

# 家电卖场活动策划方案(实用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。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 家电卖场活动策划方案篇一

自x年x月x日起至x年x月x日止，为期3个月。

### 二、目标

把握购物高潮，举办“超级市场接力大搬家”，促销x公司产品，协助经销商出清存货，提高公司营业目标。

(一)把握圣诞、元旦以及结婚蜜月期的购物潮，吸引消费者对“接力大搬家”活动的兴趣，引导选购x产品，以达到促销效果。

(二)“接力大搬家”活动在a□b□c三地举行，借此活动将x进口家电，重点引向x国市场。

### 三、对象

(一)以预备购买家电之消费者为对象，以f14产品的优异性能为主要诱因，引导购买x公司家电，并利用“接力大搬家”活动，鼓舞刺激消费者把握时机，即时购买。

(二)诉求重点：

1. 性能诉求：

真正世界第一！

x家电！

2.s.p.诉求：

买x产品，现在买！

赶上年货接力大搬家！

#### 四、广告表现

(一)为配合年度公司“x家电”国际市场开发，宣传媒体之运用，逐渐重视跨文化色彩，地方性报纸、电台媒体、电视节目选择，亦依据收视阶层分析加以考虑。

(二)以x公司产品的优异性能为主要诱因，接力大搬家s.p.活动为助销手段，遵循此项原则，对报纸广告表现之主客地位要予以重视。

(三)tv广告，为赢得国际消费者，促销欣赏角度并重，拟针对接力大搬家活动，提供一次30分钟实搬、试搬家录现场节目，同时撷取拍摄15"广告用cf一支，作为电视插播，争取雅俗共赏，引起消费者的强烈需求。

(四)pop□布旗、海报、宣传单、抽奖券。

#### 五、举办“经销商说明会”

为配合国际市场开发策略，并增加此次活动之促销效果，拟会同公司及分公司营业单位，共同协办“年末促销活动分区说明会”，将本活动之意义、内容及对经销商之实际助益做

现场讲解，以获求充分协助。

## 六、广告活动内容

### (一)活动预定进度表

注：“接力大搬家”日期定于圣诞前后，理由有二：

1. 圣诞前后正是购货高潮期，应予把握。
2. 圣诞前后，是目标市场顾客非常忙碌的时刻；交通必然拥挤，交通问题不易妥善处理。

### (二)活动地区

在x国a□b□c三地，各择具备超级市场之大百货公司举行。

### (三)活动奖额

#### 1. “接力大搬家”幸运奖额

(1)a地200名□b地150名□c地150名，如下表：

表5-4 “接力大搬家”幸运奖地域分布

区 别 次 别

a地 b地 c地

首次抽奖 100名 70名 70名

二次抽奖 100名 80名80名

合计200名150名150名

(2) 以户为单位，每户限时相同，均为10分钟。

(3) 每户10分钟，以接力方式进行。

## 2. “猜猜看”活动奖额

(1) 完全猜对者一名，与搬最高额者同额奖品，同时猜中者，均分。

(2) 附奖5位，最接近搬最高额者，每名赠x品牌家庭影院一套，超抽签决定。

## (四)活动内容说明

1. 收件期间：自x年x月x日至x年x月x日，在a□b□c三地举行试搬，除选定之百货公司本身广为宣传外，并加以录像拍制现场，节目于x月x日8点档播放，借以宣传于观众了解活动内涵，同时剪录15"cf“试搬”情况，做电视插播，广为宣传，刺激销售，增加回收件数。

## 家电卖场活动策划方案篇二

### 一、活动背景：

又迎来了家电销售的旺季，借着苏宁电器促销活动的东风，我营业部可以参与其中，去拓展新的客户渠道，增加客户来源，实现开户和宣传的双重效果。

### 二、活动目的：

为了完成七月份的开户任务，更为了在活动中锻炼自己，从以前的被动营销改变为主动营销，我们特组织这次活动，参加人员也均是新入职的员工和培训生，共计?人。

### 三、活动之前的准备：

1、我们对此此次活动主要活动内容是收集客户信息，进行现场和后期的

2、材料准备了100份，供27、28两天使用，调查问卷先准备了60份，

看情况再加印。

3、提前向所有参加活动的人员通知时间、地点。

### 四、注意的`问题及建议：

一、人员的分工：人员分成若干组尽量每组2~3个人，分布于各楼层去收集客户资料以调查问卷的形式(要注意收集客户的质量性，对于有意向的客户应该给予更多的信息量最好能够确定预约开户)

#### 二、建议：

1、完善活动细节

2、男女生应该更加放开，努力去营销。

3、注意客户的后期跟踪，不能脱节

#### 五、费用：

需要相关赠品配合(如雨伞，香皂，纪念币)

#### 六、附调查问卷：

# 家电卖场活动策划方案篇三

20xx年12月25日—20xx年1月10日

## 二、促销背景

元旦前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动；同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

## 三、促销目的

- 1、利用“元旦”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度；
- 2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望；
- 3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗；
- 4、通过促销机型，带动其他产品的销售；
- 5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

## 四、促销对象与范围

- 1、促销对象：终端消费者
- 2、范围：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)

## 五、促销主题

促销主题 y1小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号 299 y1豆浆机抱回家;366 y1多功能炖盅提回家;

129 y1榨汁机带回家; 99 y1电水壶“捡”回家

y1电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧

(横幅标语为上面宣传口号或促销主题)

## 六、促销方式

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

### 1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元；

电磁炉 3018fb 促销价199元

豆浆机 20xxb 促销价299元；

炖 盅：9121， 促销价366元；

榨汁机 5002b 促销价129元；

其它机型8.8折优惠

### 2、赠品形式

所有购买y1产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历

一本(价值25元)，电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。(以上赠品特价除外)

### 3、现场演示

演示机型：炖盅9121，豆浆机20xxb□榨汁机5002b□5000d;(这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加)

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉(禽流感期间可用其它代替)，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾;豆浆机要求不间断打豆浆(豆浆加糖)并让所有前来演示台的顾客品尝;渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗□5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示人员先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净(不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉)。

演示人员要求：演示人员一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示人员还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果;演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个x展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样;通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。



## 七、促销配合

### 1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

### 2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台□x展架、赠品给经销商;经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

### 3、人员分工与责任

活动总指挥——张总

活动负责人——李部

方案的撰写、下发、检核——市场部

物料发放——客服部

### 4、导购培训

各经销商导购管理人员、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱;一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握;黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新

鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障；随时做，随时喝，新鲜没得说。（可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说）

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢；特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发；二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏；三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

## 5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等

## 十、活动要求

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系！

本站—中国最专业、最全面的开店创业网

## 十一、促销点评

1、 促销时间：今年的元旦离传统春节相距较近，元旦前后恰是一些打工族回家的高峰期（广州、深圳外来打工人员特别多，这些人员为了躲开春运高峰，往往提前回家），打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提高，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选；还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现

场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标消费者抓的很准。

2、促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小；199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

3、现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，消费者想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消消费者的这些念头，产生立即购买的欲望。有些消费者说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。因此，消费者说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示人员语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的好处、榨汁机的好处等，这样消费者更易接受。

猜你感兴趣

# 家电卖场活动策划方案篇四

## 二、活动目的：

- 1、有力提升本货“五一”期间的销售
- 3、有力抢占五一长假期间的节日市场份额

## 三、活动时间：

xx年4月26日—5月11日

## 四、活动内容：

### 主力营业推广

- 1、有礼有券刮刮乐活动办法□xx年4月26日—5月11日期间，当日至本百货现金部分购物累计满200元即可获赠刮刮卡一张，累计满400元即送两张，依次类推，买多送多。刮刮卡为即开即中型，中奖率100%。

### 活动注意事项

活动人员配备：发奖处人员配备2人，每班一人

活动物品预备：刮刮卡、领奖登记表、计算器、抵用券领用章、印泥等文具

现场活动海报：内容为活动参加须知，抵用券使用须知，收银台公告

奖品设立：礼券和礼品的比例为4：6

礼券设置：礼券20元、礼券30元、礼券50元

礼品

多用杯组（花色：太阳）500份

多用碗组（花色：月亮）1400份

使用马克杯（花色：地球）500份

纪念品：（花色：百货名称）2400份

（矿泉水、鼠标垫、钥匙扣、电话本、牙刷等）

2. 现场活动部分：

a□30秒速递投篮：（主题现场活动）

活动办法□xx年5月1日—7日期间，凡当日至本百货动地带现金部分购物累计满200元即可至中心篮球场参加30秒投篮活动一次，本百货将于每日活动结束后进行统计，次日以电话形式通知进球数最多的消费者至本百货服务台领取品牌运动鞋一双。5月1日—5月6日每日送出品牌运动鞋一双。5月7日下午举行30秒速递投篮总冠军争霸赛，决出总冠军并于当日下午领取由阿迪达斯价值600元的运动鞋一双。

b□vip主顾客特别企划

活动办法：

vip卡主顾客凭xx百货vip卡也可至服务台参加娱乐活动并可于参加活动后在服务台领取第可口可乐一瓶。每张vip卡限领一瓶。

互动活动类

### (1)、足球射门入洞赛

活动办法：5月1日—7日期间，在本百货太空广场上将举行间断性足球射门活动，球门设有1.2.3.4.等不同数字，射中不同的球洞即可领取相对应的礼品。

### (2)、精彩好礼套套乐

活动办法：5月1日—7日期间，在本百货太空广场将举行间断性套圈活动，活动方法为在中心篮球场设立不同的礼品，如百事可乐、多用碗组、健康杯等好礼。参与观众在规定线外手持套圈投向礼品，投中即可领取礼品。

### (3)、神箭手—飞镖比赛

活动办法：5月1日—7日期间，在本百货太空广场将举行飞镖活动，

参与者在指定区域内进行射镖，凡超过50分值即可获赠礼品一份。

费用预算（另案呈报）

活动管理细则

## 家电卖场活动策划方案篇五

活动时间：.7.14——2011.7.17

活动内容：1、争分夺秒，品牌家电限时抢购

9:01——10:00特价风扇限时抢购，限量20台；

10:01——11:00特价空调限时抢购，限量20台；

14:01——15:00特价冰箱限时抢购，限量20台；

15:01——16:00特价豆浆机限时抢购，限量20台。

2、家电凡单张购物小票满1000元即可返现金券50元；满5000元可返现金券100元；满10000元可返现金券200元(最多返200元)

注：此现金券在8月31日前在家家悦金丰百货消费可抵现金，过期无效(此券不可以兑换现金)

活动期间，各种品牌家电均低价销售，低价狂潮不容错过

奖项设置：50元现金券100张；

100元现金券50张；

200元现金券20张。

活动主题二：炎夏冰点价服饰满200元减100元

活动时间：2011.7.14——2011.7.17

2、休闲服装满200元减50元

3、运动全场5折起

机会多多，奖品多多！

奖品设置：纸抽(没有)

矿泉水

啤酒

洗衣液(有库存300)

香皂(没有)

提纸

宣传方式及费用:

电视字幕: 包年暂不计

dm□10000张850元拱门: 4天\_0元=320元