# 家具销售策划方案范文

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-01-10

*促销指的是企业通过一定的方式向顾客传递信息，并与顾客进行信息沟通，以达到影响消费者的购买决策行为，促进企业产品销售为目的的营销活动。下面是小编为大家带来的家具销售策划方案，希望大家能够喜欢!家具销售策划方案1利用促销活动及特价商品销售，刺激...*

促销指的是企业通过一定的方式向顾客传递信息，并与顾客进行信息沟通，以达到影响消费者的购买决策行为，促进企业产品销售为目的的营销活动。下面是小编为大家带来的家具销售策划方案，希望大家能够喜欢!

**家具销售策划方案1**

利用促销活动及特价商品销售，刺激家具的消费市场，并有效遏制、打击同类市场，提高商场销售量，提高市场销售份额，同时再次提升商场知名度。

一、活动思路：

运用实实在在的送现金及奖品的促销活动，保证促销的实质作用。

二、活动主题：

环球家具展20\_\_新品 锦龙家居全面上市 —13岁末无喙头、购物送现实打实!

三、活动时间：

20\_\_年12月28日—20\_\_年1月5日 活动地点：全友家居普陀旗舰店。

四、活动细则：

凡在活动期间定货并付清全款的顾客，单张销售凭证满20\_元(折后实际成交价)，即可参加抓现金一次，中奖率100%。

奖项设置为999元、666元、333元、100元、50元、20元、10元，按抽中所标示现金的数值直接兑换等同金额的现金。例如，购物满20\_元，抽中999元、666元、333元、100元、50元、20元、10元奖项，则分别获得返还现金999元、666元、333元、100元、50元、20元、10元。

五、返还现金原则：

顾客按抽中乒乓球标示金额在现场办理相关手续，领取相应现金。

满20\_元抓一次;满4000元抓二次;满6000元抓三次;以此类推，抓奖次数上不封顶;本活动最高奖金累积额度不超过5000元。

凡在活动期间购物满500元以上的顾客，在活动如实填写抽奖券，抽入抽奖箱，即可参加1月3日下午17：00在商场进行的抽奖活动，每500元一张抽奖券，多买多机会。

六、 奖项奖品设置：

新款家具立马斩价迎新春

值此14年元旦到来，商场各个参展展位均已推出众多全球同步流行的家具，任您选购，装扮您美好的家!时尚家居前沿阵地，锦龙家居永远值您信赖!

为迎接14年元旦的到来，商场内每个参展展位均有2—3款特价商品，价格均低于平时正常销售价格，请消费者进各店咨询;
消费者也可参照我商场在相关媒体刊登的促销信息进入各店

选购你中意的家具。

七、注意事项：

参加活动流程：顾客出示活动期间有效购物凭证工作人员核对→顾客登记→抽取乒乓球→工作人员根据乒乓球数值登记并发现金→顾客填写抽奖券→工作人员核实后投入抽奖箱→等待元月3日下午抽奖→工作人员通知领取奖品→幸运者领取奖品

特价商品及订单(即未付清全款)不参加本次活动。，请各参展单位在销售单上注明清楚。

八、活动期商户承担原则：

1、 商户承担本次活动期间参与活动的销售凭证总额的2%作为活动费用支出，其余归商场承担;制作《活动抽点协议》

2、
结算：商户在活动前统一向商场交纳活动经费押金，收取原则为：展位面积在200平方米以下收取300元，201-500平方米收取500元，501平方米以上收取800元;在活动结束后的一周内，凭各商户参加活动的销售凭证总额结算，多还少补。

3、 商户交付的活动押金，在活动结束后如多出部分在未经商户的同意下不得私自挪作物管费等其它任何项目之用，全部以现金返还乙方。

九、奖金预算：

在现金幸运榜活动中，共有七种不同的奖项;

按去年同期销售量比较，本次共计10天的活动期间预计参加活动的销售量将达到40-60万，按2%的抽点活动经费计预计收取8000-120\_元该环节的现金;

按20\_元抽取一次的规则，共有200-300次的抽取机会，如按平均抽取30元/次，共应付6000-9000元奖金，实际按10000元预算;

故商户的抽点款将可能支付该环节费用，因抽乒乓球实属个人运气，无法估测和控制，故也不排除超出的可能性。

**家具销售策划方案2**

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。

一、活动主题：

劳动节感恩回报

\_\_家具下乡、明码标价惠市民

二、活动时间：

20\_\_年4月20日至5月20日

三、活动地点：

\_\_x

四、市场分析：

综合\_\_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。

五、客户分析：

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。

六、创意方案：

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。

七、运作方式：

1.五.一家具下乡真情回馈活动

(a).进店有礼活动

凡在活动期间光顾兴伟家具城的顾客都有由兴伟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最高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

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

五.一活动期间，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20\_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。

八、活动宣传：

单页的发放。

2.黔中早报的宣传。

3.车身广告。

4.乡镇张挂布标。

九、经费预算：

1、DM单页：A3\_\_50000份\_\_0.28元/份=14000元

2、半版报纸广告宣传：20\_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

5、布标费用：(18个乡镇\_\_2幅/镇\_\_6M/幅\_\_6元/M)+(18幅小布标\_\_2M/幅\_\_6元/M)=1512元

6、抽奖卷：500张\_\_0.1元/张=50元

7、出差费用：出差费用：(15个地方\_\_2人/地方\_\_2天\_\_50元/天)+(8个地方\_\_2人/地方\_\_2天\_\_100元/天)+(1个地方\_\_3人\_\_2天\_\_100元)+300=7100元

8、出差车费：1824元

合计：38674元

**家具销售策划方案3**

为了活跃家具界行业气氛，提高武汉市家具行业在全国家具领域的地位，促进家具行业制造商与经销商之间的联系，使其在面对面的沟通中，达到产品开发和销售更上一个新台阶的良好效果，提高各家具制造商和经销商的销售业绩，我公司决定与武汉市家具行业协会联合举办武汉市首届家具艺术节，本届艺术节将特别邀请湖北各地市县的家具经销商作为嘉宾，所有活动安排均以他们为核心，旨在让他们了解我市场各家具厂商的基本情况，以确定双方深层次的合作。

一、 主办单位

\_\_\_\_

二、 活动时间

20\_\_年3月29日到30日

三、 活动地点

\_\_\_\_

四、 活动内容

本次活动由我市场出资，利用欧亚达十几年来所建立的优势和广大的客户资源，邀请武汉市及周边地市县的家具经销商来汉参加会议、聚餐、观展等一系列活动。活动中我市场将组织建立经销商资料库，以供到会的主办方、联办方、协办方作为重要参考依据，以便进一步扩大客户群体。具体活动内容如下：

1、 首届家具艺术节新闻发布会

新闻发布会邀请省市各新闻媒体中相关行业的记者参加，以新闻稿的方式将本次艺术节向公众宣传，重点宣传艺术节对于推动武汉家具行业的发展所带来的巨大影响力。

时间：3月29日14：00

地点：三五酒店(吴家山)

2、 汉产家具研讨会

会议主要讨论汉产家具存在的弊端、汉产家具如何与外来家具的竞争、汉产家具如何创造名牌、如何抵御本土家具和外来家具中水货的侵蚀、汉产家具新产品的研制开发等。

时间：3月29日19：00

地点：\_\_x

3、 制造商与经销商茶话会

增强制造商与经销商之间的感情，促进双方更好的沟通，以便确定双方更大的合作项目。

时间：3月30日10：00

地点：\_\_x

4、 家具精品展示会

在我市场各厅中，组织精品家具进行展示，让我市场的精品家具在广大经销商眼前亮相，一方面体现我市场的实力，另一方面提高我市场商户的知名度。

时间：3月29日14：00—3月30日16：00

地点：\_\_x

5、 艺术节歌舞联欢会

本项活动针对广大的终端消费者，通过歌舞联欢会的形式，向消费者宣传本届艺术节和欧亚达家具批发市场，同时展示欧亚达在家具领域的龙头地位。

时间：3月30日14：00

地点：\_\_x

五、 艺术节招标细则

1、冠名权(“ 杯”\_\_x市首届家具艺术节)标榜价位：八万元，具体回报如下：

所有活动均以该公司名称或品牌作为冠名

邀请企业作为本届艺术节主办单位

在所发布的媒体广告中预留版面或时段

邀请公司领导作为嘉宾参加所有活动，并聘请其作为本届艺术节的首席顾问

在活动过程中对该公司进行介绍

邀请公司领导在相关会议中讲话

在家具精品展示会中，该公司作为首要展示对象

在活动现场可设置彩虹门二个，空飘汽球四个，布标四幅

在艺术节会刊中享有二个版面的宣传空间

2、 联办(限四家)标榜价位：三万元，具体回报如下：

邀请企业作为本届艺术节联办单位

在所发布的媒体广告中预留版面或时段

邀请公司领导作为嘉宾参加所有活动，并聘请其作为本届艺术节的高级顾问

在活动过程中对该公司进行介绍

在家具精品展示会中，该公司作为重要展示对象

在活动现场可设置彩虹门一个，空飘汽球二个，布标二幅

在艺术节会刊中享有一个版面的宣传空间

3、 协办标榜价位：五千元，具体回报如下：

邀请企业作为本届艺术节协办单位

在所发布的媒体广告中预留版面或时段

邀请公司领导作为嘉宾参加所有活动

在活动过程中对该公司进行介绍

在家具精品展示会中，该公司作为重要展示对象

在活动现场可设置空飘汽球二个，布标二幅

在艺术节会刊中享有半个版面的宣传空间

六、 广告宣传

1、 报纸广告

《\_\_x报》通栏8，黑白版，一次;

《\_\_x报》通栏8，黑白版，一次;

《\_\_x报》通栏8，黑白版，一次。

2、 电视广告

\_\_x台，10秒广告，1次/天，十天;

\_\_x台，10秒广告，1次/天，十天。

3、 电台广告

《\_\_x电台》，30秒，3次/天，二十天。

4、 宣传单

80g双浆纸，5000份。

5、 宣传袋

220mmx320mmx80mm，256g铜版纸，\_\_个。

6、 布标

七支沟——体育馆(\_\_x)设置跨街布标50条。

7、 会刊

32p，16开，铜版纸，5000份。

七、 费用预算

1、 招待费(嘉宾食宿)：400元/人x200人=80000元

2、 广告宣传费：

报纸广告：28000元+1\_\_元+8000元=48000元

电视广告：(880+1200)元/次x10次=20800元

电台广告：90元/次x3次/天x20天=5400元

宣传单：5000份x0.2元/份=1000元

宣传袋：\_\_个x2元/个=4000元

跨街布标：50条x100元/条=5000元(含发布费)

会刊：5000份x4元/份=\_\_0元

小计：104200元

3、 现场布置(门面装饰、展厅布置等)：5000元

4、 彩虹门、空飘汽球、布标费：8000元

5、 新闻发布会红包：10人x200元/人=\_\_元

6、 演出团体费用：17000元(武汉市说唱团)

7、 其它费用：5000元

合计：221200元

**家具销售策划方案4**

\_\_x私送“服”到家，质量进一步，价格让一步，扩大嘻嘻嘻家具的销售市场，增加销量，让\_\_x品牌进入广大消费者眼中。

一、 活动时间

12月7日——1月7日

二、 活动地点

\_\_x三个销售终端

三、 活动内容

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\_\_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

四、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。

\_\_x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\_\_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。

\_\_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“金鸡一唱 天下福”的主题体现在销售中。

五、 活动日程安排

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

**家具销售策划方案5**

提升某品牌知名度，并产生销量。能够迅速使某某家具产生销量，有效减少库存。

参与人员：

公司营销部门人员;

拍卖会现场邀请知名主持人;

媒体;

时间内容备注

3.12日布展

3.13日10：00开始拍卖 中间穿插节目演出

3.14日9：30开始拍卖中间穿插节目演出

3.15日9：30开始拍卖中间穿插节目演出

某活动流程

时间内容备注

3.13日布置现场

3.14日活动开始演出活动

3- 活动构成及相关筹备

某某家具活动：以拍卖为主，现场有主持人提供标底，价高者得。现场安排我们自己的人，抬高价格。

某活动：配合演出聚集人气，将我们的活动内容公布。;

活动准备项目：

一、 形象宣传简述：

①
易拉宝：某市在家具广场门口及其家具广场内部以新品+活动为主题，把某的德国血统阐释清楚;把活动内容说清楚;某某家具市在广场拍卖场附近及其某某家具各个店内摆放，内容阐述拍卖的力度。

② 拱形门：在商场门口处摆设，把活动信息进行发布，使用某自己的颜色的拱门;某某家具市在广场上摆设拱门，可以演出公司提供

③ 刀旗：100个，广场拍卖场附近和家具卖场四周，重点突出某的德国血统和全新发布的一款十色以及促销信息;及其某某家具的拍卖消息，

④ 宣传单页：在商场门口、店面、各电梯口、及各个小区发放，内如设计某的活动和某某家具的拍卖;

⑤ 产品：样品要包对特价及重推产品进行出样和搭配，然后就是广场上组装一些我们需要拍卖的产品。

⑥ 特价标示：要做明显的特价标示牌作为消费者的重点推荐和指引标示;

⑦ 宣传物料：主要有手提袋、产品小画册、等;

二、 店面销售准备：

①
促销用品：糖果、纸杯、茶、咖啡、糖果、旺旺雪饼、订单工具、计算器、稿纸、报价明信片(给客户记录价格用)、爱格品质保证卡、企业宣传片及DVD播放、电脑图片资料等;

②
培训准备：要求所有导购人员将“某产品卖点(浓缩版)”用熟练的语言组织出来形成自己的说辞，并在众人面前进行流利的讲解。同时，对于爱格板的产品知识及专业的环保标准说辞进行训练，还有就是特价产品报价以及活动内容的统一说辞;

4- 某活动内容及细则

时间：3月8日---3月15日

三、地点：

\_\_家具广场

四、内容：

通过促销优惠活动，聚集人气，吸引客源，充分讲解我公司产品的环保性能以及突出某产品的各项独特卖点。借助辅助销售工具如：电脑里的家具图片、企业宣传片、企业文化、网站等来加深顾客对于某品牌的印象与认知。最后根据顾客的实际情况与需求由销售代表指定出合适的推荐组合与方案，目的是提升订单的成交率及提升品牌在业界和知名度;

五、活动及促销细则：

1、 活动期间累计 消费不满1万元，将享受7.8折优惠待遇 。

2、 活动期间累计消费满1—2万元，将享受7.5折优惠待遇。

3、 活动期间累计消费满2万元以上，将享受7.3折优惠待遇 。

注：组团购买达到活动要求者，均可享受优惠待遇，每户成交额不得低于5000元。

六、激情抽奖惊喜连连：

1) 特等奖：一名，52寸液晶电视一台;

2) 一等奖：二名，电冰箱一台;

3) 二等奖：三名，微波炉一台;

4) 三等奖：五名，饮水机一台;

5) 幸运奖：雨伞一把;

注：抽奖要在3.14日当天活动现场，前期购买者，在3.14日当天到活动现场购买。

七、进店有“赫”礼：

进店即可获赠礼品，送完即止。

八、活动细则：

①
抽奖须知：凡在活动期间(3月8日—14日)\_\_家具某展厅购买某家具成交金额每满5000元，即可获得一次抽奖机会，依此类推，100%中奖。奖品所得税由中奖者自理，奖品不可兑换现金;

5-某某家具活动细则(慈善义拍)

所有某某家具店均参加拍卖活动，活动现场设到德州中心广场，活动周期为三天，三月的13、14、15三天，所拍价格的1%用做支持德州市儿童福利院，届时将有德州市福利院及其德州市公正局出席。邀请媒体进行报道。

6-需要设计的物料：

7--需要购买的物品

项目要求要求时间责任人

小礼品某特色

赠品提前联系商家并订购摆放到现场

策划人：\_\_x

8-费用预计

物品数量单价合计(元)

海报1000张44000

活动单页5000份 450

刀旗50份20\_00

小礼品100份 500

易拉宝50份20\_00

临促10人5天50/人/天2500

广场场租50平166/平8333

广场演出费用附有演出配置 27900

家具卖场场租城管、电费、管理等 20\_

卖场演出费用附有演出配置 10300

店面促销用品 300[\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！