

最新五一家装活动方案(汇总5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

五一家装活动方案篇一

关于20xx年劳动节促销主题活动，抓住传统节日气氛大势营造促销让利氛围，提升私东北区终端销量。提升私办事处销量及市场知名度，品牌美誉度。

主题活动主题

本着金牌品质，在此劳动节来临之际，感恩回馈消费者。选购家具折上再折！特惠家具组合大奉送！

20xx.5.1———20xx.5.15

4.1店内主题活动

4.1.1劳动节缤纷礼！

以买赠促销主题活动为主，赠送赠品，赠品由专卖店备货。——抽奖形式发放。

雨伞、烟缸等等（超出标准的向办事处及公司购买）

4.1.2新年新气象，惊喜乐全家！

抄底惊爆全场售（5.8）折。打几折各店可以自行定——特价套餐组合任您选！

4.1.3五一劳动节走鸿运，试试手气中大奖！

各专卖店可以组织不同的抽奖形式进行抽奖。礼品自定。

4.2店外主题活动

4.2.1五一劳动节商业路演

注意事项：

1、舞台气氛。（包括舞台背景画面突现主题活动主题！彩虹门烘托新年喜庆气氛等）

2、前期准备。（包括宣传车；商场醒目位置张贴演出海报；宣传单派发等）

3、现场控制。（包括礼品派发有序……）

4、搭建游戏主题活动点：构筑温馨家世界、企业文化浓厚。

4.2.2主题活动期间彩虹门，条幅，巨幅喷绘，等事先定制。

4.2.3演出内容、游戏内容、抽奖内容。事先沟通。

五一家装活动方案篇二

1、：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、：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、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、：“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。

1、5月2日家装团购会（半天）

：赏牡丹，定家装，“五一”更欢畅

：牡丹大酒店三楼、十五楼会议室。

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。

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

□20xx年5月3日至5月8日全天

：中州店※活动内容：

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）

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。

五一家装活动方案篇三

本次工会活动是庆五·一劳动节趣味运动会，以工会小组为单位组织公司职工参赛，每位工会小组成员参赛项目不能超过两项。工会小组负责人需要在周二中午下班前把小组具体参赛职工的名单和参赛项目交到工会。

召开时间□x月x日上午x点至下午x点。

召开地点□xx县体委。

具体小组及负责人：

xx家园项目组□xx□xx国际项目组□xx□xxx项目组□xx□xx局项目组□xx□公司领导组□xx□工会代表组□xx□工作人员：各位工会委员。

考勤□xx□

统计□xx□

发放礼品□xx□

裁判□xx□xx□xx□

- 1、乒乓球投篮：各个工会小组选派4位职工参赛，每人有5球的机会，把乒乓球投进塑料垃圾桶中，投篮距离为5米，计算4位职工的投中的总数，评出一、二、三名。
- 2、足球射门：各工会小组选派3位职工参赛，每人有5球的机会，把足球踢进球门即可（距离约为半个篮球场的长度），计算3位职工的进球总数，评出一、二、三名。
- 3、踢毽子：各工会小组选派3位职工参赛，不限时间，计算一次所踢的个数，然后计算三位职工的总数，评出一、二、三名。
- 4、跳绳比赛：各工会小组选派4位职工参赛，其中两人负责挥绳，其他2人跳绳，2位职工都必须能跳绳，可以2人同时，也可以分先后，由裁判负责数数，每组有两次机会，取数量多的一次，评出一、二、三名。
- 5、除参赛职工外，其他职工需要到场，将由工会和工会小组组长共同考勤。

每位参赛职工每参加一项可以领取一份奖品，按工会小组统计的参赛名单和参赛项目发放。请各位工会小组长将参赛名单在比赛结束后交到xxx处，并领取奖品。

本次趣味运动会的比赛结果和出勤情况将纳入公司工会小组评比中，请各工会小组踊跃参加。

为庆祝五一劳动节，丰富职工生活，由公司工会组织召开庆五·一劳动节趣味运动会。

x点各参赛小组到县体委足球场集合列队，由工会主席致运动会开幕词，之后由各参赛小组负责人组织按参赛项目进行比赛，各裁判分配到位。中午所有小组到xx路xx楼酒家会餐休息。

下午继续各项比赛至下午x点所有比赛结束□x点十分进行颁奖典礼□x点半由主席致运动会闭幕词。

五一家装活动方案篇四

”三天促销活动内容：

1、主题：热烈庆祝××城市人家成立一周年；××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。

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×日××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××日至5月××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，活动期间凡签单顾客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。

具体内容：

1、5月××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：××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顾客，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。
- 2、××大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场顾客均有机会参与抽奖。
- 3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的顾客，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×日至5月×日店面洽谈会

活动主题：店面洽谈会

活动时间：20××年5月×日至5月×日全天

活动地点：中州店

活动促销：

1) 凡活动期间进店持户型图咨询的'顾客，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顾客，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）

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。

五一家装活动方案篇五

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
- 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12000-15000元。如果能够促成20户以上团购，就算本次活动圆满成功！