

最新五一活动促销方案家具设计(优质14篇)

项目策划需要制定详细的时间计划和工作计划，以保证项目按时完成。下面是一些值得注意的游戏策划经验分享，有助于提高游戏策划水平。

五一活动促销方案家具设计篇一

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，中寰创世建议与媒体联动，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。

20xx年x月x日

价值5600元的套装组合家具，全部套装组合家具为30套。

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。

1[x月x日—x月x日期间，至合美嘉家具自选商场认购秒杀券；

2[x月x日—x月x日期间，在凤凰城合美嘉一元秒杀券认领处认购；

4[x月x日—x月x日期间，预订合美嘉套装组合家具，获赠一元“秒杀”券。

2、入户推广：郑州晚报发行队伍，每天进家入户直接推广；

3、小区推广：合美嘉指定小区由郑州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。

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

2、以“预订合美嘉套装组合家具，送郑州晚报和郑州手机报”的形式进行目标顾客的收集。

3、以“郑州晚报·家具惠十一”的专题栏目形式进行活动的推广及活动内容的传达。

1、郑州晚报·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、合美嘉客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

3、合美嘉建材家居客户信息库，群发短信告知活动内容进行顾客组织；

4、活动期间，到合美嘉店咨询或有购买意向的顾客，进行零散客人的组织。

7 照相机或摄像设备：每场活动最好全程摄录，以备公司留存和有质疑的顾客查证；

8 秒杀活动主持人：以口才好、语言富有煽动性、

体健貌端的人为宜，需一人；

9 公证人员：为了体现活动的公平、公正、公开的原则，建议设置活动公证人员；

10 颁奖礼仪人员：引领领导上台及送上颁奖牌等相关环节的协助。

1 参加合美嘉家居自选商场·富之岛套装组合家具一元“秒杀”活动，需持一元秒杀券；

4 一元秒杀券不退换、不记名、遗失不补、逾期作废，仅限使用一次，用后自动作废；

7 如有采用制假秒杀券等非法方式参与活动的，合美嘉保留相关法律权利；

8 在法律许可的范围内河南合美家居有限公司拥有调整活动内容及一元秒杀券的最终解释权。

1上午8：00——下午5：00

秒杀活动开始前，组织合美嘉员工在活动现场摆设一元秒杀券售卖台，进行秒杀券的售卖；

2上午8：00 下午3：00

3上午8：00—9：50 下午3：00——16：50

4上午9：50 下午16：50

为了体现公平，活动开始前十分钟，封存秒杀箱，不得再投递秒杀券；

5上午10：00 下午17：00

6 上午10: 10 下午17: 10

请合美嘉领导讲话，介绍合美嘉及合美嘉企业文化、经营理念等；

7 上午10: 20 下午17: 20

随机请一位现场的顾客上台，摇动秒杀箱，查验秒杀箱是否完整及有无猫腻存在；

8 上午10: 25 下午17: 25

随机请一位顾客上来从秒杀箱里抽出一张秒杀券，并由该顾客当场公布秒杀券编码及顾客信息，然后请上抽中的顾客上台；（第一场活动请合美嘉领导抽取第一个顾客）

9上午10: 28—10: 48 下午17: 28—17: 48

10 上午10: 50 下午17: 50

11上午10: 55 下午17: 55

合美嘉员工引导顾客光临合美嘉卖场；

12上午11: 00 下午18: 00

登记幸运顾客信息，并办理相关手续，协商送货事宜。

1 每场活动抽出五位幸运顾客，且最好有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3 活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

5 每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当

场公布。

五一活动促销方案家具设计篇二

“酒香也怕巷子深”，一个成功的促销活动，活动的内容是否具有吸引力非常重要，但同样需要全方位的广告配合，在一定程度上，形式要大于内容。一般情况下，大型活动前10x15天，广告就要投放，将市场充分预热起来。做什么形式的广告，视具体情况而定，报纸广告、电视广告、街道横幅、夹报广告、大牌广告等等。

宣传

- 1、自行车队：店面购买10辆26圈标准自行车，在车子后座上插上竖排，双面都可以贴广告画面。另外再招聘10个临时工，每人骑一辆车，按照计划好路线巡游全城。
- 2、大篷车：可以借亲戚朋友的车，也可以找专业的宣传车租赁公司，大篷车四面全包，确定路线后，通过扩音器播活动信息，行车速度不超过25码/小时，专人跟车，早上以7□30x9□30为主，下午以4□30x5□30人流高峰期为主。
- 3、举牌：雇请15x30个人按身高排成一支队伍，最好是学生，着统一服装，每个人手中举着广告牌，沿街道行走，由于人行走的速度较慢，留给路人观看的时间较长，易于为人记住。
- 4、短信群发：通过短信平台，活动开始前的1x3天将活动内容的信息群发给意向客户，字数不能太多，言简意赅，主题突出，清晰明了。这种方式的最大特点是费用低，覆盖面广，通过短信平台发送的短信可低至6分钱/条。随着行业竞争的日益激烈，家具行业的促销逐渐常态化，对家具店来说，短信平台会经常使用。上述几个广告的传播范围广，针对性、精确性都比较低，而下面这种广告的就很好克服了这个问题。

6、新媒体多维度宣传。如今微信的力量毋庸置疑，所以可以借力微信朋友圈、微信的传播达到很好的活动借势营销。

通常情况下，开展促销活动之前，店面要拿出预期销售额的10xx20%来投入广告，通过这些全方位的广告，达到“造势”的效果，市场炒热起来。

“三分策划，七分执行”。没有良好的执行，再好的方案也只是白纸一张，所以如何让自己的员工富有执行力是很多家具店的老板头疼的难题。笔者认为，一定要让员工兴奋起来，只有他们兴奋起来，精气神上来了，工作才有干劲。

1、坚持晨会制度

家具这种大件产品属于耐用品，很多人一辈子就买一次，平时很少关注，所以家具店的人流量跟服装店、餐饮店不能比，家具的导购人员通常比较空闲，闲则生事，积极性和工作状态很容易下滑。团队管理的一个重要原则就是情绪原则，坚持晨会制度，每天早上花10x20分钟的时间组织员工跳舞、分享案例、高喊目标等，引导员工的情绪，提升员工的士气，这样他们工作才有干劲。

2、导购激励方案

每个人都有自己的强项，做大型促销活动，一定要给导购设立很多奖项，让多数人都有可能通过努力获得荣誉，有利于提升团队的凝聚力。

下面是某县城的3000平米家具店开业活动的导购激烈方案：

案例

个人最大单奖：开业期间单笔数额最大、奖金500元；

个人最多单奖：开业期间签单数量最多、奖金500元；

最早开单奖：开业期间第一个开单、奖金500元；

团队销售奖：开业期间完成总体目标，每人额外奖励200元

这个方案共有7个奖项，激励所有的导购加倍努力，最终这次只有3天时间的开业活动销售额达到了316万元，定金收了168万元，平均每人销售额达到了20万，这在一个小县城里堪称奇迹。

3、促销动员会

促销动员会放在活动前一天，最好是晚上，会议一定要隆重，每个人精神倍受鼓舞，通常促销动员会要突出这么几个内容：

2) 导购激励方案，前文已有详述；

4) 销售细则，包括送货时间、产品折扣等临时注意事项；

家具的购买决策过程具有复杂性、长期性、多样性，消费者介入的程度比较大，考虑得比较慎重，所以活动前有必要开展小区推广，全面撒网，深挖意向客户，跟他们进行一对一的沟通服务，使之成为准客户，这样才能捕到大鱼。

在掌握小区的第一手资料后，选择最佳的进入方式；

a扫楼。小区推广人员零星入户拜访；

c由物业管理处或售楼处代发宣传资料，这也是比较普遍的方式，容易操作；

d与其他行业品牌联合进驻；

e赞助小区举办的活动，如小区开发商举办的收楼晚会、业主联欢会；

接下来就要准备好物料，帐篷、太阳伞、桌椅、宣传资料、小礼品□dm单页等

工作人员必须着公司统一服装进入小区，主动出击，向业主派发单页、小礼品，并引导其至展示地点参观，介绍本次活动的内容和方案，并详细登记客户的信息。

扫楼是小区推广是一个极为关键的步骤，需要挨家挨户的入室拜访，而不是简单的将产品资料塞到门缝里就完事。

扫楼

a入室前注意仪表和仪容，彬彬有礼

b最好带上卷尺、计算器、小礼品等；

c面对业主要从容自信，不慌不乱，“你好，我是xx家具的，有一些活动的资料想给你看看。”

d一定要向业主索要电话，“到时候有一些优惠，好随时通知你”；

e一般可2x3人一组，男女配合，女性入户宣传，男性负责记录；

客户信息搜集之后，要对其进行筛选、跟踪、消化，对有意向的客户，一定要邀请他到商场参观，可以给他邀请函，客户可在活动期限内凭邀请函领取小礼品或更优惠的价格，享有vip的待遇。卡耐基说人性的本质就是渴求他人的尊重和重视，一个邀请函虽然制作成本不高，但却能体现别人的诚意。活动前的一天，工作人员再电话确认业主是否过去，并强调

业主一定要携带邀请函来现场。记住，活动现场一定要安排专人回收邀请函。

现在各种促销活动五花八门，应接不暇，消费者产生了一定的审美疲劳，对活动的兴趣度较以前大大降低，如何提升客户对促销活动的关注度是家具店面临的一个重要难题。在这种情况下，我认为促销活动就不能搞噱头，实实在在的优惠，让顾客发现我们的活动确实是让利了，比平时购买是划算了，这样他们才会动心。通常家具店可以采取两种产品优惠方式：

1、特价促销；多数家具品牌平常销售都会打折，促销活动期间，折扣力度一定要比平常大，而且活动结束后，折扣恢复到正常水平。言必行，行必果。既然搞促销活动，优惠肯定要比平常多，这样人家才会相信你，下次搞活动人家就不会怀疑你。曾经一个家具店的老板向我诉苦，现在搞团购活动，折扣力度越来越大，可以放到5.3折，但顾客就是一次比一次少，效果也越来越差，百思不得其解。后来我去他店里参观，看了他们的销售单，原来这个店里为了抢生意，平时销售居然打折打到5折，比团购的折扣还低，无怪乎顾客对团购不感冒。

2、标示牺牲品；标示牺牲品是牺牲品定价的应用，专卖店拿出一两款价格特别低廉的牺牲品作为号召，吸引消费者前来抢购，并希望消费者能顺便购买其他产品，或转而购买比牺牲品价格更高的产品，使专卖店能够从中获利。其策略目的在于狙击或打压对手，吸引消费者对本品牌的注意。实施要点：

a□特价品的定价要非常低，与正价品的价差要形成强烈冲击的效果。

b□特价品的选择应遵循以下原则：滞销达6个月以上并即将从店内下线的产品；总公司宣布准备退出市场的产品；总公司为促销活动特别开发的产品；禁止将店内一直正常销售的产品

品作为特价品。

c□活动结束后，特价品将不能再陈列于店内，因此在活动宣传中应注明“数量有限，售完为止”的标示内容。浙江海宁某品牌家具店开展7周年店庆活动，从总公司申请一批特价床，自己也拿出一批滞销款，总共20张大床做为标示牺牲品，零售价只需8元，并在当地大打广告“xx精品1.8米大床8元”，极具震撼力，很多客户都慕名前来一睹实物，为现场带来了极大的人气，见下图：

据某国际权威研究结果显示：顾客到商场购物，70%以上的决定是在卖场里面做出的，冲动性消费占了很大一部分。良好的终端气氛，对卖场销售有着非凡的贡献和巨大的意义。中国人喜欢热闹，好奇心强，在节假日和周末休息日，这种心理特征表现得更加明显，家具卖场一定要创造出有效的销售氛围。

1、利用宣传物料进行氛围营造

“做促销不如像促销”，活动内容本身可以简单或者平常，但是在布置上绝对不能马虎了事。店面一定要通过宣传物料的布置产生强大的视觉冲击力和吸引力。

2、商品和礼品的陈列

通过爆炸花、促销牌、三角牌等对商品进行促销氛围装点，传递促销信息；

通过对礼品的集中、整齐的陈列，产生强大的视觉冲击力；

3、促销声音传播

促销活动前，工作人员需检查卖场的音响是否正常，调试音响的音量、声调、覆盖面等，确保卖场里的每块区域都能清

楚的听到播音。

活动期间内，安排专人进行播音，要求普通话标准、吐字清晰、声音响亮。播音的内容主要有两种：一是关于家具品牌和企业的宣传；二是销售提示，包括本次促销活动的介绍、卖场介绍、产品介绍等，还包括“诱惑性”解说。“诱惑性”解说的内容主要有：

“诱惑性”解说

“好消息：恭喜xxx顾客刚刚在本店成功选购价值xx元的家具。”

“现在距离活动结束时间不到xx时间，请卖场工作人员加快速度，陪同顾客选购好逞心如意的产品。”

“活动时间不多了，请各位赶紧选购产品，机不可失，失不再来！”

很多顾客都有羊群心理，看到身边的人特别是意见领袖购买了家具，于是自己毫不示弱，也购买了产品。通过“诱惑性”解说，让顾客产生一定的紧迫感，促使其尽快成交。值得注意的是，每次播音的时间控制在3分钟以内，两次播音间隔时间保持在10xx20分钟之间，否则会影响顾客的购物心情。期间就播放喜庆音乐，烘托喜庆的气氛。

4、人员形象塑造

促销现场工作人员的形象也是影响促销氛围的一个重要方面。活动期间内，所有工作人员须穿工作服，导购人员还要配备统一的绶带，着黑色布鞋或平底鞋，切不可穿高跟些。女性工作人员如有长发须盘起来，保持清爽整洁，切不可化浓妆；男性工作人员不可留长发，前面不超过额头，后面不超过领口，更不可烫发。同时，在场的每个工作人员都要充分明白

活动内容，在给顾客介绍商品时要注意自己的言行举止，做到真正为顾客做好顾问的角色。在中场休息时或用餐时须轮换，保证柜台前随时有人招呼。

5、现场互动活动

如现场抽奖、进店有礼、路演等，能聚集人气。时间不能太短，一般不少于1个小时。如果有抽奖，必须将中奖名单进行现场公示，同时还要让中奖者和卖场负责人合影，使其产生自豪感。

销售是一个回形的工作，有始有终。活动结束后，工作人员要进行回访。根据产品预订及成交的名单，逐一对各顾客进行回访，了解他们对产品质量、送货服务、工作人员的满意度。对因故没有来活动现场的顾客，介绍活动的情况，重点要说明有多少顾客实现了成交，表达希望他参加下次促销活动的想法，争取成功销售。

五一活动促销方案家具设计篇三

充分利用节日契机，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xx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□XXXX

活动口号□XXXX

充分利用xx节两大契机，通过秒杀、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xx的品牌影响。

20xx年x月x日-20xx年x月x日

xxx家具广场

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

1、每场活动抽出x位幸运顾客，且有顾客自己抽取，以免引起质疑；

3、活动开始前及结束后，合美嘉员工多注意引导顾客光临合美嘉卖场，推荐特惠活动；

5、每场秒杀活动的幸运顾客，主持人当场进行身份核实并当场公布。

五一活动促销方案家具设计篇四

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

3月10日——3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，

3月7日，确定活动方案

3月8日—3月9日，展板拍摄完毕

3月9日前，终端人员培训完毕

3月9日前，宣传册印制完毕

3月9日，展厅布置完毕

3月10日，活动开始

五一活动促销方案家具设计篇五

活动时间：

20xx年xx月xx日

活动地点：

xxx家居

活动主题：

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!)

活动目的：

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。

活动内容：

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！

活动准备：

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。

物料准备：

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；

2、需准备奖品：电冰箱1台、洗衣机2台、空调8台、电饼铛30台、洗衣粉450袋；

3、装饰：桁架广告2面，红地毯1张，拱门1个，花篮6个；

促销活动：

(一)活动准备

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

1、由专人联系装饰公司、高档洁具准备就绪

1、专车接送。

(二)活动内容：

工作安排：

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：

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。

五一活动促销方案家具设计篇六

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；

二、活动时间

1、终端促销时间□xx月xx日(周六)—xx月xx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xx天国庆假期，共计xx天)

三、参与对象

全国各终端零售网点(含专卖店和散批客户)

四、活动内容

1、感恩祖国□xxxx献礼

2、国庆促销、提货优惠

(1)终端凡是在xx月xx日—xx月xx日期间的提货，满xx万可享受全场xx折。

五、活动要求

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。

五一活动促销方案家具设计篇七

世德家私 送“服”到家

质量进一步 价格让一步

12月7日——1月7日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金鸡系列(把原有产品命名为金鸡系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

1、 终端布置

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

(2) 在店面悬挂“金鸡一唱 天下福；世德家私 送“服”到家”横幅。

(3) 制作以“金鸡一唱 天下福；质量进一步 价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金鸡站在椅背上啼鸣，鸡头部分背景为世德圆形标识，鸡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) 推出金鸡系列，此系列的价位为优惠价。

3、制作宣传折页

封面以“金鸡一唱 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

—中国最专业、最全面的开店创业网

4、 人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金鸡一唱天下福”的主题体现在销售中，规划方案《家具店促销活动方案》。

11月27日，确定活动方案

11月29日—12月3日，展板拍摄完毕

11月30日前，终端人员培训完毕

12月5日前，宣传册印制完毕

12月6日，展厅布置完毕

12月7日，活动开始

篇二：家具促销活动方案

红色圣诞，圆满新年□xx家具，豪礼相送。

1、提高公司知名度，美誉度，扩大市场销售量。

2、提高销售业绩，增加公司客户销售信心。

xxxx全国经销商以及自营店

1、沙发促销

序号 套餐名称 型号 规格 等级 原价 促销价 备注

套餐一 红色圣诞

小转角

配套产品

配套产品

配套产品

套餐二 圆满新年全家福1+2+3

配套产品

配套产品

配套产品

套餐三 转角单套 xx家具，单套订购可享受每订一款优惠5%

1+2+3单套

家具单套

套餐四 豪礼相送 凡在活动期间订购产品除享受折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳

(一)、场外宣传：

1、报纸宣传：分别于12月20日和12月24日两天必须在当地新闻报纸发布1/4版面硬广。

2、以移动短信平台为基础，向宁海消费大众发送促销内容短

信、节日祝福短信。

(二)、场内宣传：

1、店内海报□x展架□dm单页宣传。

2、店内人员口头讲解。

3、短信：3分/条，以20万客户为基础量，发送两次，共□120xx元。（公司统一编制短信内容，以xx公司品牌做推广）

1、门面布置：

各经销商根据自身店面进行烘托氛围，可以彩色气球点缀或彩丝带。

2、店内布置

于店合适的位置，一般在门口不影响产品又可以起到醒目的作用，用一棵圣诞树，树下摆满各种精品小礼物，为赠礼区。

门口左右两侧放置活动内容x展架一个，活动内容可自行定制。

3、人员装饰

每个销售人员戴上圣诞帽，主要烘托节日气氛。

4、元旦布置

以圣诞布置为基础，在厅内每个吊旗下悬挂红灯笼，可沿用至春节后。

1、报纸硬广：1/4版面，5000元/次，1次共：5000元。

2、电视滚动字幕宣传：1200元/天，两次共：2400元。

3、短信：2分/条，以10万客户为基础量，发送两次，共：4000元。

4□dm单：

5□x展架：

6、会场布置：圣诞树：500元一棵。

喷雪、贴纸和其它装饰品：300元。

小礼物：

7、以上费用预估费用，实则可能不会超出，估计推广费用约14000元。

1、红色圣诞：凡在圣诞期间客户订单红色圣诞套餐满10套的，即可享受公司价格10%优惠让利。

2、圆满新年：凡在元旦期间客户订单圆满新年套满10套的，即可每套返现20xx元。

3□xx家具：凡在活动期间订购公司单品的客户订满3套即可享受公司价格5%优惠让利。

4、豪礼相送：凡在活动期间返单的客户，除享受产品折扣外，每套沙发赠送一个抱枕一个皮凳。

5、凡本次活动下单超过20万的客户，公司除以上优惠之外可享受广告支持费用50%的补助。

1、所有参与活动的客户，需要做广告及其它推广的，需

在20xx-12-3将申请单传回公司，超过时间则视为放弃。

2、所有特价产品必须将至少30%的订金打到公司账户，公司方可安排生产；

五一活动促销方案家具设计篇八

□xx家居盛大开业

(一)、进店有礼

1、活动期间凡进店者都可获得礼品一份。

2、活动期间凡进店成交5000元以上者送93#汽车加油卡一张

(二)、砸金蛋享受超值服务

活动期间，凡购星港产品交现金

1、满3000元砸金蛋一个；

2、满6000元砸金蛋二个；

3、满9000元砸金蛋三个以此类推。

(三)、幸福顾家，回馈老顾客

活动期间，所有老客户凭已购单据可领取vip代金券一张。

(四)爱心服务，家具以旧换新

活动期间不论任品牌的家具都可以参加以旧换新活动。(选一二款指定的家具)

(五)、预付全额货款，再优惠30%

预付全额货款再优惠30%(特价款除外)

五一活动促销方案家具设计篇九

新年临近，不论是乔迁新居还是装饰旧居，酒店为抓住圣诞、元旦、春节商机而添置、更新桌椅，世德正可借此推出促销活动——降低库存，增加销量。

世德家私送“服”到家

质量进一步价格让一步

12月7日—1月7日

华凌及广汇美居三个销售终端

推出金鸡系列(把原有产品命名为金鸡系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

1、终端布置

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

(2)在店面悬挂“金鸡一唱天下福;世德家私送“服”到家”横幅。

(3)制作以“金鸡一唱天下福;质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金鸡站在椅背上啼鸣，鸡头部分背景为世德圆形标识，鸡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)推出金鸡系列，此系列的价位为优惠价。

3、制作宣传折页

内容安排：

封面以“金鸡一唱天下福”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。

中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网。

4、人员培训

在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金鸡一唱天下福”的主题体现在销售中。

11月27日，确定活动方案。

11月29日—12月3日，展板拍摄完毕。

11月30日前，终端人员培训完毕。

12月5日前，宣传册印制完毕。

12月6日，展厅布置完毕。

12月7日，活动开始。

五一活动促销方案家具设计篇十

金九银十对于任何商家来说都是不可错过的提高销量的.好时机，此时人流大，人们的消费欲望也很高，同时十月又是婚庆高峰，要利用有效的促销条件，提高销量，扩大影响力。

9.10-10.10活动内容：庆祝国庆xx家具送您团圆饭活动
细则：凡活动时间内在xx家居购正常价商品满6000元即送价值600元的中秋团圆饭一桌(8-10人)。

1、团圆饭指定饭店，指定人数，指定时间范围内消费。

2□vip顾客参与活动不再打折，促销、处理品除外

3、团圆饭抵用现金、不折现

4、团圆饭酒水须顾客自备。费用预算：略

“庆国庆、新品展四天折扣爽到底”

整个活动月期间，商场推出家具新品展，10月1日到10月4日将对新品展的所有商品进行劲暴折扣让利活动。

第一天，展出新品消费者可以获得九折的优惠。

第二天，展出新品八折优惠。

第三天，展出新品七折优惠。

第四天，展出新品六折优惠。

1、活动新品数量有限，销完为止。

2、售出产品不可退换。费用：略

“国庆有礼，新婚送祝福”

凡9月10日-10月10日内结婚的顾客，凭结婚证买就送电子相框一个。

1、一证送一个。

2、参与顾客需登记个人资料，夫妻同时在场有效

3、vip顾客消费持同等待遇。费用预算：略

“开门有礼，礼送现金券”

凡活动时间内每天开门前60名顾客即送价值200元购物抵用券一张。

1、购物券须当日消费，购物满3000元方可使用，每人每券限用一次。

2、vip顾客、促销、处理品不参与活动。费用预算：限制购满3000元可使用

200元抵用券，相当于最低9.3折，满4000元相当与9.5折，买的越多，折扣越低。每天限前50名，既可限制费用又可吸引人气，提高人流量和销售。

1、店内布置。包括吊旗，展板，充气门等。

2、报纸、无线电、电视宣传。

3、宣传单的发放。

4、网上论坛宣传。

五一活动促销方案家具设计篇十一

20xx年xx月xx日(周六)20xx年xx月xx日

o利特价款给力更给力—小长假大让利

- 1、通过五一，利用特价产品超低价格获取客户的吸引力，拉动全场销售。
- 2、通过全场折扣让利，促使客户更多购买，培养更多新客户。
- 3、加强新老客户的沟通，通过口碑宣传，传播品牌形象。
- 4、让旺季更旺，抢占终端市场，给竞争对手以打击，迅速扩大市场占有率。

xxxxx(城市名)xxx专卖店

(一)活动内容一：超低特价，仅限五一

五一促销特价品

序号型号名称数量批发价促销价毛利率

1as-20xx-41.8m双人床11014148832%

2as-9932四门衣柜12448358032%

3as-99331.2m儿童床169398029%

4as-20xx组合书桌11434208031%

5as-50181.25m餐桌164389028%

1、通过以上产品带动其他销售，如套房可让客户补床头柜，书桌等

2、餐厅让客户补餐椅等

(二)活动内容二：五一小长假，天天团购价

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下团购价：

(3)正价品消费满16000元以上的可以享有5.5折团购价；

(1)6000以下自行定价，建议为6.8折

(2)以上为建议折扣，具体折扣与额度可根据实际情况定

(三)活动内容三：优惠无极限折后又返券

活动期间各系列正价品达到以下条件，可以享有以下优惠

消费每满3000元，同时送抵金券1000元一张；买6000元，送2张，以此类推！

抵用券使用说明：

1、抵用券第二次消费时使用。

2、不找零，不兑现，逾期作废。

3、公司盖专用章后有效。

4、不与其他优惠同步使用。

注：活动二与活动三可同时享受。

(四)活动内容四：1元购家具给力更给力

活动期间，凡是每单总购物金额满10000元(正价打折优惠前)的客户，加1元获赠xxx小件家具产品一个，款式由经销搭配。每单限送一个，每天赠送5个，先买先送，送完为止。

1、仅限5月1日、2日、3日

2、五一三天之外的销售，可不送，根据库存而定。

1pop喷绘(2种不同主题的)pop喷绘为x展架经销商当地制作，2张

2吊旗请根据卖场实际情况及人流动线进行悬挂经销商当地制作一个店30张

3特价kt板每件特价产品制作一个特价牌，经销商当地制作，5个

4地贴每个门口地面做一个经销商当地制作，1-2个

5宣传单页针对五一可以做个个性化的'宣传单页经销商当地制作，1000份

6抵用券每满3000元发一张经销商当地制作，建议做60张

图片模拟演示：

详情请见《五一宣传相关图片》

1、活动内容一要求各专卖店按特价要求进行操作，吸引人气

2、活动内容二为除特价品外所有正价商品累计销售额给予的优惠，若有特别优惠的商品不得享有该方案的优惠政策。

3、活动一与活动二不得与其他优惠活动同时共享。

4、以上要求经销商务必在五一前通知培训各卖场营业员，以统一口径和说词告诉客户，请执行。

1、以上如有疑问请来电咨询xx营销中心

五一活动促销方案家具设计篇十二

1、全面配合各地商家抓好双11旺季销售。

2、大力推进各地小区推广、大型团购促销会活动。

指定的活动款式，价格放到最低，要求一次性提完货。

1，油画和版画：3件起订140元每副画

5件起订130元每副画

7件起订120元每副画

2，织锦画：3件起订150元每副画

5件起订140元每副画

7件起订130元每副画

3，3件货赠送200份dm单，5件货赠送300份dm单，7件货赠送dm单。

4，两种系列的产品可穿插选择，只要数量够就行。

(注：一件货有6副画，此次活动为指定款式，不包含异形、特殊订单以及特殊申请的其他款式)

11月5日——11月25日

仅限老店返单。

- 1、各形象店回传摆场照片，由公司进行统一调场，以达到最佳的陈列效果。
- 2、选择周末，在商场大门处摆放太阳伞、促销台，安排派发员派发dm单，并引导顾客到店购买。
- 3、选择大型中高档楼盘社区，进行宣传单投递及发放。
- 4、选择当地人气较旺的商场、超市、建材城集中进行宣传单派发及产品宣导。
- 5、与同商场的其他家具或建材商家联盟，把宣传单给他们，给予他们力度，让他们的店也来为你宣传。
- 6、加入当地团购平台，与建材家电装修进行联盟活动促销。
- 7、结合自己所经营大件产品，合理设计促销政策，以小带大，拉动大件销售。
- 8、以配电箱产品为切入口，大量回访以往所销售的'大件产品顾客，从而带动好奇及前来购买的人气。

五一活动促销方案家具设计篇十三

1. 各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

xx市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，xx市的家具市场上出现了邂逅消费。市区的市场逐渐不能满足各个商家对市场的需求。面对同行业的不断竞争，每个品牌商家的市场占有率在逐渐的缩小。除此之外，各大品牌

的相继进入xx市场，给各个商家造成不小压力的同时也抢占了大部分的市场。面对日益激烈的同行业的竞争和资金雄厚各大品牌，扩大xx市的家具市场迫在眉睫。

2. 占领广大乡镇、农村市场势在必行

从我们现有客户资源进行分析，乡镇以及农村在家具市场的需求量也越来越大，目前这一市场尚有很大的可开发空间，各大乡镇以及农村市场的客户在采购家具用品时，大多都是到周边的市区以及县城进行采购，然而；县城的家具市场不成熟，而市区离农村和乡镇有太远，造成了这部分客户群在采购过程中的极为不便和价格偏高等一系列的不利因素。为了达到扩大产品市场，并形成一种全新、积极的多赢式营销理念。投入地方市场的开发，并以xx献爱心，家具送下乡为主题的活动，进军xx市周边各县、乡镇以及农村市场。抢先占领各县、乡镇以及农村市场的主导权。

3. 家具明码标价的趋势化经营

随着消费者消费水平的提高和对品质生活的迫切追求，家具消费渐渐成为继居民购房之后的第二大家庭投资项目，但是消费者在购买家具时不耗几天时间好像也下不了单！造成这种结果的原因除了品牌众多、消费者产品辨别能力差等特点，还有就是在家具商场等大型零售卖场都有两个价格，一个是自定标价，一个是厂的，于是所有商品的成交价格几乎就在这两个价格之间进行成交。导致消费者在家具市场里看看这个好，那个也好，回家开始算价格，老是感觉价格还能降，这就使消费者在购买家具的过程中，防备心理较强，时常保持谨慎的心态，防止被商家欺骗。如何改变目前这一消费状态呢？那就是家具产品实行明码标价经营。

4. 展望未来家具市场

家具产品去开发农村以及乡镇市场，目的只有一个，就是掌

控地方家具市场的主导权。让公司在农村以及乡镇市场上形成一个讲诚信、提供优质产品和服务的家具产业品。更好的在农村以及乡镇市场上站稳脚跟，并结合市区家具市场，实行家具明码标价经营，整合成一个庞大的家具市场，只有这样，我们的家具市场才能有更大的发展空间。

xx节感恩回报

xx家具下乡、明码标价惠市民

20xx年xx月xx日至xx月xx日

xx国际家具城

综合xx市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

- (1) 各县区，家具市场不完善，价格偏高。
- (2) 各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态。
- (3) 各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。
- (4) 市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。
- (5) 再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

消费者主要有如下特点：

- (1) 消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。
- (2) 县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易

取得效果。

(3) 县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。

(4) 县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

针对前面我们所分析商家和消费者的特点和问题，我们从两者的角度出发，从双赢的角度出发，特提出如下敢为人先的创意方案：

(1) 家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

(2) 实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

(3) 抽取现金大奖，刺激消费者消费。

家具下乡真情回馈活动

(a). 进店有礼活动

凡在活动期间光顾xx家具城的顾客都有由xx提供的精美礼品一份，数量有限，赠完为止。（凭农村身份证件领取）

(b). 家具下乡补贴

买家具享受家具下乡补贴：所有乡镇、以及农村户口可凭有效证件可享受家具下乡补贴10%，以最终成交价为基础。（补贴10%的含义：活动期间所以家具上浮7个百分点，真正让利3个百分点，共计让利10个百分点）

(c). 你购物，我买单

1. 凡在活动期间购买任意一款商品或对任意一款商品下订单的顾客，都可凭当日购物订货单，报取来回车费。（按购买家

具的金额来报取车费)

2. 商品明码标价、平价销售活动期间，特设立两个厅进行商品明码标价、平价惠市民，分别是儿童及休闲专厅。

3. 抽奖活动

抽奖可设为每3000元以上抽一次;8000元两次;13000三次，以此类推。活动设有：一等奖一名：现金奖5188元。

二等奖两名：送价值3188元的休闲沙发一套(按2000元每套成本计算)。

三等奖五名：送价值588精美衣帽架一个(按100元每套成本计算)。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份。

1. 单页的发放。

早报的宣传。

3. 车身广告。

4. 乡镇张挂布标。

1□dm单页□a350000份0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传：2000元/每期2期=4000元

3、车身广告费用：15平米/每车4车10元/平米=600元

4、活动奖品费用：9688元

6、抽奖卷：500张0.1元/张=50元

8、出差车费：1824元

合计：38674元

五一活动促销方案家具设计篇十四

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统文化的节日——端午节，今年是6月20日（星期六）。端午节的起源起初是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这一节日特点，特制定本促销方案提高超市利润和知名度。

20xx年6月19日~6月21日

促销过程具体分为节前、节中、节后三个阶段：

一、做好预算

提前做好促销预算，运用运筹学和统计学以及企业的经验等方式合理推算出本次促销活动投入与回报的最优结果。

二、做好宣传

节假日前一个星期开始宣传，方式有pop广告宣传、媒体宣传、彩页宣传等

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

三、选择和布置促销会场

四、促销商品仓储存放

五、建立多种促销备选方案，以免突发问题影响促销进展

一、促销活动（三条）

现场粽子促销

活动时间□20xx年6月19日~21日

活动方式：卖场堆头陈列、捆绑销售、够买搭赠、免费品尝、现做现卖

1) 凡是在这些天在该超市购物金额数达到50元即可获得特色粽子一

包（奖品可由厂家赞助）依此类推，多买多送

2) 并且结合端午节特点，其他一些相关糕点等食品提供特价销售，刺激消费者购买欲望。单品100个左右，其中食品50个，非食品25，生鲜25个。

3) 运用一些营销技巧，比如部分商品限时限量抢购，粽子、盐蛋皮蛋礼盒可在端午节前三天采取“大甩卖”销售。

闻香识粽子

活动时间:6月19日—21日

活动内容:凡在6月19日—21日促销时间内,在本超市一次性购物满55（端午节五月初五）元的顾客,凭电脑小票均可参加《闻香识粽子》活动.

活动方式:在超市消费满55元的顾客可凭小票到超市前台报名参加比赛,工作人员会给每个参赛选手发放一个眼罩,比赛

分组进行，每组5人，比赛开始时选手将双眼蒙住，通过粽子的'香气分辨粽子的馅料，规定时间内闻出最多的获胜，比赛取前三名发放礼品。

第一名：端午大礼包一份（价值100元）

第二名：高邮鸭蛋一盒（价值50元）

第三名：真空包装烤鸭一只（价值20元）

浓情55送好礼

活动时间□20xx年6月19日~21日

活动内容：凡在活动期间的17:30~21:30在本超市购物满55元即可参加词活动。

活动规则：顾客满额可凭小票参与此抽奖活动，在预先准备好的奖箱里，放置了代表不同礼品的乒乓球，球上印有不同的数字，不同的数字可以兑换不同的礼品。

15号球价值1元礼品一份200份/天

25号球价值2元礼品一份100份/天

35号球价值5元礼品一份20份/天

45号球价值10元礼品一份40份/天

55号球价值20元礼品一份40分/天

二、活动支持

1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；

2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行闻粽子比赛；

一、对本次促销活动进行促销活动工作总结（结合固定程序进行分析）

二、顾客满意度跟踪调查。

费用预算

1. 《闻香识粽子》活动：粽子（数量价格由赞助商在各店促销决定），奖品费用500

2. 《浓情55送好礼》活动：礼品费用1000

费用总预算：

1、装饰布置，气球、横幅、主题陈列饰物，费用约5000元；

2□pop费用：10000元

3、其他备用费用：5000元

六月份促销总费用：约20000元