# 家具促销活动宣传语|家具卖场促销活动总结

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-08-24

*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。那么大家知道家具卖场促销活动总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“家具卖场促销活动总结”，供您参考，更...*

　　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。那么大家知道家具卖场促销活动总结怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“家具卖场促销活动总结”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

**家具卖场促销活动总结**

　　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。促销在产品上市前以及产品的成熟期尤为重要。20xx年的五一将至，家具企业也都想在这个寒冬之后的第一个黄金小长假有一番收获，那么，制定一份科学而实用的促销策划便必不可少。

>　　促销宣传手段

　　一、广告促销

　　家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

　　二、人员推销

　　家具企业推

　　销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

　　三、营业推广

　　直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

　　四、公共关系宣传

　　家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

>　　促销五步骤

　　一、建立销售促进目标

　　不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

　　二、选择销售促进工具

　　工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

　　三、确定促销方案

　　销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

　　1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。

　　2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。

　　3、选择合适的媒介。

　　4、选择合适的机会。

　　5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

　　四、促销方案的监控实施

　　实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

　　五、效果的评估

　　通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

>　　促销方法

　　一、服务促销

　　服务促销是以消费者为中心和出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善和更新产品。服务促销包括以下方式：

　　1、售前服务

　　为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

　　2、开放式商场

　　方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

　　3、订购服务

　　订购可以方便顾客，更大范围地扩大销售。

　　4、设计服务

　　如果顾客对所购买物品的尺寸和规格有特殊要求，可以为顾客设计订做。

　　5、送货服务

　　解决顾客的困难，送货上门。

　　6、售后服务

　　为顾客提供方便，帮助进行安装、调试及维修。

　　7、培训服务

　　为顾客提供使用、保养、维护的知识。

　　8、保险服务

　　在提供产品的同时，为顾客办理保险。

　　二、联合促销

　　联合促销包含两个方面，一方面是指企业联合起来共同开展促销活动；另一方面是指企业通过联合，加强自身的经济实力、竞争能力和市场地位，并借此推动促销工作的开展。联合促销使某一个企业单独无法开展的促销活动能够得以实现；大大增加了推广产品的品种、规格、款式、更为齐全，分担了企业的资金压力。

>　　促销形式

　　一、优惠券

　　优惠券是企业给予持券人在购物或消费时享受折扣价、特惠价或换取某种赠品的凭证。它分为零售商型优惠券和厂商型优惠券两种。具有以下作用：

　　1、扭转产品下跌的局面，刺激消费。

　　2、稳定旧客户，并吸引新客户。

　　3、推荐新的产品和品牌。

　　4、扩大产品的销售量

　　二、免费样品

　　免费样品是将产品直接送到消费者手中的一种促销方式，它能更直接更有效的刺激消费。有助于扩大品牌影响力，建立新的营销网络，吸引新的顾客和开拓经销区域。

　　三、竞赛与抽奖

　　竞赛与抽奖是一种通过让顾客参与而刺激消费的方式，它能够很好的调动客户的兴趣，达到促销的目的。

　　四、包装促销

　　是通过包装物赠送赠品，以达到吸引顾客，推销产品的目的。

　　运用促销宣传手段提升品牌知名度，制定详细的促销方案，巧妙地运用促。

　　销形式，能很好地提高产品的声誉，扩大企业的影响，赢得更多的顾客。使企业的营销业绩更快地增长。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找