

家居新品上市活动方案 家居双活动方案(大全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？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

家居新品上市活动方案篇一

“十一”是家居行业全年最重要的促销旺季，不容有失！

- 1、产品及价格：超过50款产品参与，德尔历史最大力度。
- 2、广告投放：公司广告与地方活动联动，重点支持各地区的现场活动，有效拉动当地销售。
- 3、重点城市工作的重点落实，以点带面。
- 4、各地区以省为单位进行促销动员，全国经销商和全体员工统一思想，目标压强，全力拼搏。

德尔地板套餐聚划算

优居一周年庆德尔美的携手打造绿色品牌联盟

德尔全国物流中心、直供专卖店、授权专卖店。

350万平米。

- 1、共享生日套餐，优居周岁邀您共享德尔地板+美的电器家居名品双重特惠套餐！

由德尔地板和美的电器共同倡导的“优居系统绿色家居系统”成立1周年以来，从地面到顶面、从建材到电器，我们致力于消费者家居的整体环境改善，努力为消费者家庭的各方面需求提供环保的解决方案。在这1周年之际，德尔和美的携手为中国消费者带来更优惠的“聚划算”环保家居套餐。

购买德尔地板可获得美的总部特惠！德尔地板正餐：实木复合0.6mm厚度面层聚划算净板价158元/起□2mm面层聚划算净板价199元/起！实木地板番龙眼聚划算净板价198元/起，仿实木强化地板聚划算净板价79.9元/起！美的电器甜点□1.5p定频空调1880元，变频2700元，凡帝罗对开门冰箱3750元，温斯蒂空气能热水器3650元（美的产品为套餐价，不可单独出售，空气能热水器不含安装费）

2、畅享聚划算，五款地板十一全国网络直销！

家居新品上市活动方案篇二

充分利用十一长假契机，整合资源，有计划、有策略的开展一次时间跨度较长的促销活动，更好的.传达合美嘉家具的经营理念，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：十一买家具就来合美嘉

充分利用中秋节和国庆节两大契机，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x月x日—20xx年x月x日

郑汴路凤凰城合美嘉家居自选商场

- 1、合美嘉一元“秒杀”更劲爆!
- 2、合美嘉预订套装家具更惊喜!
- 3、合美嘉套装组合家具更超值!

家居新品上市活动方案篇三

20xx年7月28日

福禄寿置家中心

珠海置家总动员(20xx第一季)

活动一：置家好帮手，轻松就上手

活动当天，凡前200名顾客光临置家中心可获赠验房小工具礼包（装修手册、水平仪）。

活动二：专业服务、创意无限

凡光临福禄寿置家中心的顾客，将由珠海知名设计师、福禄寿首席创意总监：李安评领导的设计师团队全程跟踪服务，为您提供装修的整体解决方案。

活动三：指点迷津，行风水大运

活动当天，福禄寿置家中心现场将有5位风水大师组成的风水团为持有朝向方位户型图的顾客解答风水疑问。

活动四：0首付0利息0抵押置家计划正式启动

凡持有购房合同或房产证的业主在福禄寿置家中心购家具、买建材、装修，可以在中国农业银行申请0首付0利息0抵

押“银行分期付款业务”，轻松完成一站式置家计划。

置家总动员一，全屋定制就是好

福禄寿置家中心进驻有获得欧洲sgs的4项认证，符合国际安全标准，在香港有8家分店的norwoodhome——家具定制品牌盛大开业。活动当天，工厂首席设计师将亲临现场为顾客提供专业定制家具解决方案，并给予工厂直销价支持及开业大礼包。

置家总动员二vip专属更优惠

活动当天，凡签约装修满5万元上的顾客，即可参加“装修签约抽大奖”活动，抽完即止，奖项设置有：

活动当天，凡购物满20xx元的，即可参加“购物下单抽大奖”活动1次；满4000元抽2次，依次类推，零头不计，抽完即止。奖项设置有：

一等奖ipad2平板电脑1名

活动当天晚上18：00-21：00，在千鹤家居广场举行福禄寿置家意念式调酒沙龙派对，将特别邀请珠海知名意念式调酒师aking领导的团队进行现场调制，为当天在福禄寿置家中心消费的客户将随机抽取50名幸运客户来专享大师为个人特别配制的鸡尾酒。

为了增加现场氛围，还特别邀请重量级男女神秘嘉宾及专业表演团队出席派对。

、推广费用：6.9万元

2、奖品礼物：1.5万元

3、其它费用：1.5万元

合计费用：9.9万元

家居新品上市活动方案篇四

针对家居产品逐渐进入销售旺季，再加上凯德交房之际。将鑫博瑞橱柜.衣柜等一系列产品推入市场，打响品牌声誉，抢占市场份额。制定相关促销活动方案。

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

新博瑞橱柜促销巨惠上献——新博瑞橱柜心动价清凉登场

1. 进店有礼，凡在活动期间当天光临本店的前20位顾客均可获得一份精美礼物（洗衣粉之类或其他小礼物）。活动期间凡购买鑫博瑞橱柜衣柜（）元即可参加抽奖一次，依次类推。

2. 特价橱柜衣柜小区店面（需形象照片）

3. 活动期间凡购买新博瑞橱柜.衣柜赠送小家电，家用刀具，精美餐具等礼物

4. 特价书柜（需形象照片）

6. 抽奖现场：一等奖苏泊尔某产品；二等奖另定；其他奖项另定

注根据实际情况定奖品

（一）. 活动期间操作（可于活动前三天）

1. 短信通知：短息内容：迷人夏日，新博瑞橱柜心动特惠价

格清凉登场！诚邀您亲临**地鉴赏，重重惊喜等着您！活动地址：*****店铺地址：*****电话：

2. 广告宣传。派发宣传传单可招暑期工(高考生)

(二). 中期操作：物料准备主要是宣传物料的准备

(三). 后期延续：

1. 宣传物料的跟踪和确定。

2. 活动前两天开始布置活动现场，对专卖店全部产品定价并填好价格牌

3. 活动前一天对参与活动人员对活动内容的讲解。

1. 接待组

做好顾客进入商场内的接待工作

2. 物料物业业组

做好宣传物料的分发礼品的分类与发放；以及活动现场的清洁与整洁；宣传物料摆放到位，礼品准备到位。

3. 小区内设专车接送

4. 摄影组。活动期间的拍摄工作

5. 管理组：设立导购及员工的激励方案

卖场气氛：据某国的权威机构研究结果显示顾客进商场购物70%以上的决定是在商场内做出的，冲动性消费占很大部分。良好的终端气氛对卖场的销售有着非凡的贡献和巨大的意义。

家居新品上市活动方案篇五

针对家居产品逐渐进入销售旺季，再加上凯德交房之际。将鑫博瑞橱柜. 衣柜等一系列产品推入市场，打响品牌声誉，抢占市场份额。制定相关促销活动方案。

根据活动时间的季节特点，推出购物有礼的活动，提升商业活动的附加值，增加娱乐性和亲民性元素，强化活动吸引力。

新博瑞橱柜促销巨惠上献——新博瑞橱柜心动价清凉登场

1. 进店有礼，凡在活动期间当天光临本店的前20位顾客均可获得一份精美礼物（洗衣粉之类或其他小礼物）。活动期间凡购买鑫博瑞橱柜衣柜（）元即可参加抽奖一次，依次类推。

2. 特价橱柜衣柜小区店面（需形象照片）

3. 活动期间凡购买新博瑞橱柜. 衣柜赠送小家电，家用刀具，精美餐具等礼物

4. 特价书柜（需形象照片）

6. 抽奖现场：一等奖苏泊尔某产品；二等奖另定；其他奖项另定

注根据实际情况定奖品

（一）. 活动期间操作（可于活动前三天）

1. 短信通知：短息内容：迷人夏日，新博瑞橱柜心动特惠价格清凉登场！诚邀您亲临**地鉴赏，重重惊喜等着您！活动地址：*****店铺地址：*****电话：

2. 广告宣传。派发宣传传单可招暑期工(高考生)

(二) .中期操作：物料准备主要是宣传物料的准备

(三) .后期延续：

1. 宣传物料的跟踪和确定。

2. 活动前两天开始布置活动现场，对专卖店全部产品定价并填好价格牌

3. 活动前一天对参与活动人员对活动内容的讲解。

1. 接待组

做好顾客进入商场内的接待工作

2. 物料物业业组

做好宣传物料的分发礼品的分类与发放；以及活动现场的清洁与整洁；宣传物料摆放到位，礼品准备到位。

3. 小区内设专车接送

4. 摄影组。活动期间的拍摄工作

5. 管理组：设立导购及员工的激励方案

卖场气氛：据某国的权威机构研究结果显示顾客进商场购物70%以上的`决定是在商场内做出的，冲动性消费占很大部分。良好的终端气氛对卖场的销售有着非凡的贡献和巨大的意义。