

家具建材策划方案(汇总5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

家具建材策划方案篇一

（一）以旧换新政策

1、喜新换旧，最高折现2000元！

顾客购买正品，即可参与“以旧换新”活动，凭借当时的购物小票或仍在使用的旧款产品，即可折现新家具费用，最高折现为2000元。

2、喜新换旧-----给我旧的，还你新的

每天对于登记的以旧换新的客户进行评选，每天前3位“最年长”用户，必须凭借当时的购物凭证或仍在使用中旧款产品，经过资料核实后，即可以免费以旧换新获得xx新沙发一套。在前一轮换购的老客户中，如果使用年限没有排入前3位的客户，将自动归入到下一轮，参与新一轮的使用年限“大比拼”。

（二）配套性优惠促销政策

1、让礼物飞，新老客户齐分享

老客户介绍有礼

收集1000名客户资料，通过发送短信告知，老客户带朋友来xx换购，朋友成功购物或成功换购，还可以获得品牌电器一个。

老客户进店有礼

活动期间，老客户凭有效票据，经店内登记，即可获得精美礼品一份。

预交定金有礼

活动期间，预交定金300元以上，即可赠送价值xx元精美礼品。

2、疯狂抢购！特供套餐盛“惠”倒计时

新品抢购“惠”（4款）

特选出几款新品进行特惠抢购价，从而吸引消费者。

绝版珍藏限量抢购

此活动为配套销售挑出库存较多，或商场有瑕疵的商品进行抢购销售。

3、万元新品0元秒杀抢购

（0元家具秒杀）凡活动期间在本商场购买家具达到5000元并缴5000元现金的客户可到收银台领取一张“0元秒杀抢购价”通行证（通行证每户仅限领取一次），领到通行证的顾客，于每天16:30前往博览园外广场参与“0元秒杀抢购价”活动，中奖参与者，现场凭借自己通行证办理手续领取相应商品，无通行证参与者无参与活动权利。

详解：0元秒杀：活动期间在本商场购买家具达到5千元并

缴5000元现金客户均可得到秒杀通行证一张，以此类推。每天下午4:00在收银台前秒杀区准时开始秒杀0元床、0元床垫、0元茶几。此活动商品在活动期间每天下午4点半秒杀2件。

4、五一劳动你最大

敬老模派大礼

满5000元以上客户，即可评价有效证件，经核实后，即可领取一份精美品牌电器。

快乐结缘抢5.1有礼

活动期间，消费者购买产品，最终折扣买单的价格中有“5”且“1”数字即可免费100元现金抵用券，立即抵扣。

家具建材策划方案篇二

清凉夜晚，冰点价格

1、新房装修买瓷砖，看过xx再决定

2、店面之大，品种之全，价格之惠，超出你想象

1、提高悦达瓷砖超市在中山市场的知名度

2、提高产品销量及业绩，抢夺陶瓷市场占有率

3、提高全体悦达员工的士气、销售经验、团结及协调能力

x月x号——x月x号

XX

1、销售基础目标□xx□冲刺目标□xx□超越目标□xx□

2、集客目标□xx拨进店。成单率xx

钜惠1、进店有礼

活动期间内，凡进店客户在橱窗广告处签到者可得精美礼品一份

若夫妻共同进店客户，额外可领取价值xxx元“美容券”2张。

钜惠2、厂价直销

全场3.8折起

钜惠3、惊心价位

现场高档抛光砖低至35每块（五款xx抛光砖），高档抛釉砖低至60元（五款xx抛釉砖），瓷片样板间低至8元每片□xx300x450□□小地砖低至3元每片□xx□

钜惠4、疯狂折上折

业主在微信和qq上转发（1、关注；2、可有所要求）本公司活动宣传模版，在送货时，凭截图，可获总单货款的9.5折。（没得商量）

钜惠5、现金随意拿

活动期间，交定金满3000/6000/10000元的客户，可参与现金抽奖活动1/2/3次，奖金额50——100元之间（50元50张，100元10张，当客户的面投放）。依次类推，送完为止；（每次抽出一张多着无效）

1、电话、短信邀约。共需拨打11875个电话，进店目标100人，进店率8.4%。需要2.5名电邀人员，250个/人/天，每天共拨625个电话。共拨打19天。

2、扫楼结合电销共同开发同一小区，如扫楼同事可在现场派发宣传单页及解说，起到“里应外合”作用，同时收集水工师傅名单资料，制订档案库！（第一周：重点扫楼，民众、三角周边楼盘（根据实际情况实施调整；第二周：扫楼、家装同时进行；第三周：重点电销回访邀约！）

3、卖场截留。进店目标210人。需要5名截流人员，人均8你个/天，周六日16个/天。14个正常天数，6个周六、日。（注：除了接客，门店再忙，一楼截留人员坚决不可动用！）

4、熟客设计师、水工师傅本月拜访3次，目标10单。开发新的家装公司，目标10单！

5、重点小区摆点；设开临时迷你店铺，可为扫楼、签单、团购做铺垫！

1□dm单页派发

2、重拾推邻计划（活动开始前奏晚上加班统一拨打，确保落实到尾）

3、五星大卖场的广告位租凭（两边柱牌）

4、微信营销（重点）

5、拱形门；竹旗

6、短信推送（电销短息）

家具建材策划方案篇三

商户报名，商城统一安排，费用商户自理；

2、西大门门外两边各摆放水牌2个【崔建营】

一块设计本次活动内容，一块设计本次活动的活动细则。

3、卖场内空中pop60副【征集：辛绍金、马惠、潘官琦悬挂：市场部】

尺寸□0.4x0.6□材质为相纸；正反两面，一面商场广告，一面商户广告；一层征集1户；负一层征集2家；费用由商户承担，制作要求□pop穿杆，用统一挂镰、挂钩。

4、电梯口6副大型pop□市场部、崔建营】

尺寸：0.9米x1.2米，材质为喷绘，穿杆，正反两面，设计为商场形象广告。

5、舞台、音响【崔建营】

搭建一个舞台（4米×6米）并铺上红地毯，背景（6米×3米）以此次活动主题为依据设计。劲爆的音乐吸引所有过往人群的目光，个性的舞姿彰显出科技的活力。

7、礼仪小姐2名【田福美】

礼仪小姐形象、气质佳，在10月1—10月7日期间，在中信广场周围发放dm单。

家具建材策划方案篇四

主办单位；菏泽电视台牡丹晚报

标题：家居建材爱心一元拍大团购

副标题：诚信服务。特价优惠。惊爆出炉

宣传口号：一条龙服务，家居建材爱心一元拍大团购

活动时间20xx年9月18号19号

报名地点暂定

每个商家出1---3件商品

拍卖活动时间安排[]20xx年9月18号上午

活动地址：西关体育场或者牡丹大酒店

1商家在活动前，提供自己品牌宣传及提供1—3件拍品

2拍卖者必须承担自己在拍卖时进行行为，拍卖所得的商品立即当场购买

3具体团购流程---20xx年9月18号下午

主持人带领团体砍价---团体下订单---活动结束

宣传推介实施构想：为了本次活动取得具较大的影响力与可持续性，我们将开展有战略，有计划，有步骤的宣传，寻找更多的支撑点，采用逐步的宣传策略来完成。

1，前期宣传15---20天

宣传载体：电视台。电台。牡丹晚报，堂堂广告等

2活动当天宣传

宣传要点：采取现场电台直播的方式。对活动进行最好的报道；然后，用新闻报道的方式向外界告知活动当天情况。包括现场的气氛。相关拍卖情况。

宣传载体：电台直播。现场气氛（拱门。彩旗，气柱等）新闻报道

1、动由菏泽电视台主办。各大材料商组织协办，来组织一次家居建材爱心一元拍大联盟活动”

家具建材策划方案篇五

1、抓住国庆销售旺季机会，促进终端销售；

2、迎合公司批量新品上市，推广公司新品；

1、终端促销时间□x月x日（周六□—x月x日（周日）

家具销售十一促销方案家具销售十一促销方案

（含两个周末和x天国庆假期，共计x天）

全国各终端零售网点（含专卖店和散批客户）

1、感恩祖国□xx献礼

（2）礼品配备原则：原则上每一件产品，配备礼品一个，但礼品数量有限，先提先配，配完即止。

2、国庆促销、提货优惠

（1）终端凡是在x月x日—x月x日期间的提货，满x万可享受全场x折。

家具销售十一促销方案策划书策划方案

- 1、所有的礼品赠送必须按标准执行，严禁截留礼品，严禁把礼品挪作它用，严禁售卖礼品。
- 2、敬请各位经销商提前积极、及时备货，已备满足在国庆活动期间活动需求，以免影响活动效果。