

家居活动策划方案明细(模板8篇)

广告策划要通过研究市场需求和竞争状况，制定合适的营销推广策略，达到预期的宣传效果。这些年会策划范文集结了许多年会策划的经验和技巧，希望能够为你的年会策划提供一些有用的参考和指导。

家居活动策划方案明细篇一

一、活动目的

中秋节的活动已经结束，由于人们在节日期间走亲串友，家中的礼品类商品比较充足，所以在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，所以我们在十一期间，能够再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间

xx月xx日—xx月xx日（据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，所以，活动时间根据情景可能随时调整）

四、活动资料

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

活动期间，在xx商场门口□xx商场为您在xx邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我商场二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起□xx商场三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临xx商场秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最终清仓

活动时间□xx月xx日——xx月xx日

xx月xx日起，在xx商场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到xx商场名品服饰特卖场来淘宝吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐欢乐实惠颂：

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在xx月xx日——xx日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台。

二等奖：澳柯玛洗衣机一台。

三等奖：电饭锅一台。

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

以往，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠xx婚纱摄影名店供给的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传

1、电台广告、飞字广告电视台媒体播放。

2、气象局广告电视台媒体播放。

3（dm）5万份）活动资料大度16开8张16页码。

- 4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞。
- 5、喷绘中厅及店外活动信息。
- 6、喷绘5米*12米晚会演出背景。
- 7、播音服务台全楼播音资料为：促销信息。
- 8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等。
- 9、地贴全楼卖场主要通道。
- 10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板。
- 11、吊挂装饰卖场通道喷绘。

家居活动策划方案明细篇二

为了迎接国庆黄金周，提升酒店的知名度以及回馈新老客户的长期支持，特制定此方案：

活动主题：国庆7天乐万国欢迎您

活动内容：

- 1、当天为生日的客户可凭身份证在前台可直接享受高级198+8元的特惠价格。，并赠送欢迎水果1份。
- 2、凭工作牌和联盟商家卡等在酒店预订、入住可享受内部员工工价优惠。

活动细则

仅限指定消费小票参与此次活动，小票当日有效，第二日作废；活动房型有限，每天仅限30间。

具体执行

- 1、活动期间，商场营业员须配合宣传商场、酒店活动规则。
- 2、酒店员工须预先告知客人活动的具体实施办法，前厅部要核实好参与活动的客户凭证以及将商场收银小票与客户入住rc单装订送交财务部审核，并在备注上注明，对于需要赠送水果或啤酒的客户入住要及时的告知房务部。对生日当天入住的客人要致以生日快乐。
- 3、客房部要做好水果赠送工作，及时统计和预定好水果，并保质保量。
- 4、请商场策划部必须配合销售部将此活动做好整体的组织、宣传工作；财务部要要求商场收银在收银小票上或其相关票据上注明可参加酒店活动相关标志。

家居活动策划方案明细篇三

操作说明

八、会场布置及宣传20xx中秋节活动方案、中秋节活动策划方案

1, 外场布置

2, 内场布置

设立中秋节特色专柜，例如金月饼等，设立引导牌，采取多种方式陈列，给人以丰富感。

在收银台处摆放商品礼盒及精美包装纸(服务礼品客户)

3, 宣传

在led显示屏上加入金秋活动内容

在店头滚动屏处，循环播放活动详情

邀约新老会员，传达金秋活动

在活动前期的销售中，营业员广泛宣传金秋活动

针对本次活动制作专属的宣传单页

安排员工晚间在人流多的广场派单加大宣传力度

针对本次活动提前通过报刊或广播预热市场

家居活动策划方案明细篇四

面对整个社会市场低迷、房地产行业发展停滞不前、家装建材行业发展缓慢的现状，千鹤家居广场与二层福禄寿置家中心，开展主题鲜明、目的明确的大型促销活动，在于推动众商家的销售赢利及商场的名气造势，请大家积极、开心的参与。

：珠海千鹤家居广场

7月28日、29日（周六、周日）9：30-22：30四、活动主题：

夏日总动员，家装也疯狂暨福禄寿置家中心正式运营五、活动内容：

1. 夏日总动员，开仓送：

活动期间，凡持活动宣传单张或相关活动推广信息，到商场可领取精美礼品一份，数量有限，送完即止。

2. 夏日总动员，买就送：

活动期间，凡在商场购物满20xx元以上的（含），凭商场管理处统一收据，即可参加抽奖活动，奖项设置有：

一等奖：平板电脑一名990元 二等奖：[97]冰箱1名700元 三等奖：电风扇10名99元 四等奖：电水壶20名50元

3. 夏日总动员，家装也疯狂：

活动期间，凡购物满5000元的顾客，可获赠福禄寿置家中心的vip会员卡一张（免手续费20元，凭此卡首次消费可抵200元现金使用）。

4. 活动期间，凭购房合同，由专业设计师量身定制免费提供装修设计方案。

5. 奇特大奖：除在二层福禄寿家具馆购物的所有顾客，均可参加由福禄寿品牌家具馆举办的“联欢自助餐晚会”的入门券一张。

6. 免费抽奖：顾客在本商场购物的，并获得“联欢自助餐晚会”入门券的，可免费参加商场的抽打奖机会一次。

宣传推广预算：

广场提供舞台、音响设备、拱门、气球、凳子等设备

家居活动策划方案明细篇五

（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。

家居活动策划方案明细篇六

一、活动目的：

为了庆祝建国67周年，引导学生感受建国67年来的辉煌成就，关注改革和发展的历史，关心生活和成长的家乡，培养学生的爱国热情，激励孩子们具有积极向上，乐观进取的精神，让诗歌进校园，用清脆的童声、优美的诗句迎接国庆节的到来。

二、活动形式及内容：

1. 参加对象：1—5年级全体学生参与班级集体诗朗诵，特殊学生除外。
2. 朗诵内容：以歌颂祖国为主要内容，选择的内容要求健康向上。
3. 朗诵形式：朗诵表演等形式各班自行设计，参加班级可自备伴奏音乐。

三、时间：9月27日下午1：00正式开始(中午不午睡)

四、场地：教学楼u字形场地。(若当天天气不好则改在阶梯教室举行)

五、诗朗诵评分标准：

- 1、诗句内容健康向上，富有爱国热情。(20)有配乐且搭配协调。(5分)
- 2、使用标准普通话，吐字清晰、流畅。(25分)
- 3、语速适合适度，富有感染力，时间控制在5分钟内。(20)

分)

4、在朗诵过程中，合理运用表情及动作配合朗诵。(20分)

5、衣冠整洁得体，仪表自然，精神饱满。(10分)

六、计分及评奖方法：

1、评委打分，去掉一个最高分，去掉一个最低分，计算平均得分作为班级的最终得分。

2、比赛评出一等奖8名，二等奖5名，三等奖5名。

七、评委及工作人员：

评委：王玉珠单英明黄丽丽耿宁张华李奕张玲刘美江刘亚男

主持：张晓英

音响：于京牧

照相：鞠红艳

八、比赛注意事项：

1、各班级12:30开始往下带(带凳子)，体育老师负责安排各班级座位，并组织有序坐好。(学生朝西坐，坐的时候第一排不要太靠近台阶。各班朗诵时面朝东站在台阶上。)班主任及副班主任随班。(评委及工作人员除外)

2、比赛按一至五年级的顺序依次进行，各班级要提前候场。

3、比赛结束后正常上第二节课。

4、各班级9月22日放学前将朗诵稿的题目报德育处。

家居活动策划方案明细篇七

一、活动来源：

又是一个秋高气爽的季节，一年一度的中秋、国庆佳节的来临，使得国人各个喜气洋洋，也使我们的孩子沉浸在无比欢乐的氛围中。每当这个时候，到处都张灯结彩，洋溢着一片愉悦的氛围，电视、报纸、广播等各种媒体会有很多关于爱国主义教育方面的报道、介绍，给我们的爱国教育的实施带来很多的便利条件，因此，我们应该抓住这个良好契机，挖掘教育元素，组织相关的活动。同时，也将我们9月份组织开展的食品节画上圆满的句号。

二、活动目标：

- 1、知道中国传统的中秋节是农历八月十五，知道祖国妈妈的生日是十月一日。
- 2、认识国旗、国徽、学唱国歌，快乐而又规范地参与升旗仪式。
- 3、学会倾听并分享自己的所见所闻，大胆而又自信地在同伴面前展现自己。

三、活动准备：

*教师准备：

- 1、对每一节活动进行课程梳理，在最有效的时间内让宝贝们收获到更多。
- 2、准备合适的视频，并做好“迎中秋、庆国庆”及月末汇报的一切准备。

*家长准备:

- 1、配合老师，帮助幼儿感知中秋节、国庆节的相关知识，掌握相关的本领。
- 2、合理安排时间，参与幼儿园的活动。

四、主要活动内容参考:

(一) 社会活动:

- 1、我们都是中国人
- 2、五星红旗
- 3、中秋节的习俗

(二) 语言活动:

- 1、祖国妈妈过生日(国庆节)
- 2、月亮婆婆生日到(中秋节)
- 3、节日的景象(中秋节、国庆节)
- 4、我想这样过节日(中秋节、国庆节)

(三) 音乐活动:

- 1、国旗真美丽
- 2、国旗红红的哩
- 3、祖国祖国我爱你

4、爷爷为我打月饼(欣赏)

(四)美术活动:

1、红旗飘飘(绘画)

2、庆国庆、做国旗(手工)

3、兔儿爷(泥塑)

4、做月饼(手工)

5、月饼盒diy(绘画)

(五)科学活动:

1、中秋月儿圆(科学)

2、送月饼(数学)

3、望着月亮吃大饼(科学)

4、漂亮的月饼盒(数学)

(六)安全教育活动

1、安全乘车、快乐出行

2、远离烟花炮竹

3、我要这样保护自己

五、迎中秋、庆国庆暨月末汇报活动(详见具体活动方案)

六、活动延伸(国庆假期之后)

语言活动：我的快乐假期

美术活动：热闹的国庆节、我登上了长城。

家居活动策划方案明细篇八

一、促销方法：

1、利用打折进行促销

2、免费礼物满就送

3、积分换购或积分抵现金

4、加价购

5、满就减

6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

二、促销的目的：节双利用中秋节、国庆节客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量。从而赚更多的信用、钱。

三. 促销前工作：

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的'目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq,博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等。都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

四、活动促销方案介绍

1、免费礼物满就送购物订单到一定金额(10)即送免费礼物一个(国徽一枚)。

2、积分换购或积分抵现金积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折凡是在中秋节和十月一当天到我店铺买东西的都可以您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品或者您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称花2元就可以带走价值5元的商品，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是

我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减凡在中秋节和十月一期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠中秋节和十月一凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装备就送精美头饰等。