘉宾以及有兴趣的路人

（五）活动内容

（1）全体会员合唱（单身情歌）开场

（2）由外联部朗读光棍节宣言

(3) 玩游戏

(4) 由实践部表演一个节目

(5) 抽奖环节

(6) 玩游戏

(7) 由办公室、策划部、宣传部表演一个节目

(8) 在联欢会的最后大家齐唱《阳光总在风雨后》

### 家装营销活动策划方案篇三

活动名称：11靓佳丽，幸福全家人

活动时间□20xx月11月6—20xx月11月11

活动描述：在美容院做美容，送放大的全家福照片一张，促使顾客家人对她所消费的这家美容院产生认同感。

活动目的：伸延服务，促进再消费。

宣传方式：扩大美容院在顾客心目中的影响力，使以家庭为单位的更多社会群体产生对美容院的善意回馈；这样的. 宣传方式不但能取得经济效益，更能获得一定的社会效益。

活动内容：

2、提前与摄影中心达成协议，在顾客的全家福上印制美容院的名称或祝福语；

3、通过这样的活动创造温馨，并取得顾客家人对其消费的支持，挖掘社会资源。

## 家装营销活动策划方案篇四

今年的“双十一光棍节”即将到来，考虑我班男生、女生人数比例悬殊，特举办双十一“模拟情侣”活动和男、女生性格差异知识抢答活动，以促进我班同学之间的'感情交流，丰富他们的校园生活，让我们在学习知识(iq)的同时，提高我班同学的情商(eq)□

共赴11.11，交友万岁

通过此次的活动，向班级同学宣传大学生恋爱心理的相关知识，引导同学们正确的处理男女生之间的关系，帮助同学们树立起正确的恋爱观，理性的对待大学时代的爱情。

化学化工系20xx级材料化学四班

11月11日——13日

理科楼610教室

化学化工系20xx级材料化学四班全体学生

1、利用qq群、172校园活动网、同时由班干部在班级宣传，让同学们了解我们的活动主题和内容，以便于在活动期间同学们能积极参与。以及采集同学们对这次活动的看法。

2、主持人进行游戏说明，宣布游戏开始。

3、配对原则：

通过在各种游戏中男女生之间的默契度来进行“情侣”配对，以及男、女生性格差异知识抢答赛。

4、各队“情侣”要在两日之内完成规定的任务，一切任务需

拍照片，以照片为凭证。

5、主持人颁发精美礼品，宣布活动结束。

## 家装营销活动策划方案篇五

此次活动目的在于促进大家购物，让更过更多的人购物不光是在实体店，在虚拟的网络世界，通过电子平台进行消费可以很便宜，很便利。可以省去好多繁琐的事，比如去逛街比较劳累，逛街还得看天气呀。让更多的人了解电子商务，认识网购。

### 二、活动时间和地址

时间：20\_\_年11月11日00：00~~24：00

地址：\_\_淘宝店所在的网上店铺。

### 三、活动的准备

#### (一)车辆：准备要求

- 1、根据出货量来计算下不停的来回周转，需要多少车辆，多大的车？
- 2、去车辆部门提前告知，要求准备车辆；
- 3、运作时间：早上8点开始提货，到晚上10点；
- 4、可以临时全部算加班，特别事件特别对待。

#### (二)操作

- 1、根据上述的数据，要更改流程了，请马上做出一个提货方案来；

## 2、简化操作流程：

a□提前印制5个城市的图章，避免写大字。

b□不分拣，拿回分拨中心，由整个公司的人员白天就开始分拣；晚上直接进流水线；

c□操作部提前沟通，陈向阳会安排落实，操作部员工提前上班，上流水线操作；具体请作出方案来。

### (三) 人员安排

活动是临时的，所以在双十一期间，全部门的员工全体加班，上午8点到晚上10点，大家辛苦下，全部算加班；操作人员提前分配好，要求所有人员加班；客服人员尽量充实到一线去；不过即使做了提前做了充分准备，但他们依然担心在某些环节会有所不足。“去年我们的erp系统出现问题，导致一些单品出现了超卖的情况，这也影响了用户体验。今年我们虽然我们虽然我们已经更新了自己的it系统，但依然对这种情况所担心。”

据了解，为了更好的解决客服和售后问题，今年\_\_淘宝店还专门为11.11开通了可24小时拨打的400免费电话。在双十一期间，将有150人通过400电话帮助用户确认、审核订单，并负责购物后的客户服务，帮助用户办理退款、退件及查件跟踪等服务。同时，今年\_\_淘宝店还专门开通了微信、旺信等新媒体售后服务渠道。

“今年双十一我们推出了200多款11.11专供商品，以深秋和冬季新品为主，还包含部分20\_\_(10%)年春装新款。”\_\_淘宝店品牌公关总监\_\_表示，今年11.11全部商品都是最受消费者喜欢的热款或新款商品，同时除了用好的’产品回馈消费者以外，\_\_淘宝店还将推出各种满就减、满就赠、一些专项大奖活动让消费者在11.11期间玩得更high□