# 最新装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案(五篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-27

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。装修活动策划方案案例 最...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案篇一**

家装是一项系统工程，传统家装与建材是分开的，不能满足市民的需要，消费者选择装饰公司后，又马不停蹄的奔走于各大建材卖场，在无数次挑选中不尽人意，造成消费者精力和财力的浪费，市民也渴望家装、建材、饰品一条龙享受，而且趋势越来越强烈。

金百年精品装饰城，作为襄樊家装建材大本营，满足了襄樊消费者的需求，解除市民的后顾之忧，从设计、装修、建材、室内配套等一条龙的服务、一站式消费大体验，让每一个客户随心所欲，省心、放心，不用再东奔西走，烦心事，在金百年精品装饰城轻松解决。

xx年4月1日，襄城映象正式交房之际，金百年精品装饰城开业前夕，将联合举办xx年金色。映象欢乐家装节活动。通过本次打造金百年精品装饰城金字招牌，将大力宣传介绍房地产商、装饰行业、建材商产品的卓越品牌，对内增强凝聚力，对外增强竞争力，同时举行大型春季家装赶集会，空前的优惠让利活动，目的让利百姓，回报社会，服务社会!

活动的意义：

此次活动以传播欢乐家装文化为主题，服务广大襄樊消费者为宗旨，推广欢乐家装文化新理念，树立金百年精品装饰城的品牌形象。对内巩固和加强各商家联盟战略合作伙伴关系，提升各商家企业员工的自豪感，以事促人，以人带事，从而进一步将整体团队精神再次升华;对外，将有效地创立各商家公司良好的公众服务形象以及展示以往一年以来取得的良好业绩。

活动的预期效果：

扩大金百年精品装饰城市场占有率，有效提高市场的利润增长，通过对目标市场的周密调查，更好的服务百姓，强力提升金百年精品装饰城的金字招牌，通过科学的策略和市场运行，为金百年精品装饰城即将隆重开业预热，实现xx年度整体运作销售的新突破，经济效益和社会效益的双赢。

营销策略及品牌战略

市场切入点：

(1)与市内新建楼盘襄城映象联合举行促销活动;为金百年精品装饰城即将隆重开业预热;

(2)打造金百年精品装饰城金牌服务、百年不变的金字招牌，有助于迅速拓宽市场;

(3)广告与促销推广同步运作。

市场定位：

1.市场定位：金百年精品装饰城-----装饰建材集团军

金百年精品装饰城----家装建材大本营

2.形象定位：金牌服务、百年不变;

3.消费理念定位：家装、建材、室内饰品一条龙服务，

采购一步到位，购物生活两全其美一站式消费快乐大体验不必东奔西走，万事无忧

4.广告定位：好生活金品质好日子一百年大市场、大营销、大行动的战略

借襄城映象正式交房之际，诚邀知名楼盘，知名家装公司、精品建材(油漆、卫浴、陶瓷、地板、灯具、橱柜、家具、布艺、床上用品、太阳能等)进行集体展销，在媒体上做形象展示，促销活动互动。

成立品牌联盟，相互拉动，促销活动相互推销产品，互帮互助，利用整体优势，让消费者得到实惠，拉动销售，抢占市场，实现经济和社会效益的双赢。

市场推广及营销活动系列：

1、家装建材品牌大联展：将组织品牌家装、建材公司现场展示优秀、顶尖、独特的设计创意和装修设计理念。

2、春季欢乐家装赶集会：将组织浩浩荡荡的装修消费团队参会，加强消费者与企业之间的相互交流与沟通，实现共赢。

展示规划：

企业风采区------现场文艺演出助兴，展示各家装企业特有企业文化及独特装修设计理念。

赶集会促销区------品牌装饰器材(陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等)大型促销活动，以及待装户现场抽奖活动等，为消费者提供多种形式服务。

效果评估：将商家的销售以及消费者的购买行为有效的联系起来，加强了消费者对的品牌记忆，增加了其购买的概率。

xx年金色映象欢乐家装节活动亮点：

1、欢乐家装、快乐共享。

xx年金色。映象欢乐家装节，届时，襄樊众多品牌家装公司和建材商参加，邀请襄樊十大顶尖设计师加盟，品牌装饰建材(陶瓷、卫浴、电工、油漆、地板等)大型促销活动，汇集家装建材豪华阵容，强强联手，共创辉煌，收获一个浪漫的春天。

开幕期间促销活动：(3月28日-4月8日)

推出好生活金品质好日子一百年、百万大奖等你拿等系列活动，来回馈广大客户和老百姓。顾客在与金百年精品装饰城品牌家装公司、装饰建材现场签单后，除进行时尚个性家私精品赠送外，还可以参加抽奖活动：奖品有摩托、家庭影院、背投电视机、电脑、手机、数码像机等。最高奖项为价值5000元的时尚摩托车一辆。

2、春天盛会市民节日。

多家装饰、建材经销商提供优质产品展示和咨询服务。现场大型文艺演出气氛热烈，摸奖异彩纷呈，为送上一道家装文化大餐。

打动消费者、让消费者怦然心动、与之产生共鸣的行为，让襄樊广大市民亲历家装生活，让消费者感受到省时、省力、省心、省钱，并且享受装修新房的快乐心情。

3、开幕式举行共建绿色家园主题活动：

必将是盛况空前、意义深远、造福百姓、展现襄樊现代人居的重要组成部分。100套家居装饰方案大赠送，凡在活动期间咨询并签单的客户均享受超值优惠!设计师陪同业主现场看样板房，免费接送参观，让工地开口说话。为数千个家庭提供了免费设计服务和绿色家装讲座。

4、欢乐家装赶集会建材品牌大联展，活动期间促销活动

活动时间：xx年3月28日4月8日

回馈顾客大抽奖

签单最终结算金额在两万元以上的，送室内加湿器+价值1000元的现金卡消费一张;

签单最终结算金额在三万元以上的，送豪华室内加湿器+价值1500元的现金消费卡一张;

签单最终结算金额在四万元以上的，送电动自行车一辆+价值xx元的现金消费卡一张;

签单最终结算金额在六万元以上的，送豪华电动自行车一辆+价值3000元的现金消费卡一张;

签单最终结算金额在八万元以上的，送家庭影院一套+价值4000元的现金消费卡一张;

签单最终结算金额在十万元以上的，送豪华家庭影院一套+价值5000元的现金消费卡一张;

活动注意事项：

赠送现金消费卡不可以以现金的形式兑现，现金消费卡只能在本次参加活动的品牌联盟商中消费，否则无效;赠送的物品均以现场的品牌、型号、价值为准，不得变换其他品牌或物品;客户在品牌材料商持卡消费，均以现金消费卡金额为准;以上活动六种形式不可同时享受;

xx年金色朝阳欢乐家装节广告策划部分

媒体支持：

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》

广告表现策略：各档期促销活动报纸宣传。

媒体分析：

《襄樊晚报》，《楚天都市报襄樊版》：读者多为市内及各专业厂职工，喜欢这类信息，广告宣传覆盖面广，效果明显。

《消费广场》的优势:快捷,迅速的派送方式,信息传播快,主要针对大型写字楼,专业市场,企事业单位,私营业主,工薪阶层,襄樊市各大酒店.宾馆均有免费投送,读者多为年轻人，诉求点明确。

活动宣传准备：

通过市内《消费广场》进行宣传，襄樊晚报在3日28日至4月8日进行广告和报道交叉进行宣传和促销同时进行。联络工作由专人负责，也同时设计稿件。

活动外场宣传准备：

1、大幅海报指定专人在各在建小区门口张贴。

2、dm宣传单页由人体广告宣传员在人群密集区进行散发。

3、百人自行车游行市区，携带横幅和绶带在市区内进行环城游行。注意有关部门审批事宜，协调城管部门和相关管理部门。

媒介宣传策略：

通过媒体强势宣传，造就强大的广告的优势，让襄樊各界和老百姓加深对金百年精品装饰城的印象并积极参与到系列活动中来，树立金百年精品装饰城品牌的市场知名度和百姓亲和度，通过科学的策划和市场运行，成为xx年4月襄樊市民关注的热点和新的亮点，让金百年精品装饰城品牌走进千家万户，贴近百姓生活，达到广告预期宣传的效应,和销售的更大突破。

《襄樊晚报》、《楚天都市报襄樊版》、《消费广场》系列宣传广告文案：

**装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案篇二**

1、缴纳定金之后，全年（20xx年）保价，绝对不会因为材料和人工价格的上涨而涨价。

2、免费量房、免费出平面图、免费出预算、免费出施工图，不再另行收取设计费。

3、精准预算，在不变更施工工艺与施工项目的前提下，结算工程款保证在预算价格的5%以内浮动，无预算超支之忧。

4、工程不转包，装修工人由公司统一调配，工程由实施项目经理管理制，严禁分包或转包，务使工程“施工与设计相吻合”、“质量与标准相吻合”和“整体效果与客户心愿相吻合”。

5、材料由公司集中采购，统一配送，严格杜绝假冒伪劣材料，凡属本公司所购的材料或商品一律符合国家环保标准，无环保隐患之忧。

6、阶段式付款，工程款分四步支付，按照进度验收付款，让业主牵着公司的鼻子走，放心装修——无“误上贼船”之忧。

7、严格按照与业主签订的施工方案进行施工，确保施工与设计相吻合、整体效果与客户心愿相吻合。

8、严格按照《湖南省装饰协会室内装修施工规范》施工，按照《湖南省装饰协会室内装修验收标准》验收。让质量与标准相吻合。

9、水电五年保修，其余两年保修，终身维修，无售后服务之忧。

10、活动期间缴纳定金客户，享受总经理关注工程，总经理直接关注工程进度与施工质量，每周巡检工地不少于1次。

装修活动策划方案篇3

样板房相信许多人都知道，毕竟我们在房产商看房或者买房的时候，我们都会去看样板房以此来做过借鉴。但是有时候我们在其它渠道上可以看到有关样板房活动，那么什么是样板房活动呢?

样板房活动的大致内容是，征集业主将自己在这个公司装的房子，作为样板房，在一定时间内对该公司的客户公开展示、参观，相当于是一个工程的样板广告。

当客户看到了自己小区里有装修公司做的样板房，就可以想象出自己家在房屋装修的效果，而对业主来说自家的房屋被作为广告，自然也有很多优惠和好处的，接下来就简单和大家说说有哪些好处?

**装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案篇三**

为了丰富公司工作人员和家属们的业余文化生活，促进交流，使大家开开心心，快快乐乐渡过一个难忘美好的20xx年元旦，建议公司组织一系列的迎元旦活动，具体的活动如下：

xxxx年12月31日中午12：00---17:30

（定场地较大的`场所进行，会餐除外）

全体工作人员及家属

（一）、举行公司元旦团拜会

由公司领导致辞，团拜会结束后，进行团圆大会餐。

（二）、派送家属慰问金

在大会餐进行的过程中，由公司给工作人员家属（1位）派送慰问金（200元/人）。

（一）、部门组合团队游戏：

1、你来比划，我来猜

每个部门选出2人，游戏以两人为单位。先自由选择题目的类别（成语、水果、体育器材、学习用具、电器、食品、日常用品等）。一人看词语，一人比划，由他的搭档猜出比划者比划的是什么词语。限时一分钟，一组10题，答对题最多者获胜。

游戏规则：①主持人在桌子后面出示题目，表演者正对着主持人看题目，猜词语者背对着桌子，不能看题，否则该词语算弃权；②表演者对于难表演的词语，可喊“过”，直接进入下一题；（3）表演者可通过语言、行动等各种方式表演，但说的话中不能含有该题目中的任何一字或相同读音，否则该题视为弃权；（4）旁人不能提示，否则也视为弃权。

2、齐家抬一杆：每组选出5名队员，面对观众站成一排，主持人将一条杆子横放前面，每人伸出一根食指支撑杆子，不许用手勾，手指不得离开杆子，手指离杆算违规，重新再来，手指离杆两次或杆子掉地任务失败，主持人放手后进行计时，撑住杆子时间越久的小组得奖。

3、三心二意数豆子：主持人随机抓取一把豆子，一组选出两名队员，一个提问题，另一个边数豆子边回答问题，在规定的时间内数完豆子和问完所有的问题。

（二）、打擂台游戏

1、猜码：

（1）比赛方法、规则：采用淘汰赛分组进行比赛，每3人为一组；3局2胜出线，前2名积分高者晋级。

（2）奖励方法：奖前8名，分别为100元、90元、80元、70元、60元、50元、40元、30元。

2、色盅：

（1）比赛方法、规则：“色盅”分组进行淘汰赛，每2人为一组，比赛的2为选手对摇10次，胜局超过5次的晋级。

（2）奖励方法：奖前7名，分别为分别为100元、80元、70元、60元、50元、40元、30元。

（三）、个人自由组合游戏

1、夹玻珠（勋章值：2枚）

游戏者手执一双筷子向盘中夹珠子，在指定的时间内（一分钟），夹起十五个得奖。

2、飞镖（勋章值：4枚）

每人一次投3镖，20环以上得奖。

3、吹硬币（勋章值：5枚）

一分钟吹翻15枚5分钱硬币，必须把硬币的另一面吹翻过来，达到得奖。

4、套鸭子

每人套6次，根据套中距离远近给予饮料、啤酒、工艺品、活鸭等等不同的奖励。（套活鸭必须完全套中脖子）

各种奖品对应一定的勋章值，通过收集以上项目所得勋章兑取奖品，除了游戏项目（4）套鸭子外。奖品有饼干、糖果、饮料、巧克力、酱油、鸡精、牙膏、香皂、洗衣粉、洗洁净、小相册等。

分两组进行，一组是成人组，一组是少年儿童组。每人按预先确定的号码顺序先后进行抽奖。成人组的奖品设一、二、三等奖，奖品是现金（或是小家电），少年组的奖品是大礼包。

**装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案篇四**

1、主题：热烈庆祝洛阳城市人家成立一周年;洛阳城市人家政和路旗舰店盛大开幕;“十一”黄金周，有你有我，城市人家与您携手共贺1周年。

2、优惠：工程造价8.3折(综合管理费不参与打折)活动期间每天享受家装团购惊喜价

3、礼品：活动期间交意向合同就送家居实用好礼(茶具、碗具、锅、枕芯)活动期间凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

4、主材：“十一”活动期间展示城市人家主材联盟，各大品牌同时推出优惠措施(详见主材促销内容)

5、x月x日牡丹大酒店家装团购会(半天)凭邀请函送礼品，现场抽奖(部分奖品材料商提供)，签单扎气球，赢取幸运大礼。工程部经理现场承诺，为您免去后顾之忧。

6、x月x日至x月x日店面洽谈会(全天)进店均有礼品送，交定金送礼品，签合同送大礼，活动期间凡签单客户将享受金牌项目经理为您量身打造专属施工计划，更高效，更省心。

**装修活动策划方案案例 最吸引人的装修活动策划方案篇五**

1、活动期间凡是持户型图到城市人家任意店面咨询的客户，均可享受贵宾礼遇，并获得精美礼品一份。

2、牡丹大酒店活动现场特设幸运抽奖环节，现场客户均有机会参与抽奖。

3、凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均有机会上台扎气球，获得幸运大礼。

4、凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

2、5月3日至5月8日店面洽谈会

活动主题：店面洽谈会

活动时间：20xx年5月3日至5月8日全天

活动地点：中州店活动内容：a、店面洽谈会;

活动促销：

1)凡活动期间进店持户型图咨询的客户，均可获得精美礼品一份。

2)凡活动现场与我公司签订意向合同或装修合同的客户，均可享受：1、免费量房、出预算;2、参观样板间;3、可参加样板间征集活动;4、得实用家居礼品一份(茶具、碗具、锅、枕芯)。

3)凡签单即送大礼(详见礼品赠送规定)

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