

2023年家居行业促销方案 五一大卖场的促销方案(优质5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。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。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

家居行业促销方案篇一

五一节促销方案建议五一节，是春节长假后的第一个黄金周，是旺季来临的标志，是全年营销的第一场大战役。嘉元公司建议五一节的促销不仅不能错过，且要重视并搞好。

继三四月销售低迷后，五一节迎来了消费者消费欲望的复苏。随着

春深夏至，季节性消费、换季消费开始抬头。我们综合多年的经验及数据分析认为，五一节的主力消费群体集中在以下几个方面。

1、婚庆消费（婚宴酒饮、喜糖及炒货类、床品及厨具类）

2、长假旅行消费（箱包旅行包、摄影器材、旅行用品）

3、近郊春游消费（饮料类、即食品类、休闲食品类、）

（户外用品、运动用品、园艺用品）

4、家庭换季消费（夏凉家纺入季、厚暖家纺出季、防晒型化妆品入季）

（夏凉家电入季、服装收藏防蛀品类、雨具、调味品）

5、福利消费（夏季消暑用品团体福利消费）

我们促销始终应围绕一个理念，“促销不仅是卖我们可卖的商品，更是要卖顾客要买的商品”只有超市的促销迎合了顾客的消费心理才能成功。基于此，我们要依据五一节主要消费群体的需求，挖掘供应商潜力，合理组织相应的促销商品群。

五一节相对其它大节来讲消费规模较小，商品需求面窄，所以五一的促销期间不宜太长，我们建议在8—12天之间。考虑到部分顾客五一出游，及信息传递至顾客所需的时间，所以促销期应安排在4月28日起至5月8日止为宜。

虽说促销就是为了促进销售，但精确的讲其中还是有一定的区别。因为促进销售一般来讲主要有两个途径，一是以现有顾客群体为基础，促销重客单价的提升；二是以提升客流量为目的，意在扩大超市影响力。再有其它的如和对手竞争、积压库存变现、新品系列推广等。

五一节关系到超市全年营销的影响力，所以我们建议应以扩大超市当地影响力为出发点，以此为目的组织此次促销，也就是说要以提升客流量为主。在促销商品的选择上要注意其对顾客的影响力和降价的力度，并且要重视宣传面的广度要有所扩大。同时组织好换季商品及应季商品的备货和店面展示，客单价相应会有所增加。

当然因实际情况不同，还要仔细的进行前期数据分析，发现可提升的空间。

促销主题是超市向顾客的诉求重点，是引起顾客消费心理共鸣的主要工具。五一节促销主题有几个主流。一是以酬宾让利为主题的低价形象诉求；二是换季购物为主题的新品推广

诉求；三是以促销活动的主要形式为主题的促销诉求。将诉求目的标语化便构成了促销宣传广告上的促销主题。四是以长假休闲购物为主题；五是以春游、旅游为主题。如：

五一酬宾惊喜狂购（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

劳动光荣低价有礼（数十种名优商品的大幅降价，以家庭消费品为主）

开心度长假低价总动员（出游用品、饮品、休闲食品、即食品特价）

清凉一夏低价风暴（夏凉家纺、夏凉家电、防晒型化妆品、饮料）

欢欢喜喜庆五一清清爽爽过夏季（夏凉家纺、家电、化妆品、饮料）

五一乐翻天购物拿大奖（有奖销售、刮刮卡等）

购物有乐趣吃上再拿上（游戏互动促销大规模的品尝买赠活动）

四、确定促销商品分类比重及促销价

根据商品组织情况或竞争环境要求确定了促销主题及主力商品群后，要进一步规划各类商品促销比重，建议如下：

五一快讯各类促销品量

食品类

分类

主要品种

促销品数

让利幅度

生鲜

包装熟肉装

2

10□□20□

散称熟肉、面包、散称饼干

6

10□□20□

散称糖果、炒货、干果蜜饯

4

10□□20□

粮油

色拉油

2

5□□10□

10公斤代大米、面粉

2

5□□10□

调味

醋、酱油、味精、芥末油、花椒油（凉拌型）

2

5□□10□

代干货（腐竹、粉丝）

2

10□□20□

罐头、白糖、冰糖、蜂蜜

8

5□□10□

酒饮

白酒（当地婚庆常用型）

2

3□□5□

啤酒（单支、罐装）

2

3□□5□

饮料（纯水、果汁、乳酸、茶）

10

5□□10□

冲调（柑粉、固体果味冲饮）

2

30□()□50□

茶叶（散装、袋装）[文秘公文网](#)

4

20□□30□

膨化

4

10□□15□

果冻

2

10□□15□

干果蜜饯

4

10□□15□

山楂

2

10□

□15□

五一期快讯各类促销品量

非食品类

分类

主要品种

促销品数

让利幅度

洗化

洗衣粉、皂、芳香剂、防虫日化

8

10□□15□

洗洁净、洗涤剂、柔顺剂

4

10□□15□

香皂（润肤型）

2

10□□15□

护肤膏霜（防晒、保湿型、换季护肤品）

10

20□□30□

牙膏、牙刷

4

10□□15□

卫生巾、卫生纸

4

10□□15□

家居

收纳整理袋、衣架

4

10□□15□

居室清洁用具

2

10□□15□

冰品制作模具、凉杯水具

2

10□□15□

雨具

2

10□□15□

家电

夏凉家电（电扇、空调）

4

5□□10□

摄影器材（像机、胶卷、电池）

4

5□□10□

家纺

内衣、睡衣、丝袜（夏凉型）

10

10□□15□

床品（凉枕凉席）

2

10□□15□

毛巾（浴巾、毛巾被）

2

10□□15□

运动服、鞋

4

20□□30□

凉拖

4

20□□30□

文体

运动器材（羽拍类、球类）

3

20□□30□

户外玩具类（风筝、摇控模型）

4

20□□30□

为使促销活动更加丰富，在结合厂家提供的促销方式以外，还要有同超市促销主题紧密相关的促销方式，或将某一厂家的促销方式作为主要的促销方式，当然在dm海报上我们要尽可能多的罗列所有的促销方式。如刮奖、买赠、试吃试用等。

建议活动方式尽可能简单：

1、买赠（一单购物达××元赠××物品）

2、互动有奖游戏（一单购物达××元可参加游戏，积分高可得大奖）

（如跳绳、绑腿跑、吊鱼比赛）

3、刮刮卡（一单购物达××元赠卡一张，刮开兑奖）

4、现场试吃试用（请厂家多提供）

5、演艺（请演艺队营造气氛） 文秘公文网

6、小鬼当家

我们建议五一节促销费用投入不易太大，必要的投入到赠品和宣传海报上即可，有条件可在店头装饰上投入一些，最多不要超过促销期间预记销售总额的1.5。

家居行业促销方案篇二

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

三、促销活动细则

- 1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。
- 2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。
- 3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。
- 4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。
- 5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费维修电脑（免工时费），当然**区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。
- 6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。
- 7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主
不要打品牌广告

1， 国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

3， 买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

家居行业促销方案篇三

手机作为国内著名的专业智能手机触屏商，在年第四季度推出wm的全智能手机，手机功能齐全，性能优异。做为一款新上市的手机，手机急需通过一次广告促销活动通过“免费7天试用”这一广告促销活动，使消费者了解和感受到手机正规化的生产、销售、售后等全方位、立体化的全程一条龙优质服务；提高手机的品牌知名度、美誉度，掀起手机销售狂潮。

二、活动实施

（一）活动主题：

“手机智能手机七天免费试用”

（二）活动时间：

年12月

（三）活动地点：

深圳南山兄弟通讯数码城、百吉盛通信、和讯通通讯

丰大移动电话专卖、石岩时尚岛流行百货、深大西部百货

（四）活动目的：

本次活动旨在全面推广手机wm智能系列手机，迅速在市场中占有一席之地，宣传高端产品用以带动中、低端产品的销售，带动手机品牌销售额的整体同步增长，对本次系列宣传做好收尾工作，使宣传效果能够保持一定的宣传势头。

提升手机的品牌知名度、美誉度、亲和力，加强消费者对手机的品牌忠诚度，以促成口碑效应和二次传播的形成，带动长线销售额的增长。

做好终端的再次销售，不仅可以促进未来良性的循环销售，还可以提升消费者对手机的认知度和购买松下手机的理由支持点。

在短期内促进手机销量提升，拉动手机在圣诞元旦的销售高峰、提升手机销售额，使手机更具产品销售力和竞争力。

“智能手机7天免费试用””营销活动传播的营销传播效应更具吸引力、诱导性、渗透性，手机引领中国手机通讯行业服务革命。在圣诞元旦期间，利用卖场外围活动最大限度提高本次x机活动的曝光率，使广大消费者关注本次活动，扩大影响力，通过活动来向广大消费者渗透信息，坚定消费者试用并购买x机的决心。

（五）活动形式：

a□媒体前期宣传

b□现场造势

本次卖场外围活动的流程要做到：聚众——宣传——现场顾客潮的牵引——现场销售——再次销售。

将设计带有视觉冲击力的“产品相关信息、产品画面展示板、活动信息展示板”等宣传品放置在活动现场的外围，将华信手机整体的营销终端渠道加以展示，加强消费者对手机的记忆度。

通过台上与台下一系列互动式的产品知识问答活动，配以促销员发放宣传单页的形式，抓住消费者获知答案的心理，进行产品渐进渗透，激发消费者的购买欲望。

全方位的宣传攻势，决不放过任何一个产品自我展示的机会，活动现场热闹的氛围定会无可比拟。

家居行业促销方案篇四

活动目的：冬季是一年中珠宝销售的最佳时节，是***珠宝自xx年5月正式进入郑州后的第一个圣诞节和元旦，经过半年的推广和品牌宣传，我们的品牌在消费者心目中已经树立一定的形象，***珠宝浪漫、温馨、高雅的形象已经迥异于一些地方珠宝品牌，通过品牌包装，已经取得了一定的市场份额和忠实用户。但是由于进驻时间较短、销售地点地理位置比较偏僻，真正忠实的消费者还不多，知名度比起来市场上一些珠宝品牌还有些逊色。针对这些现实情况，在一年中最重要的销售期即圣诞节和新年到来之际，推出此次大型促销活动。我们旨在通过这次冬季活动，把***珠宝浪漫、温馨和高雅的品牌形象传达给消费者，进一步扩大品牌认知度，从而达到增加销售，巩固市场销售额的最终目的。

郑州市珠宝品牌分析：郑州市珠宝品牌可以分为三个层次：以周生生、周大福、谢瑞麟、潮宏基为高端的，主要特征是

品牌知名度高，商品引领珠宝消费的潮流，同时价位也比较高；中端主要是以戴梦得、金伯利、老凤祥等为主的主要经销钻石为主的全国知名度较高的珠宝品牌；低端与大众化的主要是以河南本地知名珠宝品牌：金鑫珠宝、天成珠宝等。其他一些珠宝品牌如金九福、金安、金克拉等，对***珠宝暂时构不成威胁，故不在考虑之列。***主要经营钻石和翡翠，冬季翡翠消费往往很难达到理想状态，而且翡翠的特性也决定了翡翠不是冬季消费的主流，因此在这次冬季活动中应该把钻石放在主推行列。

冬季消费者分析：冬季珠宝消费主要集中在三个领域：1、结婚用。主要体现为钻石消费，新人订婚结婚一般都要选择一枚钻石，此为钻石主要消费人群；2、新年送礼人群，主要为黄金消费，黄金本身的利润并不大，但是可以通过黄金消费增加店内人气，从而增加珠宝消费，这个过程重在销售人员的引导，引导的好了可以促进珠宝的销售。同时黄金的消费还集中在年龄较大消费者中，他们往往再次是为子孙和自己买黄金首饰，再者就是比较传统的新人，他们仍倾向于在结婚的时候购买传统的黄金首饰。3、个人消费。年终往往是个人收入、年终将到手的时候，这个时候给自己买一件首饰送给自己或是朋友，都是很经常的消费行为，因此在珠宝销售中也应该把这部分消费人群考虑进去，而且这种消费者往往收入比较高，年轻时尚，比较倾向于彩金、铂金、钯金、钻石等的消费，在活动策划中，应该兼顾此种人的消费心理，在商品上予以支持。

活动时间□xx.11.20-----xx.01.08(共50天)

营销战略：此次“美丽圣诞节”冬季活动共分为两大部分：“冬令美饰完美呈现”和“温暖大礼关怀备至”两部分。前者主要推出珠宝商品，表现为推出系列钻石首饰，重在表现企业珠宝货品的多样和时尚。在珠宝竞争愈加同质化的今天，一个珠宝要更加注意款式的时尚和多样和营造销售大厅的浪漫氛围。此次营销要在商品的组合上下功夫，同时注重

主体的阐述。后者“温暖大礼关怀备至”重在体现英特纳珠宝的服务，把***珠宝良好的服务理念和无微不至的关怀服务传递给消费者。在礼品组合上注重实用性和丰富性。并且需要拉开档次，从进店有礼到高端客户礼品的赠送要有针对性，礼品要凸现英特纳珠宝品牌的温馨、浪漫、高雅的形象。

具体营销计划：

“冬令美饰完美呈现”在商品上的支持共分为三个部分：

1□xx珍藏版1克拉美钻让您体验稀有的珍贵与拥有的荣耀；

克拉钻具有升值潜力大、体现拥有者尊贵和荣耀的特点。春节期间订婚结婚的信任比较多；互相联络感情送礼的人也比较多；一些事业有成的人士为自己和家人送礼物的也不在少数，而且春节期间的消费通常是比较高，所以针对这种情况推出一克拉钻石，在销售中重在让顾客感受到拥有后的尊崇和荣耀，在货品的布置上也要紧扣主题，突出克拉钻的高贵和尊崇。

2、***“魅力公主”系列方钻让您体验美的璀璨，爱的光芒；

公主方钻的销售经过我们的市场调查，郑州市各大珠宝店一次为主体的营销活动几乎没有，我们如果能标新立异，突出推广过程中公主方钻，可以借此表现企业的创新性，对品牌的提升也有好处。同时如果因此借此次冬季活动来形成钻石的另一个卖点，对以后我们的珠宝销售大有益处。公主方钻近些年来的宣传力度比较大，通过e.f.d的宣传很多人尤其是时尚白领人士已经知道了，而且公主方钻的美好印象很有吸引力，所以此次冬季我们在食品推广中要把公主方钻作为一个亮点，在商品柜台布置上也要突出公主方钻的神秘和智慧魅力。

3、***“玩美”系列钻饰独家推广，令您拥有与众不同的美

丽；

“玩美”系列钻饰是今年国际钻石推广机构主推的款式，首次打破了钻饰有一颗钻石组成的一成不变的款式，推出的这组以“成熟女人、可爱女孩”为理念的“玩美”系列钻饰已经成为各大珠宝销售中的主要款式，我们***珠宝作为“玩美”系列钻饰在河南的授权经销商，也要跟得上此次“玩美”钻石的大的趋势，借东风的趋势也对我们有很大的帮助。在活动中我们除对“玩美”进行柜台重点布置和保证货源的情况下，还要保证消费者对“玩美”的认识，这就需要营业人员对顾客进行耐心的讲解。

相应饰品推广进行的促销活动：

1：特推出购得“冬令”系列美饰，即可免费加入***珠宝俱乐部，专享尊贵服务。会员最易形成对品牌的依赖和忠诚，我们***加入会员的条件是购物满1000元以上，造成了一定的会员流失，此次活动推出买珠宝就免费加入会员俱乐部，就可以直接成为我们的会员，享受会员的尊崇服务。以次来培养消费者的消费习惯和对***珠宝的忠诚度。会员建立非常重要，随着发展将会愈加凸显出来。

2、喜购乐返现金鸿利(体现购买珠宝的增值服务)

2、现金购珠宝满1000元，一年后可返还50元现金；

2、现金购珠宝满xx元，一年后可返还80元现金；

2、现金购珠宝满3000元，一年后可返还150元现金；

2、现金购珠宝满4000元，一年后可返还200元现金；

2、(注：200元封顶，特价商品、积分卡购买、经理签字的商品及规定折扣以外的商品除外。票据不累积，限当日单张票

据。返还红利时间仅限xx年圣诞节当天，提前或过期均无效，调换须一年后也可顶现金使用)

3、进店就有礼，买就送欢乐大礼

进店就送圣诞新年欢乐彩球、精美化妆镜、等。(主要为了吸引消费者注意)

购珠宝满1000元，送20元翡翠推广卡+xx精美挂历；

购珠宝满xx元，送价值120元翡翠挂件+xx精美挂历；

购珠宝满3000元，送温暖大礼三件套+xx精美挂历；

购珠宝满4000元，送温暖大礼三件套+40元翡翠推广卡+xx精美挂历；

购珠宝满5000元，送温暖大礼三件套+120元翡翠挂件+xx精美挂历；

购珠宝满6000元或以上，送钯金项链和吊坠(合计4克钯金)+xx精美挂历

(注：礼品有限，先到先得，送完为止)

4、好运无限玩转炫礼

道具为一个透明玻璃缸及6个骰子，每个骰子的六个面上分别标注圣诞老人、袜子、铃铛、麋鹿、圣诞树、雪花六个图案。

骰子同时投出6个不同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出任何6个相同的图案可获得幸运奖品一份；

同时投出2组3个相同图案即可获得幸运奖品一份；

同时投出3组2个相同图案即可获得幸运奖品一份；

投出任何5个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何4个相同的图案可获得幸运奖品一份；

投出任何3个相同的图案可获得幸运奖品一份；

除以上获奖者外，其余游戏者均可获得幸运纪念奖一份。

(注：活动期间全场购物满200元，可凭购物小票参加游戏1次，满600元可参加2次，1000元可参加3次，1500元4次□xx元及以上5次，5次封顶，以最好成绩领取礼品。)

5、欢乐瞬间美好回忆

凡在活动期间购物满500元的. 顾客，可获得在店内与店内布置的圣诞老人和圣诞树合影一张，购珠宝满xx元以上还可获“快乐时光”像架和合影照片一张。

6、享平安夜送平安“福”

凡购物的顾客均可在12月24日平安夜在***二七精品店的闭店销售活动，活动中将在店内布置大量苹果，有店员装扮成圣诞老人发放礼物或糖果等给每一个进店的顾客，有孩子的顾客可以得到店内送的圣诞礼物和员工派送的糖果。门前参加赠送“平安果”（苹果）活动，顾客可亲自采摘“平安果”，寓意得到平安。

(注：同时可以采取多种形式，例如在销售大厅门前设圣诞树一棵，把苹果连同糖果及祝福卡放入袋中，挂在树上，顾客可在圣诞树上摘取一个，取出卡片写上祝愿，挂在广场圣诞

树上，象征平安、甜蜜的苹果及糖果则由顾客带回。)

7、抽奖不断，幸运常在

温暖大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值480元的电暖器或暖霸

一等奖1名，价值400元的电暖器或暖霸

二等奖2名，价值300元的电暖器或暖霸

三等奖三名，价值200元的电暖器或暖霸

幸运奖5名，价值100元的电暖器或暖霸

(2)月抽奖：活动结束后进行，可以将所有此次活动期间的购物顾客的抽奖卡集中起来，然后统一抽奖，部分顾客采用短信通知的形式。

(粉色抽奖卡)

幸运大奖(包括特等奖1名，一等奖1名，二等奖2名，三等奖三名，幸运奖5名)：

奖品：特等奖1名，价值xx元海南双飞游

一等奖1名，价值1500元的精美钻石项链

二等奖2名，各价值1000元纯金戒指一枚

三等奖三名，各价值500元珍珠项链一条

幸运奖5名，各价值200元的翡翠挂件

广告组合：在广告组合上：店内终端布置+大河报三期广告+传单彩页的形式。

店内的布置：通过我们的营销经验，店内终端布置对现场顾客购物有很大的影响，尤其是圣诞节和新年，一定要营造出相应的欢乐、温馨、热烈的购物氛围。首先布置顶端悬挂的22张61.6厘米*45.6厘米的吊旗，吊旗颜色以金红色为主，画面明亮、热烈，具有诱惑力，以“映雪飞红、玩美圣诞”为主体，必须在11月20日之前完成。店内灯箱的调整，把今年活动中主推的1克拉钻石，魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰充分展现出来，同时表现得也应该有“温暖大礼，关怀备至”的主题。要采用红的主调的灯箱片，突出红色的热烈，热情，渲染店内销售现场的气氛。灯箱分别由1.22米*1.8米一个，30厘米*45厘米4个，必须在11月20日前完成。店内装饰画的布置也非常重要，分别为结婚专柜墙面的2米*2.5米的一个，店内掩盖防盗门的一个3米*4米，前者内容以结婚钻戒为主体，后者内容突出活动的主题，色彩以红色为主。

同时各个柜台推出相应的“圣诞欢乐价”把饰品的原价以不同的珠宝品种作相应的价格调整，调整幅度由各个部门的组长和两个前厅经理联系配货部人员上报财务后调整。控制在20%--50%之间。同时各个柜台以醒目位置展示这些圣诞欢乐价的饰品，要求顾客一进入店内就能看到。尤其是克拉钻、魅力公主方钻和“玩美”系列钻饰的柜台更加要突出主题。活动所用的小的标示牌必须在12月前完成并要求布置完成。

店内在圣诞来临之际要布置好装饰性的铃铛、圣诞老人、彩色闪亮的圣诞树和彩色亮球等，营造出圣诞的美丽和热烈，这些由美工根据实际情况布置，包括每个柜台、柱子上，服务台上端等。柜台上的花束也要作相应的调整，和店内红色的主调相呼应。

店外的布置：店外的布置包括玻璃门的布置，店外墙体的布置，橱窗的布置、大型显示屏幕的布置四部分。玻璃门布置

采用的是0.4米*2.2米的彩色条4个，店外墙体下方采用0.4米*6.2米的彩条装点，彩条内容为吊旗内容加以适当修改。

店外墙体的布置采用红色为主调，突出圣诞节气氛，建议以画面上配上铃铛和花束为主，这样比较吸引人。橱窗的布置要完全按照圣诞节的特点布置，建议布置出一个童话般的梦幻场景，以雪花、圣诞老人、礼物、圣诞树等为主要元素，配上钻石首饰，同时悬空的玻璃应该同时布置出一种气氛，不能空着。此项工作由设计在12月初完成。

店外门头液晶屏幕的布置：字幕以此次活动的主题为内容包括：映雪飞红，玩美圣诞；温暖大礼，关怀备至；映雪飞红***，玩美圣诞嘉年华；国际品牌美誉，全情周到服务。电视画面部分采用播映***珠宝广告的形式，内容分别为魅力公主方钻，玩美系列首饰，一克拉美钻等，同时配以音效广播，以求达到立体的宣传效果。

大河报广告组合：12月10日(周六)+12月17(周六)+12月24日(周六)三期黑白封底半版。周六的广告价位相对较低，而且消费者有时间关注。广告内容以活动主题为主，突出克拉钻、公主方钻和玩美系列钻石。

更多相关热门文章推荐阅读：

1. 圣诞节创意活动策划
2. 商场圣诞节活动方案
3. 购物广场圣诞节促销方案
4. 2016圣诞节主题活动策划方案
5. 餐厅圣诞节促销活动方案

6. 圣诞节创意活动方案
7. 大学生圣诞节活动策划方案
8. 2016圣诞节服装活动方案
9. 电影院圣诞节活动策划方案

家居行业促销方案篇五

双十一已经成商家们一年一度的盛典，各种促销、打折活动都会让顾客们趋之如鹜。怎样的活动方案会让客户们更加喜爱呢，快来看看吧，希望对你有帮助。

手机已经成为人们必备的用品，也成为通讯市场最大的竞争力。那么如何促销自己的手机品牌呢?接下来我们看看一些手机促销方案和活动。

手机促销手段直接影响着手机促销活动的好坏，影响着人们对于手机促销活动的注意程度，因此，如何选择合适的手机促销手段成了手机促销活动前商家们最重要的一件事性。

- 1、降价也是最常见的一种促销方式，也是体现促销力度大小的一个衡量标准，可以有效吸引顾客的注意力，提高消费动力。降价是消费者觉得最实在的让利方式。但一定要掌握降价的频率和幅度，否则，一方面会缩短产品的利润期，另一方面，降价幅度过大也会让消费者感觉“不踏实”，购买了的消费者会心痛，回来寻“价差”，持币代购的消费者则认为“降这么多，肯定还会再降”的观念，对购买产生疑虑。
- 2、送赠品或者抽奖。在购买产品时赠送物品和购买产品时可以参加厂家举办的抽奖活动，赢取奖品。
- 3、特价机就是在将部分产品价格降到很低，以低于成本价或

者稍高于成本价出售，起到吸引顾客，带旺人气的作用。特价机都是限量限时的，这是特价机和降价这两种促销方式的区别所在。特价机的主要作用有三个：一是带旺人气，二是帮助清理库存，三是帮助经销商完成销售量和销售额。特价机是利润很低的销售，有时甚至是赔本的买卖，因此要合理运用，否则会造成价格的混乱，影响整体的销售。有些经销商为了扰乱竞品市场，就选择先进一批竞争品牌的畅销产品，然后以特价销售，打乱对手的市场价格，乘虚而入。

4、展示是举办产品的展示活动，促进销售的一种方式。展示要充分配合促销活动主题，要有新意，要对市场做出科学的预测。同时，展示涉及的面比较广，要事先联系好售场，做好准备工作，否则会造成物资的浪费，使促销效果大打折扣。

5、人员促销。利用促销人员的能动性进行人员促销，用高提成提高促销人员的积极性。

当然促销的活动还有很多种，只要用心去做，一定会做好，如果你想了解更多的手机促销方案，不妨在一品威客网发任务让更多的人帮助自己寻找最适合自己的产品的推广方案。

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有，当然**区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活

动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，课件下载[*]可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白以下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主
不要打品牌广告

1， 国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。 2，考虑消费者的经济能力，可以选择举办很常规品牌的手机mp3mp4降价大回馈活动，这类活动最重要的是宣传，只要宣传到位就ok除本站[*]了一半的散发传单等等，本人建议可以从学校的学生入手，对于mp3mp4除了降价以外，可以送给学生消费者qb卡，游戏卡等网络消费的东西，这些东西网上均可以购买到。毕竟大部分高中生，初中生对qq以及网络游戏很有兴趣。

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

4，针对手机，低价的品牌手机，以及国产山寨机可以对外宣传为“抛售处理”，

亏点，主要目的是让更多人知道你的课件下载[*]店 知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对

塑口碑是有好处的。

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

三、促销活动细则

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，最好在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这

些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费**维修电脑(免工时费)，当然**区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白以下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主
不要打品牌广告

1， 国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

3, 买一送一, 针对笔记本电脑而言, 买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户, 所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。