

# 2023年家纺店开业活动方案(实用8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 家纺店开业活动方案篇一

20xx过去一半，企业上半年的业绩报告也新鲜出炉，就目前看来，家纺行业的形势不容乐观。

然而上半年，也有少数家纺企业推陈出新，终端制胜，赢得市场。今年上半年，大多企业都在运用各种活动及方法赢得市场，那么他们具体是怎么做的呢？本文以多喜爱家纺为例，多喜爱家纺主动突围，市场表现优秀，赢得了不错的销售业绩。本文小编为您解密多喜爱家纺销售制胜，终端表现突出的秘诀。为更多家纺企业及加盟商提供质量更好的活动。

从企业方来说，下面三点是关键。

一、大型促销是重点，保证利润是关键。

一般来说，各大家纺企业会在各节庆、时令换季等时候进行大型的促销活动，这样大力度让利促销，可以迅速提升销售，积聚客户资源。有的商家一年下来，七八场大大小小的促销活动，就能够做到全年销售额的80%。多喜爱家纺终端销售以促销活动见长，几乎每月都有小促销，大的节庆会策划大型促销，并会安排专人指导协助，收效甚佳。多喜爱家纺提醒：做促销切忌无节制地压低产品价格，以免造成价格恶性竞争，应该保持合理的利润空间。毕竟促销对于商家来说也是个耗费巨大的工程。

## 二、注重产品创新，提升产品附加价值。

多喜爱家纺勇于创新，以全然不同于传统床品的时尚风格傲然于世，并以绝对的平价和高性价比著称，赢得了不错的口碑。多喜爱家纺非常注重通过床品形象及陈列等提供给消费者最完美的感官体验。丰富绚丽的花型，简约时尚的风格、明快亮丽的店铺形象，让消费者不仅体验到产品所带来的视觉享受，更多的是通过产品能给消费者带来释放压力，快乐轻松的整体感官享受，也可以给家居风格带来不一样的改变。同时，多喜爱家纺也注重高科技产品的研发，其推出的芬纳诺抗菌产品，抗菌抑菌效果明显，不单能满足日常睡眠的需要，也是夏日裸睡的好伴侣，多喜爱家纺产品的功能多样化，提升了产品的附加功能。

## 三、刷新终端陈列，吸引即兴销售。

放眼望去，众家纺品牌的终端陈列大同小异，甚至比产品同质化问题还严重。多喜爱家纺别出心裁，以“快时尚”家纺模式定位，在终端陈列上，善用主题橱窗来表现当季的主打产品，凸显产品特色，效果显著。多喜爱家纺拥有一批专业务实的终端陈列师，会根据市场和活动的需要，定期对店铺的终端陈列进行指导和调整。或是不同色系的搭配，或是风格的和谐统一，或侧挂，或铺陈。

那么，具体到某一项家纺促销活动我们应该怎么做呢，下面总结了三点：

### 一、宣传单上的活动周期。

无论是常规促销还是大型促销，促销总会有个活动时间周期。往往我们在促销活动开始前，会做一系列推广宣传，这里会涉及到宣传单、会员电话、短信、店铺海报等宣传方式，我们这里重点谈一下宣传单。促销宣传单在各类活动宣传物料中频繁使用，事实证明，宣传单费用较小，若派送到位，能

达到“四两拨千斤”的显著宣传效果。因此，我们做促销推广时，要重视促销信息宣传单的运用，同时，巧妙地利用宣传单的周期做促销推动更有助于促销活动的推广，提高活动成效。因发送宣传单一般会提前于活动前一到两天，这样，我们很好地利用时间差，在宣传单上印制“即日起”的字样，比单纯的一串数字效果要好得多。“即日起”会让客户觉得活动已经进行了，方便安排时间即兴参加，即算活动还没有正式开始，商家也可根据进店客户是否为得到促销信息的客户进行促销产品的预售。这样一来，通过对进店客户的口碑相传，扩大促销活动宣传效应。

促销的成败很大程度上是看前期宣传是否到位，一般促销活动正式启动后就可以检视前期推广宣传的功课是否做足。当然，促销活动周期中，活动现场氛围的把控也是至关重要的。怎样提高进店率和客单价？一般，人流较为密集的时间段是上午的9—11点，下午的2—4点，晚上的7—9点，这三个时间段的进店率相对较高，其余时间段则可能相对较为冷清。那么怎样在人气不够足的时候吸引客户进店呢？可以采用人气产品排队限购的方法。这里说到第二个细节就是针对人气不旺的时段，采用人气产品排队限购来提升进店率。提高进店率之后，怎样把进店率转化为成交率，让进店的客户变为买单客户，同时还涉及到“客单价”，就是客户购买的产品单价和量的问题，高的客单价，可以提高店铺整体的销售额，因此，后面还有提到决定促销成败的第三个细节，利用vip会员办理定额抽奖的活动来提高客单价。

## 二、人气产品排队限购。

促销活动现场很多客户往往是冲着人气产品而来，因此，人气产品的销售是不用担心的。这样我们就可以利用人气产品需排队采购进行客源的集中管理。中国人大多都很爱热闹，看到很多人围观的场面，也会很自然地围过去。因此，排队限购人气产品的销售火爆场面，再加上音响话筒的宣传，对周边闲逛的人们是一种强大的磁场引力，这种壮观的景象能

吸引更多客户进店，同时积聚更多的财富。

### 三、办理vip客户定额抽奖。

总所周知，vip客户的办理和等级是快速积累客户资源最为行之有效的途径。成为品牌商户的客户就意味着对家纺品牌、专卖店产品的一定程度的认可。从这群客户中筛选出，达到一定额度的客户，成为品牌商户和专卖店的vip客户，既表现出对客户尊重和重视，也能培养客户进行再次消费、多次消费。在促销活动中，因大量低价的人气产品做氛围，客户量会在短时间内急剧上升，但是客单价并不一定高，为此，我们可以设置客户购买达到一定金额进行vip客户办理，同时以vip客户抽奖及100%中奖，来吸引客户想vip客户的条件靠拢。在客户抽奖的奖项设置中，可以设置四、五个不同价位的产品来吸引客户参加。据悉，参与中奖得到的惊喜程度会远远高出商家直接赠送的得到。这样一来，客户高兴满意，尽兴而归。而商家也只是拿出了自家货品的极少一部分做了宣传，做足了噱头，但其影响却比不做vip客户抽奖深远得多，促销的效果也将大大提升。

## 家纺店开业活动方案篇二

1. 情定法拉家纺——情定一生，相约法拉。
2. 多喜爱家纺——爱与梦飞翔。
3. 水星家纺——恋一长床，爱一个家。
4. 富安娜艺术家纺——原创生活艺术，富安娜艺术家纺。
5. 维科家纺——舒适健康，智慧爱家。
6. 堂皇家纺——堂皇家纺，富丽堂皇。

7. 罗莱家纺——经典罗莱, 品位生活。
8. 凯盛家纺——一个梦想, 一种生活。
9. 香榭里家纺——感动新梦想, 品位新生活。

## 家纺店开业活动方案篇三

情定法拉家纺——情定一生, 相约法拉。浪漫(夏季)

多喜爱家纺——爱与梦飞翔。纯真(夏季)

水星家纺——恋一长床, 爱一个家。温馨(夏季)

富安娜艺术家纺——原创生活艺术, 富安娜艺术家纺。艺术(夏季)

维科家纺——舒适健康, 智慧爱家。健康(特点有点多)

堂皇家纺——堂皇家纺, 富丽堂皇。华贵(夏季)

罗莱家纺——经典罗莱, 品位生活。经典(夏季)

凯盛家纺——一个梦想, 一种生活。纯真(夏季)

香榭里家纺——感动新梦想, 品位新生活。纯真(夏季)

南方寝室——生活有系, 南方寝室, 喜庆床品专家。没有特点  
淘巧好, 好淘巧

盛宇家纺——开元盛世, 气宇非凡, 盛宇家纺。尊贵(夏季)

孚日家纺——孚日大家纺, 真正大家纺。没有特点 淘巧好,  
好淘巧

杜邦家纺——爱家, 爱生活。温馨(夏季) 内容来自taoqao

泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。温馨(夏季)

美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。专业(理性)

世家家纺——棉的质地, 丝的`感觉。舒适 (夏季)

千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)

鄂尔多斯家纺——梦的家园, 爱的港湾, 鄂尔多斯家纺, 温暖全世界。 温馨(夏季)

梦安妮家纺——美丽梦想, 触手可及。 纯真(夏季)

东方刺绣——东方的, 世界的。

温尔思家纺——感受不一般, 温尔思家纺。 特点不突出

红豆家纺——让爱做主, 红豆家纺。浪漫(夏季)

艾莱依家纺——北欧休闲风情, 艾莱依家纺。 情调(夏季)

## 家纺店开业活动方案篇四

1. 泰丰家纺——挡不住的真情-泰丰家纺。 温馨(感性)
2. 美罗家纺——做中国家纺业最好的被子。 专业(理性)
3. 世家家纺——棉的质地, 丝的感觉。 舒适 (感性)
4. 千榕家纺——科技创造健康生活。 科学健康(理性)
5. 鄂尔多斯家纺——梦的家园, 爱的港湾, 鄂尔多斯家纺, 温暖全世界。

6. 温馨(感性) 梦安妮家纺——美丽梦想，触手可及。 纯真(感性)
7. 东方刺绣——东方的，世界的。
8. 温尔思家纺——感受不一般，温尔思家纺。
9. 红豆家纺——让爱做主，红豆家纺。浪漫(感性)
10. 艾莱依家纺——北欧休闲风情，艾莱依家纺。 情调(感性)
11. 爱尚生活，恩能!
12. 不同的家，共同的选择。
13. 感动新梦想，品位新生活。
14. 感受生活之美，馨而乐家纺。
15. 感受水星的温柔，品味水星的艺术，陶醉水星的生活。
16. 回归自然，静享生活。
17. 精致家纺，漫主张。
18. 离心最近的地方。
19. 恋上馨而乐，漫舞馨生活。
20. 买居家用品，到恩能!

## 家纺店开业活动方案篇五

### 一、活动背景

杉家纺是一家集服饰、婚庆用品等为一体的全国性连锁企业。而现在在五一期间也正是很多新人都会在这个时段选择结婚，所以婚庆消费将是一个主体。随着气温的升高，也促使人们购买欲望，也是人们购买服饰的旺盛季节。

## 一、活动目的

- 1、通过促销活动刺激市场需求，带动销售，抓住应季销售特征，增加市场销售额。
- 2、通过换季促销启动旺季销售，推动09春季新品上市、动销。
- 3、通过促销活动的影响了和辐射面，进一步扩大品牌的知名度美誉度认知度

## 二、活动时间

3月28日——4月26日

## 三、活动地点

杉杉家纺全国各地专卖店、店中店、商场专柜、新开专卖店。

## 四、活动主题

抢先五一 全国联动

- 1、新品上市 店庆酬宾
- 2、杉杉家纺 换季清仓大处理

## 五、市场活动背景和消费特征

随着气温的逐渐升高，“五。一”的到来很多新人会选择在这个时间段结婚，所以的婚庆消费会是一个主体。而且，现



在正值季节更替的时段，季节特征很明显，消费者的消费目的也很明显，就是对床上用品的季节更换。也随着新年消费高峰期、平缓期的结束，消费者的消费潜意识有待于进行激发，所以作为商家必须通过合理的平台和途径激发消费者的购买欲望，进一步扩大产品的使用普及率。

## 六、活动内容

2、活动价格：特价产品统一促销价（允许5%改动），正价根据地区差异进行定位

3、活动细则内容：

## 七、活动产品清单

海报必须在比较显眼的位置注明：春夏新品全面上市

附：以上活动价格在商场进行活动时，允许20%的价格上浮。

## 八、进货奖励政策（备注海报起印量一万份）

### 活动累计金额

5—10万 海报0.5万份、吊旗20份□x展架2个。媒体费用500元

10万含—15万元 海报2万份，吊旗40份□x展架4个。媒体费用1500元 15万含—20万元 海报3万份，吊旗40份□x展架8个。媒体费用元。 20万元 海报5万份，吊旗60份□x展架15个。媒体费用4000元。

## 九、媒体费用及用途。

1、海报 a□夹报：活动前1—2天夹送，对目标人群聚集的商

住楼、社区集中投递□b□邮寄：活动前2天通过商场和邮政公司对vip顾客、目标人群邮寄dm资料□c□派发：活动前1天闹市区、临街店铺及高档小区内派发，同时预留1000份用于活动期间现场派发；公司统一制作配制。

2、单件产品海报 海报商品，摆放于活动产品的堆放位置上  
公司制

3、区域特价牌 公司制

4、橱窗海报 根据橱窗数量，张贴于橱窗的.4/5面积 公司制

5、促销纸箱 用于人气特价商品的堆积，置于店的醒目位置  
公司制

6、纸箱海报 张贴于纸箱上 公司制

7、门头横幅 悬挂于专卖店的门头上 公司制

8、包柱海报 根据柱子数量，张贴于专卖店的橱窗两侧的柱子上 公司设计

9□“x”架画 置于专卖店门口的两侧显眼位置 公司制

10活动吊旗 根据活动主题进行设计，悬挂于店内 公司制

11区域提示牌 公司制

## （二）辅助促销道具

项目 数量 细则 备注

1、充气拱形门 1只 店/厅入口处充用彩球做拱门造型，增加气氛 当地租用

2、地毯/地喷 数量自定 铺在专卖店门前地面增加气氛 公司设计

3、音响 1套 放置店门口，播放最流行歌曲和活动广播稿 自备

4、促销棚 2—4只 用于户外活动搭建促销场地 公司配送

### （三）人员宣传费用

项目 数量 细则 备注

1、模特 2人 巡街时的海报沿街发放，加深印象 当地

2、锣鼓队 20人 闹市区做巡街表演宣传，扩大声势 当地

3、游街方队 10人 执活动宣传牌在闹市区做巡街宣传 当地

### （四）户外媒体宣传

项目 分项 细则

1户外广告牌 自定 闹市区广告位及商场公共广告位做时效发布

2、宣传车 2—3辆 活动期间市区主要街道、周遍乡镇巡回宣传

3、报纸广告 自定 促销硬广告（1期）+软文（前期、中期、后期）

4、电视 生活频道

5、过街条幅、店前竖幅 10—20条 市内主要街道及高档小区入口处悬挂

6、短信 通过当地的联通或移动，针对活动信息针对目标顾客群发

7、广播 当地交通台或商场轮回播出活动信息

8、其他形式 有助于活动促销形式（可自定）

结束活动

希望通过这次促销活动，本企业将会获的更多的利润，增加企业的知名度和信用度，使企业向更好的趋势发展。

## 家纺店开业活动方案篇六

1. 和肌肤相亲，和睡眠交心。
2. 关爱生活，引领时尚。
3. 感受不一般，温尔思家纺。
4. 感动新梦想，品位新生活。
5. 孚日大家纺，真正大家纺。
6. 发现艺术之美，分享靓丽生活
7. 多一层肌肤，深一度睡眠。
8. 东方的，世界的。
9. 挡不住的真情。
10. 蚕绕着你的肌肤，亲吻着你的美梦。
11. 蚕棉吻肌肤，丝丝送梦香。

12. 蚕蚕眠绵，丝丝入扣，“被”感舒适，桂合蚕丝。
13. 被暖天下，情系桂合。
14. 北欧休闲风情，艾莱依家纺。
15. 爱在新大华，温馨千万家。
16. 爱与梦飞翔。
17. 爱家，爱生活。
18. 爱家，爱美，爱生活。
19. “丝”藏健康，桂合有“被”而来。
20. “桂”在天然亲肌肤，“合”家共享好睡眠周家欣。
21. 一针一线绣红豆 一丝一缕话情缘
22. 爱的港湾，家的感觉——红豆家纺婚庆馆

## 家纺店开业活动方案篇七

图书馆：有关夏天的图书、自制小图书、图片资料。

故事表演小剧场：故事角色棒偶。

故事吧——绿太阳、小船悠悠、小土坑等

观察要点：

- 1、是否能在图书、图片中寻找、发现夏天的特征、自然现象等。

2、能否在表现原有故事的基础上，对原有故事进行想象和创编，在故事表演剧场表现、表达。

3、是否能在观察图片或录音提示的基础上，阅读、复述故事。

乐器坊：自制小鼓、沙球

小小表演会

观察要点：

1、是否能利用废旧材料来制作小乐器并进行表现。

2、是否能与同伴协商、合作表演，大胆地用歌声、动作、表情表现音乐。

材料：一次性筷子，操作示意图，墙面记录。

观察要点：

1、是否能用筷子叠放出不同形状，并调整筷子的摆放位置，使之不断增高。

2、能否数一数、记录房子的高度。

材料：操作图片、水彩笔

观察要点：

1、能否仔细观察图片，将与夏天有关的物品找出来。

2、能否区分四季的服饰，并用线连一连。

材料：鞋底、鞋面(宽度不同的长纸条)、实物鞋底、装扮的材料(绉纸辫子、妞妞棒、亮纸等)、压印的印花图案、颜

料(红、黄、蓝、绿)。

观察要点：

- 1、是否能用不同的材料和方法进行装扮。
- 2、是否能表现出不同款式的凉鞋。

环境：创设海、沙滩的情景

观察要点：

- 1、是否能用不同的材料和方法表现出沙滩上的人物。
- 2、是否能用不同的方法制作小鱼，与进行装扮。

材料：孩子收集的各种夏日用品(分类摆放)、计价器、记录本

观察要点：

- 1、是否能联系生活经验，模仿超市里情景进行买卖。
- 2、是否能根据自己钱的多少选择物品。
- 3、是否能正确的'进行记录。

环境：创设沙滩的情景

观察要点：

- 1、是否能数物对应的摆放。
- 2、是否能根据物品的不同进行分类。

材料：

- 1、木块建构高楼大厦、高架桥等
- 2、各种积塑

观察要点：

- 1、是否能用围拢、接插等方法建构出上海建筑。
- 2、是否有不同特征的表现和建构。

材料：

- 1、制作小鱼：碟片、卡纸、压印的图案、丝带、皱纸编的辫子、吸管、扭扭棒、塑料袋

观察要点：

- 1、能否自主选择多种材料进行制作与装饰，表现小鱼。
- 2、是否能选用不同的材料表现出海宝的裙子。
- 3、在制作过程中有自己的想法，并乐意表现。

活动一：手指点画“西瓜籽”

活动目标

- 1、喜爱手指点画活动，学习用手指点画的方法，幼儿园夏天主题活动——我爱夏天。
- 2、注意不把颜料弄到桌上和身上。

活动准备



- 1、黑色颜料若干。
- 2、画好的西瓜的图片人手1张。
- 3、桌子蒙上大塑料台布。
- 4、抹布若干块。

### 活动过程

- 1、每人一张画有西瓜片的纸，教师提问：“这是什么？它上面少了些什么？”
- 2、教师示范。
- 3、交待活动的要求：捋好袖子，用食指少蘸一些颜料在西瓜图片上点，但不要在一处重叠点。点完在抹布上把手指抹干净。
- 4、托儿画展览。
- 5、小结：知道吃东西时，要想到别人。

### 活动目标

- 1、能静听教师讲述故事，了解故事的主要内容。
- 2、能比较完整地说出“故事的名字叫xxxxx”□
- 3、知道吃东西时，要想到别人。

### 活动准备

- 1、桌面教具小猴、大象、小猫。

2、一棵用树枝做成的桃树。

### 活动过程

1、以启发性提问导入活动。

2、教师有表情地讲述故事。（附后）

3、托儿在桌面教具的演示下，了解故事的内容。

### 活动目标

1、初步辨别以自我或他人为中心的前与后的位置关系。

2、学说短句“xx在xx的前面”等，幼儿教案《幼儿园夏天主题活动——我爱夏天》。

### 活动准备

各种小动物头饰。

### 活动过程

1、以小动物做客的形式来导入活动。

2、认识前、后。

(1)给小动物排队：托儿感受并说说以他人为中心的前后方位。引导托儿集体说□“xx在xx的前面。”或“xx在xx的后面”。

(2)小朋友排队，感受以自我为中心的前后方位。鼓励托儿自由地说说“xx在我前面”或“我在xx后面”。

### 活动目标

- 1、观察自己的影子。
- 2、感知夏天的太阳是火辣辣的。

### 活动过程

- 1、带托儿到户外，玩找影子的游戏。
- 2、观察太阳照成的影子，托儿尝试改变自己的阴影(如做多种动作、转动身体等)。
- 3、互相摸摸同伴的头顶，说说有什么感觉。
- 4、师生来到大树下，感受树荫带来的凉爽。

### 幼儿园关于夏天的主题的活动方案6

- 1、知道服装与季节的关系。
- 2、根据自己意愿设计夏天的服装。
- 3、在设计与表演活动中体会成功的喜悦。

1、幼儿穿各式夏装并准备一些夏天的服装：吊带衫、短裤、汗背心泳装等

2、废旧报纸若干（数量大于幼儿数）、剪刀、画笔3、适合于表演的音乐一段

#### 一、谈话：夏天的服装

- 1、讲讲夏天服装的特点：薄、少、短
- 2、介绍自己服装的名称：女小朋友以裙子为主、男小朋友以短袖短裤为主

二、展示自己的服装随着音乐展示自己的夏装

三、设计服装

1、激发幼儿设计服装的愿望：“这些漂亮的衣服都是别人设计的，我们自己动手来设计一套服装吧？”

2、幼儿构想

3、幼儿动手设计服装：

（1）教师重点协助能力差的幼儿

（2）提醒能力强的幼儿还可装饰服装

四、服装表演

1、幼儿相互帮助穿好自己设计的服装

2、展示自己设计的服装

活动评价：

夏天到了，每天有小朋友围在一起议论自己的衣服，于是我设计了这样一次综合性的半日活动。活动在幼儿的谈话中拉开序幕，幼儿兴致勃勃地讨论着自己的衣服，到模仿模特儿表演时掀起了一个高潮。从而激发了幼儿自己想设计服装的愿望，在设计服装时，幼儿都欲欲而试，拿着报纸量体裁衣，经过一番努力，每个幼儿的身上都穿上了自己用报纸做成的服装（尽管有的还不像什么衣服，只是挖了个领子套在了身上），活动室里洋溢着一片欢笑！幼儿不在乎最后的结果，而注重的是活动的过程，这就是与成人评价标准的区别！

# 家纺店开业活动方案篇八

活动过程：

## 一. 介绍自己的服饰

说说自己的服饰，找到和自己穿一样的服饰，找到共性。

□请你介绍自己身上的衣服，找找谁还和你穿一样的衣服？

## 二. 比一比

出示夏天和冬天的图片，请个别幼儿说说是什么时候穿的衣服，说说理由，着重通过衣服的薄、少、短等方面来比较。

请幼儿摸摸，说说薄和厚。

比一比，说说长和短。

## 三. 说一说原因

□告诉我夏天为什么要穿少穿薄的衣服呢？（天气热，衣服少会凉快）

t:冬天为什么要穿厚的多的衣服呢？（天气冷，穿衣服可以保暖）

t:天气冷了要加衣服，天气热了要脱衣服。

## 四. 找一找（游戏）

教师出示两个季节的衣服，请个别幼儿上来找出夏天的衣服。

教师指导个别选错的幼儿，从夏天服装的特点：薄、少、短

指导。

价值分析：

在第一环节，通过介绍自己的服饰来熟悉夏天服饰，寻找相同的服饰。

通过对比的方式，更加容易让幼儿知道夏天服饰的特点。

第三个环节，通过游戏的形式，复习巩固夏天的服饰的特点。