

五一促销活动方案

第一部分 活动方案

活动主题：

活动时间：

活动内容：

物料清单：

项目	内容	数量	价格	到位时间	负责人	对接人
DM单	活动内容					
邀请函	活动内容					
广告衫	小蜜蜂穿					
手举牌	引导箭头					
车贴	货车 私家车					
场内广告	活动内容					
小区广告	围挡 电梯					
电话机						
电话卡						
横幅	启动会横幅					
写真布	主画面					
地贴	主画面					
价格签	特价					
礼品	靠垫					
抽奖箱、奖票	主画面					

第二部分 营销推广

一、组建团队

组别及分工通讯录

组别	工作内容及要求	负责人	商场对接人	备注
总指挥 副总指挥	1、与商场沟通，对接广告资源，户外广告牌； 2、活动方案的确和物料的设计及制作跟进； 3、项目人员的分组安排； 4、工作进度把握，每天工作的安排，检查落实； 5、活动现场的把控。			
物料组	1、物料的设计； 2、物料的制作跟进； 3、物料的购买； 4、广告的张贴。			广告设计
电话营销组	1、电话号码收集，整理； 2、电话营销人员招聘，培训； 3、电话营销； 4、邀请函和卡的派送； 5、短信发送； 6、微信营销。			
小区推广组	1、楼盘调研和锁定； 2、楼盘里及附近广告位张贴海报； 3、楼盘物业关系； 4、扫楼 发单页及售卡； 5、设点。			
户外推广组	1、户外广告位； 2、海报张贴； 3、发单页，沿街发和定点发； 4、扫街卖卡； 5、手举牌游街； 6、建材商合作。			

二、启动会

1. 活动介绍

2. 目标分解及定好目标，业绩目标及售卡目标

3. Pk 机制

- 个人 pk
- 与公司 pk
- 整体业绩 pk 门店组

4. 奖励机制

确定奖励方案

会议流程：

时间	内容
30 min	签到
2 min	主持人开场
5 min	热舞
3min	领导致辞
5min	活动内容介绍
3min	奖惩制度宣布
10min	定目标
10min	签承诺书 宣誓
30min	分组 团队风采展示

会议时间	4月19日	会议地点	
参会对象	全员		
物料	T恤（带活动主题）、蓝丝带 DM、VIP卡通行证、笔、纸、承诺书、投影、音响系统、舞台背景《博天家具五一超级内购会启动大会》、签到表		
标语	横幅：宁为第一战而死，不为参与而苟且！		

三、广告宣传

1. 户外广告：商场外场、车贴、空飘、拱门、地毯等；
2. 电台广播：电台广告为上下班高峰期；
3. 纸媒；
4. 新媒体广告：每天三次活动内容转发，每个开单客户的朋友圈转发。

四、电话营销

1. 有效电话号码的收集；
2. 电话营销人员的招聘及培训；
3. 电话营销的话术；
4. 电话营销人员管理及每天工作跟进。

五、小区营销

1. 锁定装修率高的小区；
2. 如何进小区（打通物业，给保安好处）；
3. 小区工作内容，业主资料及广告位。

第三部分 成交

一、布场

活动前一天进行布场；

促销氛围给顾客一种很热闹的感觉，让顾客有购买的冲动。

二、微信营销

1. 建群:建个意向客户群，名字有吸引力；
2. 拉群:让员工把所有意向客户拉群；
3. 养群，红包雨；一元秒杀；

4. 床垫选购知识讲座；
5. 落地消化，活动推进，组织团购夜宴。

三、微信推广

1. 易企秀推广；
2. 每天公司公众账号的微信更新内容为段子搞笑；
3. 微客通，活动二维码扫描，增加曝光参考《促销氛围布置手册》。

四、成交流程

1. 活动当天流程控制；
2. 人员分工；
3. 现场氛围控制；
4. 促成成交。