

# 装饰公司营销活动方案

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692582176613821.html>

范文网，为你加油喝彩！

总以为，我的怪异会导致没有人喜欢  
没想到，恰恰因为我的怪异而被你需要。



by @娇气姐姐

## 装饰公司营销活动方案

@娇气姐姐

### 装饰公司营销活动方案

为了确保工作或事情顺利进行，通常需要提前准备好一份方案，方案是在案前得出的方法计划。那么我们该怎么去写方案呢？下面是整理的装饰公司营销活动方案，希望能够帮助到大家。

## 装饰公司营销活动方案 篇1

(一) 活动主题：

(二) 活动时间：

20xx年11月1日—20xx年11月30日

(三) 时间阶段：

(30天)

第一阶段：11月6日—11月17日；第二阶段：11月18日—11月24日；

第三阶段：11月25日—11月30日；

(四) 活动地点：

XXX

(五) 活动形式：

过程签单

(六) 活动内容：

1、咨询有礼——一免到底

(1)、活动期间所有进店有效咨询客户均可免费领取由易百国际设计编写《家装白皮书》一份！

(2)、所有进店客户，免费量房、免费估价、免费验房！

2、设计有礼——感恩有你

活动期间签单客户设计费一律5折！

3、交订有礼——定金升值

活动期间凡交订3000元，可抵用5000元装修工程款！

活动期间凡交订5000元，可抵用8000元装修工程款！

两户及以上团购客户，交订5000元，可抵用10000元装修工程款！

4、金蛋有礼——欢乐到底

活动期间所有客户交订3000元即可砸金蛋一个；交订5000元即可砸金蛋2个，蛋蛋有礼，绝无空奖！（2个封顶）

#### 5、保价有礼——拒绝涨价

人工费、材料费每年都会有一定上涨，易百保证年前下定年后开工的客户，不论材料、人工如何涨价，对您绝不涨价！

#### 6、转介绍礼——团购实惠

推荐介绍一个有装修意向客户电话信息，即赠送多功能抱枕一个！

活动期间，转介绍客户成交或两户以上团购客户，除定金增值外新老客户再各赠送礼品一份！

#### 7、样板有礼——全面升级

全城征集58户样板间，样板间业主可享受：

- （1）、优选金牌工长；
- （2）、水电升级不加价
- （3）、升级为VIP客户享受基装十年质保

#### 8、承诺有礼——省心放心

- （1）、价格保障：（保价一年）从订单之日算起；
- （2）、材料保障：施工过程中所有材料均由业主签字验收合格后再施工，并承诺所有材料均达国家环保标准；
- （3）、工艺保障：施工过程中，质量不合格，砸掉重做，所有费用均由易百国际设计承担。

活动利益点：

- （1）、材料、人工保价承诺
- （2）、定金升值抵用工程款
- （3）、样板间升级
- （4）、团购、转介绍有礼>

分组制：

分为三组PK

奖励：

1、邀约进店奖励

1—3户30元/户；4—7户奖励40元/户；b、8户以上奖励50元/户；

2、签单激励机制

a、2单以内奖励100元/单

b、3单—4单奖励300元/单

c、5单以上奖励400元/单注：定金20xx元以上计单，20xx元以下不计单。

三组积分PK：

1、进店客户积分

每户10分，每组33户目标，超出每户每户加15分，不足则每户减15分

2、收订签单积分

第1—4单，每单奖励30分；第5—8单，每单奖励40分；

第8—12单，每单奖励60分；第13—15单，每单奖励80分。

15单为每组签单目标，超出1单加150分，不足则1单减100分。

3、每日PK（PK内容自定）

每天50分PK赢得加50分输的.两组各减25

4、每小阶段每组2单保底目标

每个小阶段2单基础任务内没有奖励，完成2单以上每单奖励100分，每个小阶段没有完成基础任务的，少1单罚100分，少2单罚300分

5、阶段冠\*\*\*

奖励200分，参与条件完成2单。

6、总冠军\*\*\*团队奖金3000元（满足收订15组以上，只满足10组以上奖金20xx元）

7、数据积分每天大群公示

装饰公司营销活动方案 篇2

## 一、营销目标：

1小区洽谈成功率在10套以上

2接触业主数在200户以上

3、向业主提供初步平面设计方案和工程预算在50户以上

## 二、开展业务的方式：

### 小区营销方式

1、业务员分两队，每队分配几栋楼；小组人员进入到小区内在自己的范围内尽最大努力寻找客户，主动沟通、宣传，并尝试将业主带至设计师驻点处进行深入洽谈

2、选择小区合适地点布置现场办公环境，桌、椅、笔记本、户型\*\*\*、工程概预算初步方案等，由设计师进行现场洽谈、设计

## 三、准备工作、工作方式：

### 小区营销组织成员准备：

1、业务员

2、设计师

3、营销负责人、施工和质量负责人

### 其他准备：

1、市场调研分析

地理位置和交通：

房产商和物业公司资料：

小区配套设施、业主消费水平、小区档次。

其他装饰公司的情况。

2、收集小区套房型\*\*\*

3、由设计师以最短的时间完成所有房型的平面配置\*\*\*和工程预算；初步方案，设计、预算分为（高、中、低）三种档次

4、收集效果\*\*\*

#### 四、活动现场工作及注意事项：

- 1、企业宣传册的发放。
- 2、优惠活动宣传。
- 3、每个小组必须注意登记客户信息。

更多 实用文体 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发