

# 家具店双十一策划方案(实用8篇)

婚礼策划是将新人的意愿和需求转化为现实的过程，其目标是创造一个完美的婚礼仪式和宴会。这位婚礼策划师以大自然为主题，将婚礼场地打造成了一个花海，让新人和亲友们感受到大自然的美丽和力量。

## 家具店双十一策划方案篇一

世德家私，送“服”到家

质量进一步，价格让一步

11月10日——11月15日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金犬系列(把原有产品命名为金犬系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

### 1、终端布置

(1)购买外型为狗形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方；购买手工制作的金犬工艺品，放于椅子上；在广汇美居及华凌形成世德第一个迎接狗年的企业品牌。

(2)在店面悬挂“金犬一跃天下福；世德家私送“服”到家”横幅。

(3)制作以“金犬一跃天下福；质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金犬站在椅背上啼鸣，狗头部分背景为世德圆形标识，狗头的下半部分为世德桌椅。

(4)拍摄世德家具厂内餐椅加工的每一道工序实景图片，做成

展板在卖场展示，让客户真正感受到世德家具的质量过硬。

(5)到世德老客户（如：张福记、鑫都酒店）拍摄产品照片，在展板上展示。

## 2、终端促销内容

(1)在活动期内购买世德产品均免费送货、上门安装。

(2)购买不同产品赠送实用的赠品：

每套餐桌椅赠品金额控制在20元以内。

餐厅大量购买，为每把凳子配一个座垫，使客人一进入餐厅坐在凳子上不是冰凉刺骨，从而体现餐厅越来越人性化的服务，尽量选择以金黄色或红色为主色调的座垫，营造一种过年的气氛。

在活动进行前，为每张桌子雕刻一个烟灰缸。

制作木块型桌台号，作为赠品。

购买软包椅子的顾客，为其赠送两瓶清洗剂。体现世德企业为客户着想，过节一般送什么都是双数，所以购买一套餐桌椅就送两瓶（须实验后再定）。

(3)推出金犬系列，此系列的价位为优惠价。

## 3、制作宣传折页

内容安排：

封面以“金犬一跃天下福”为主题。

内一为企业理念，公司简介。

世德企业理念：一生一世，同心同德

内二到内四印上主推产品及图片，套色、贴纸及裂纹漆系列产品。

内五介绍本次活动期间优惠让利产品。

内六配以20xx年日历（让客户保留收藏）。

封底是对于桌椅的寓意及桌椅鉴别、使用、保养常识。

备注：桌椅的寓意为：

人们在以下情况会利用桌椅：用餐、聚餐、聊天、娱乐(如打麻将)、谈判等

人们想到桌椅就能想到家的`温馨，友情的可贵，愉快的合作

世德桌椅寓意为：家人心的链接、友人心的牵挂、事业伙伴的见证

#### 4、人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金犬一跃天下福”的主题体现在销售中。

11月7日，确定活动方案

11月8日—11月9日，展板拍摄完毕

11月9日前，终端人员培训完毕

11月9日前，宣传册印制完毕

11月9日，展厅布置完毕

11月10日，活动开始

## 家具店双十一策划方案篇二

充分利用双十一契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次疯狂购物节的促销活动，更好的传达xxx家具的经营理念，提升企业品牌形象，拉动产品销售，实现品牌形象与产品销量的同步提升。

活动主题：5600元套装组合家具，一元秒杀

活动口号：双十一买家具，就来xxx

充分利用活动契机，通过一元秒杀、特惠套装组合家具等促销手法，直接让利于消费者，从而提高产品销量及扩展合美嘉的品牌影响。

20xx年11月10日—20xx年11月11日

xxx家居自选商场

1□xxx一元“秒杀”更劲爆！

2□xxx预订套装家具更惊喜！

3□xxx套装组合家具更超值！

活动一“合美嘉·一元“秒杀”更劲爆”执行细则

活动概述：

一元秒杀，是随着网络繁荣而兴起的一个新的促销及消费方式，鉴于网络环境的原因，这种形式多被认为缺乏诚信度，一元秒杀多被网友诟病。把一元秒杀移植到实际商业销售中，

也存在诚信的问题，正是基于这种情况□xxxx建议与媒体联动，增强活动公信力，借媒体的'资源传播活动、组织人员，会起到事半功倍的效果。

活动时间：

20xx年11月11日上午10：00和下午17：00。

活动商品：

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

参与顾客资格：

持有合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”卡的顾客。

如何获得活动资格：

- 1、11月10日—11月11日期间，至xxxx家具自选商场认购秒杀券；
- 2、11月10日—11月11日期间，在xxx一元秒杀券认领处认购；
- 4、11月10日—11月11日期间，预订xxx套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

活动推广：

- 2、入户推广□xx晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；
- 3、小区推广□xxx指定小区由xx晚报发行人员有针对性的目标客户推广；

5、媒体推广：合美嘉报广□dm□大屏进行活动推广。

选择与媒体合作：

xxx的客群主要以郑州消费者居多，要把活动推广好，首先要影响xx的人群，要影响xx人群就要选择能够影响xx人群的媒体□xx晚报主要发行xx市区及周边市县区，办报60多年，在xx老百姓心目中有着良好的口碑，在xx市区发行覆盖面广，党报性质订阅，读者中事业单位中层以上领导占比多，与xxx客群吻合，选择与xx晚报合作更适合。

媒体合作形式：

2、以“预订xxx套装组合家具，送xx晚报和xx手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“xx晚报·家具惠双十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

顾客组织：

1□xx晚报·富之岛套装组合家具一元秒杀团成员招募形式，进行大规模顾客召集；

2□xxx客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

## 家具店双十一策划方案篇三

20xx年x月x日

xxx家居

双十一家具特卖惠，惠聚全城!(xxx再度掀起家居热潮，联手

知名装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机!)

针对春节过后，整个家具市场还处于销售淡季。抢占市场等于争取商机，在别人还没有开始的时候，我们将“惠”的口号喊响。

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3□xxx强强联合装饰公司、高档建材、洁具齐力打造双十一家居特卖惠!

1. 商户协调组：(2人)建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2. 接待组：(4人)做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3. 物业组：(8人)包括保洁(4人)、保安(4人)。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导审批，商管部、财务室进行采购□20xx年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作；

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个；

### (一)活动准备

#### 一.广告宣传

1、组织人员发放彩页.

2. 悬挂喷绘或条幅；

3. 电台广播宣传本次活动内容。

4. 商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

#### 二. 联系加盟单位

1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

#### 三. 活动车辆安排

1. 专车接送。

### (二)活动内容：

1、制作、实施阶段工作安排：各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。(接待组负责。)广告方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此广告公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。广播稿的撰写应全部完成。(策划组负责)

2、现场布置阶段工作安排：装饰公司、高档洁具协同xxx家具专员安排具体位置装饰公司、高档洁具完成现场布置。广告公司必须完成所有条幅、彩旗等安装工作□(xxx派工作人员配合，确认准确位置、广告执行组负责监督完成。)完成充气拱门、地毯，大门前布置工作。

3、活动实施阶段工作安排：

装饰公司工作人员、高档洁具工作人员和xxx工作人员到达现场准备迎宾，保安人员正式对现场进行安全保卫。上午9：30迎接顾客，播放迎宾曲、迎宾词，活动正式开始。

1、现场卫生清理：配备4名清洁工，对活动现场进行清扫确保活动现场的整洁。

2、活动经费安排：对活动所需的经费应指定专人专项进行管理，确保活动得以顺利实施。

3、活动当天安全保卫及应急措施：配备4名保安员对活动现场进行全面的监控。

4、交通秩序：4名保安负责活动现场秩序，门前不得停放任何机动车辆。车辆的摆放由专人负责指定停放。

5、消防：配置灭火器，保安员确保进入活动现场范围内的人员禁止携带任何易燃或易爆品进入现场。

6、电工：活动现场配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

## 家具店双十一策划方案篇四

20xx年x月x日

## xxx家居

春季家具特卖惠，惠聚全城!(xxx再度掀起家居热潮，联手知名装饰公司、高档建材、洁具。惊喜不断，大奖不断，仅此一天，莫失良机!)

1、全场折扣及特价产品

2、抽奖

3□xxx强强联合装饰公司、高档建材、洁具齐力打造春季家居特卖惠!

1. 商户协调组：(2人)建立商场内各商户数据库档案，及时将活动的相关信息传达至各商户。将商户的意见与建议搜集，统一整理并上交至总经理处，做好各商户的解释工作，将需要商户配合的事项以及相关促销政策准确告知于商户。

活动期间，为了确保各项促销活动能做到有机配合，形成一个完善的系统，商户协调组负责全程协调各商户的相关工作。

2. 接待组：(4人)做好整个活动的接待安排工作。并做好促销活动商场服务台的组织协调工作。礼品的采购，分类，包装，以及活动现场负责礼品的发放。

3. 物业组：(8人)包括保洁(4人)、保安(4人)。

保洁负责现场卫生清理与整理工作，保证现场活动环境干净整洁。保安负责现场的巡视工作，引导车辆的通行，保管好顾客的物品以及交通工具，发生特别事故时，及时处置，冷静操作。以免事态向不可控制方向发展。发生突发情况及时向上级报告。

根据活动内容确定，部门负责人列出以下采购清单，由领导

审批，商管部、财务室进行采购□20xx年2月27日准备到位。

1、活动喷绘，条幅制作；

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个；

## (一)活动准备

### 一.广告宣传

1、组织人员发放彩页.

2. 悬挂喷绘或条幅；

3. 电台广播宣传本次活动内容。

4. 商场大门口桁架广告宣传本次活动内容

### 二. 联系加盟单位

1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

### 三. 活动车辆安排

1. 专车接送。

## (二)活动内容：

1、制作、实施阶段工作安排：各种活动用品(印刷品、礼品等)应完成制作、采购工作并入库指定专人进行保管。(接待组负责。)广告方面应完成活动所需物品的前期制作工作，至此广告公司与相关协作单位的确定工作应全部完成。广播稿的撰写应全部完成。(策划组负责)

2、现场布置阶段工作安排：装饰公司、高档洁具协同xxx家

具专员安排具体位置装饰公司、高档洁具完成现场布置。广告公司必须完成所有条幅、彩旗等安装工作□(xxx派工作人员配合，确认准确位置、广告执行组负责监督完成。)完成充气拱门、地毯，大门前布置工作。

### 3、活动实施阶段工作安排：

装饰公司工作人员、高档洁具工作人员和xxx工作人员到达现场准备迎宾，保安人员正式对现场进行安全保卫。上午9：30迎接顾客，播放迎宾曲、迎宾词，活动正式开始。

1、现场卫生清理：配备4名清洁工，对活动现场进行清扫确保活动现场的整洁。

2、活动经费安排：对活动所需的经费应指定专人专项进行管理，确保活动得以顺利实施。

3、活动当天安全保卫及应急措施：配备4名保安员对活动现场进行全面的监控。

4、交通秩序：4名保安负责活动现场秩序，门前不得停放任何机动车辆。车辆的摆放由专人负责指定停放。

5、消防：配置灭火器，保安员确保进入活动现场范围内的人员禁止携带任何易燃或易爆品进入现场。

6、电工：活动现场配备专业电工2名，确保活动不出现任何线路问题。

## 家具店双十一策划方案篇五

二、活动主题：约惠11.11

三、活动销售目标量，预计完成基本量xx万，冲刺目标xx万。

## 四、活动政策及内容

进店不能空手而归--纪念礼品送不停！

凡活动期间前xx名进店的顾客，即可免费获得门垫一张或洗衣液一袋！先到先得。

晒单有礼

编辑活动内容+活动图片+微信链接~分享至朋友圈，集满58个赞可领取垃圾桶一个或大米一袋，每个微信号仅限参与1次；（限xx名，先到先得）扫楼层时让客户转发。

预存增值

活动期间预存现金xx元，可抵扣xx元；

活动期间预存现金xx元，可抵扣xx元；

超爽特价抢个够（下面是dm单图片）

1、精品皮床1380元（1.8米）

3、精品布艺沙发2980元/起；

4、时尚餐桌2280元/起；（1+6）

5、舒适软床2380元/起；（不含床头柜、床垫）

6、精美茶几380元/起；

7、品牌灯具：（餐厅灯+客厅灯）

真实惠--签单返现金

活动期间购物满xx元，返现金xx元；活动期间购物满xx元，返现金xx元；活动期间购物满xx元，返现金xx元；活动期间购物满xx元，返现金xx元；活动期间购物满xx以上，返现金xx元；最高返现xx元除特价金额外！

## 点爆气球送豪礼

活动期间，凡现场购买家居的客户，交定金每满2888元可点气球一次，满5888元可点气球两次，依次类推，即买即抽，气球点完为止，100%中奖。

## 五、准备工作：

### 1、客户资料的搜集：

a□平时进店未成交的意向客户；老客户（转介）的再次利用；

b□楼盘、小区有针对性的面向目标客户；

c□建材类顾客信息的共享；

### 2. 物料及卖场布置

礼品形象堆摆放、零食水果、双十一特价标签□dm单、x展架、地贴、广告音乐；

门口条幅（文字内容拱门1个，气球。约惠11.11低价来袭让您抢个够！）

商场玻璃外墙的“双十一”广告画面；用dm单折扇形或其它形状摆放商场合适位置；

卖场前门口/后门口x展架各1个；（内容与卖场外墙广告画面一致，即促销广告）架。

3□dm单发放安排：工作人员统一服装派发（空姐制服）

- （1）商场门口发放的1人；
- （2）同档次家具商场附近发放各2人；
- （3）街道主干道区域各2人；
- （4）各小区发放：楼盘和建材市场2人；

4. 户外车子宣传：5天-6天（车身广告）配音乐+车身条幅（文字内容约惠11.11低价来袭让您抢个够！）

5、针对当天销售额的`统计与分析，总结未成交客户原因，再次跟踪；

6、顾客档案的及时建立，为以后销售的开展打下基础为次日的工作鼓劲；

7、要求每天转发微信朋友圈2-3次，早中晚，做好微信营销宣传。

11.1-11.9为名单收集时间，着重收集客户名单400个，意向性客户名单预计150个。

11.7-11.9进行电话营销，进行客户资源筛选；短信邀请客户；

11.6日起导购员到小区、商铺散发dm单，并宣传相关活动内容；（宣传单发放5000份）。

11.8—11.12宣传车，再次并安排人员到和活动现场发dm单。

## 家具店双十一策划方案篇六

20xx.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗?相信每个“光光”者都有共同的心愿，就是——“脱单”计划，我要告别单身啦!

- 1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。
- 2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。
- 3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩。
- 4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

光棍节大声说出你心仪的他/她!

20xx年11月11日

xxx美容院

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

脱单计划一：爱ta□就要大声说出来!

活动期间，参加“脱单表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由xxx美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止!

注：此活动为免费参与环节

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta。表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

## 脱单计划二：百分百有奖促销

在20xx年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖；同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

## 家具店双十一策划方案篇七

孕妇护肤品近年来逐渐风靡热卖。淘宝双十一，孕妇护肤品的价钱可是一直居高不下，趁此机会孕妈妈赶紧收藏中意产品，所需孕妇护肤品一次性备齐吧。

### 二、孕妇装、防辐射服

孕妇装、防辐射服等传统孕妇用品也备受关注，常备几套漂亮的孕妇装可以让孕妈穿出别样的“孕味”，孕妇装的选择以舒适、实用为原则。此外，对于办公室上班族孕妈妈来说一套防辐射服是不能省的，孕妈妈一定要提前关注优惠信息并预先收藏好中意的商品哦。

### 三、孕妇保健品

随着人们健康意识的提高，孕妇保健品成了孕妇用品中不可

或缺的一类，孕妈妈可根据医生和营养师的建议，做好孕期保健计划，趁着这个双十一购物狂欢节制定保健品购物攻略，好的双十一购物攻略可以让你比平时够买狠狠的省下一大笔呢。

## 家具店双十一策划方案篇八

“光棍节”从网络节日变成青年朋友广为流行的节日，而在网络上则演变成购物狂欢节，每逢到了“光棍节”不论是商场、饭店或者游乐场所，都会借助节日的氛围策划“光棍节”活动来招揽顾客。在这年轻时尚的节日里□xxxx美容院推出了“光棍节不孤单”特惠活动。而如今天气逐渐变得干燥寒冷，并且入秋之后持续着干燥、炎热的天气。所以从目前美容院的消费上可以了解到，消费者在换季之后进店消费初秋时节以美白修复为主，而如今则是以滋润保养为主。因此□xxxx美容院借助“光棍节”这一档期进行促销活动，不仅是提高知名度，提升形象的大好时机，也是利用节日抓住商机的绝佳机会。

xxxx陪你过光棍情人节

xxxx美容院各大直营店

xxxx所有的新老单身女性顾客

恰逢“大小光棍节”，为了使所有的单身女性顾客能够在此节日中感受到xxxx的温暖，并且还能够在美的. 体验。

在“光棍节”期间，并且结合季节、气候等问题美容院特此推出补水、防干、修复等广受女性朋友欢迎的促销项目。希望能够借此时节，与顾客建立一个和谐、温馨的沟通平台。能为xxxx带来更多的新朋友，提升美容院的消费者市场占有率。

1、“光棍节”本是从网络上流传而来的节日，所以在宣传上要着重在网络宣传策划中。首先在xxx美容院的官网、官方微博以及论坛等渠道上发布关于这次活动的宣传信息。提前两周的左右将活动内容发布在网络上。

2、活动期间在人流密集的场所、街道以及商业的主干道等街面，发放宣传单及优惠券等。

3、活动两周前只要是在店内消费达到一定金额的顾客，分发节日的优惠卷和体验卷等。并且装饰美容院门头、在美容院门口张贴海报和悬挂横幅等。

1、做好前台的登记，记载好顾客名字和信息资料。

2、对员工做好活动的培训，为了答谢顾客，挖掘顾客的潜在消费力，稳定顾客源。所以在活动期间要注意从顾客进门到消费结束后的每一个环节，保持微笑，亲切待人。

1、美容院内的会员在活动期间参与本次活动，凭会员卡能够销售8折的优惠并且领取护肤的体验券，如果会员积分卡内的积分达到500分及以上者，凭借会员卡能够免费在店内体验一次保湿补水的项目。

2、非会员的顾客，在活动期间进店消费达到288元者，可以直接享受8.8折的优惠。并且赠送xxxx的会员卡一张，和xxxx提供的护肤小样试用装一份。

注：活动体验券以店内的有效期为准。