我e家陶瓷
MY HOME CERAMICS
品质生活·时尚e家

巅峰盛惠，一战到底
——o 利出击，价比全城，双节狂购 GO

企业策划部

2016 年 8 月 31 日

2016 年我 e 家陶瓷中秋&国庆全国大型促销活动执行方案

一、活动背景：

金九银十将至，市场竞争激烈，众多陶瓷品牌纷纷加大品牌宣传和活动促销力度。我 e 家陶瓷为了在中秋、国庆双节之际，充分抢占市场份额，实现销量增长，特推出史无前例的双节促销活动优惠回馈给广大客户，既塑造品牌形象，提高美誉度和知名度，又提升销售业绩，同时起到遏制竞争对手的作用。

二、活动目的：

- 展现我 e 家陶瓷实力，树立品牌形象，扩大市场影响力；
- 通过双节活动噱头引起客户及市场的关注，提高客户来访量；
- 释放促销特惠政策，促使前期意向客户快速成交；
- 提升终端销售团队的凝聚力与执行力，锻炼团队；

三、活动主题：

主标：巅峰盛惠，一战到底

副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO

四、活动时间：2016 年 9 月 10-10 月 9 日（暂定，具体时间客户自定）

五、活动地点：我 e 家陶瓷全国专卖店

六、活动阶段安排：

2016 年 9 月 10 日-10 月 9 日，时间为 30 天。前期筹备、蓄客引爆、售后服务三个阶段进行。

活动阶段	日期	主要工作内容
第一阶段预热	9 月 1 日-9 月 10 日（共 10 天）筹备工作	各项工作按计划启动：1、各种物料到位，店面、小区、户外广告位置布置；2、各渠道销售工作全面启动；3、每日晨夕会的执行，每日工作目标的制定和执行情况检讨；4、根据活动进度和执行情况，调整工作方向和方式
第二阶段活动引爆	9 月 10 日-10 月 9 日（共 30 天）	接受预定，阶段收割，周末预热，国庆引爆。分阶段拦截及追踪未订单业主，插入大转盘抽奖环节、diy 活动、美食餐饮）
第三阶段售后服务	10 月 9 日-12 月 31 日	已定单业主维护、安装跟进、所在楼盘业主资源挖掘等。

七、活动政策

礼：欢乐转盘，幸运有礼

活动期间，微信扫描我 e 家陶瓷二维码，关注并分享门店活动信息至微信朋友圈，登记信息后即可参与幸运大转盘抽奖，限时不限量，100%中奖；

解析：

- 上门客户即参与大转盘抽奖 1 次，每个微信号只可参加一次；
- 奖项可为 10-100 元购砖代金券，也可为生活用品：

  幸运大转盘奖项设置（建议首选生活礼品）：

  一等奖：1.8L 福临门植物油

  二等奖：2.5kg 生态大米

  三等奖：雨伞

  幸运奖：水杯、洗衣粉、洗衣液、纸巾等家居生活用品
- 具体礼品以终端专卖店实际情况为准，设计转盘时设置好中奖比例。

惠：十倍升值，一诺千金

活动期间，客户预存定金 100 元，即可参与定金增值活动，最高可升值为 1000 元使用，零门槛使用直接当货款，价比全城，轻松赚翻天。

下定并消费满 5000 元，100 元定金可升值为 300 元使用；

下定并消费满 10000 元，100 元定金可升值为 500 元使用；

下定并消费满 20000 元，100 元定金可升值为 1000 元使用；

解析：

- 定金不退还，每户限增值一次，需提前跟客户说明；

赚：巅峰回馈，刷爆工厂

双节狂欢，厂家直供多款裸价畅销产品，全场低至 3 折起，工厂抄底价，厚惠无期，抢到就是赚到，我们承诺保价 1 年。

产品图片+名称+编号+规格+抄底价：？8 元/片

解析：

- 具体产品系列及型号、折扣，经销商可根据实际情况自行拟定，以上折扣仅供参考。

抢：1 元疯抢，低价乐翻天

活动期间，购买 70m²以上的全屋瓷砖，既可享受卫生间地砖 5 平方米内，每片只需 1 元钱，超出部分按活动当天特价购买，限量 20 户，欲“取”从速！（每户限一次）

解析：

- 经销商自行选择 300X300mm 卫生间小地砖，1 元/片，每户限 5m²；

赢：普天同庆，豪礼巨献

活动期间，凡交定金满 3000 元的顾客，即可获得抽奖机会一次，满 6000 元获得抽奖机会两次，依此类推，定越多中奖机会越大，机不可失，超大豪礼等着您！

一等奖：1 名　　47 寸智能电视

二等奖：2 名　　品牌冰箱

三等奖：3 名　　品牌净水器

幸运奖：若干　　精美礼品

解析：

- 奖品设置经销商可自定，奖品费用预算控制在销售额的 3%内，所有奖品以实物为准；
- 领奖需交清全款方可领取；已兑换奖品的客户定金不可退。
- 抽奖形式：准备 500 个乒乓球放置透明抽奖箱进行抽奖。

享：金质服务，乐购无忧

活动期间，选购我 e 家陶瓷产品客户，免费享受最贴心的 7A 星级服务，让您欢乐购砖程无忧。

1.免费全屋设计
2.免费送货上门
3.免费上门量房
4.免费铺贴指导
5.免费补货退货
6.无忧破损全包
7.售后服务与跟踪

(备注：以上促销政策仅供参考，经销商根可据当地实际促销情况自行修改)

八、活动宣传方式

1、线上媒体：报纸、QQ、微信、网络、手机短信等

2、户外：户外 LED 广告、电梯广告、小区广告、车身广告、站台广告

3、建材市场：市场入口喷绘、拱门、桁架、空飘、横幅、大堂吊幅、楼梯口、周边刀旗

4、门店：橱窗广告、X 展架、易拉宝、画架、地贴、吊旗、电视画面、音响、气球、彩带、套装产品展示宣传推广

（请按实际需求采纳）

九、物料清单

1、宣传物料（参考）

序号	项目	数量	说明	备注	选择
1	拱门	1 个	主题+活动内容	建议做异形拱门	必选
2	宣传海报	5 张	主题、活动内容	张贴于店内或小区、建材市场入口处。	必选

3	DM 宣传单张	10000-20000 份	正面主题、背面活动内容突出豪礼	户外派发、前台摆放	必选
4	吊旗	3000 个	正面主题、背面品牌推广突出豪礼	悬挂于店内	必选
5	地贴	100 张	主题，豪礼突出	贴于店门口、建材市场入口处。	必选
6	砖贴	1000 张	惊爆价+产品特价等内容	贴于活动参与特价产品	必选
7	乒乓球	500 个	-	用于抽奖使用	必选
8	品牌代言 KT 板	1 个	代言内容	-	必选
9	抽奖箱	1 个	主题	-	必选
10	堆头	若干	主题、活动内容	店面大厅	可选
11	流动举牌泡沫板	2 个	主题、活动内容	派单外出举牌	可选
12	空飘/条幅	4～8 条	主题+活动内容		可选
13	气球、彩带	若干	-	摆放大厅，增强现场氛围	可选
14	横幅	3 条	主题，豪礼突出，	悬挂于店门口或小区或建材市场入口处。	可选
15	户外广告喷绘	最少 5 幅	主题，品牌推广	可选	可选
16	X 展架	2 个	主题，欢迎，礼品	放置于人流主通道处	可选
17	促销活动 KT 板	1 个	主题、活动内容	悬挂于店内或门口	可选
18	幸运大转盘	1 个	圆形转盘内容：主题、抽奖内容	店内	可选
19	幸运大转盘易拉宝	1 个	主题、活动规则及流程	店内	可选

备注：宣传物料文案见“附件 1”

2、礼品物料及报价参考

1、幸运大转盘礼品

幸运大转盘奖品设置表						
奖项等级	**奖品类型**	**品牌及具体型号**	**报价**	**数量**	**总价（元）**	**备注**
一等奖	528mlL 葵花籽油	皇脂葵花籽油	20 元/瓶	10	200	京东商城价
二等奖	500g 稻花香大米	金龙鱼	8.9 元/袋	20	178	京东商城价
三等奖	雨伞	——	-	-	-	品牌雨伞，公司可提供，照价收费
四等奖	环保水杯	-	10 元	30	300	购买
幸运奖	洗衣粉、洗衣液、纸巾等家居生活用品；环保袋、扇子、纸巾、围裙、地垫、鼠标垫、手机支架等	——	---	若干		专卖店根据实际情况自行采购
幸运大转盘		——	200 元/个	1	200	淘宝参考价
合计		**具体费用及实际产生为准**				

2、抽奖奖品

奖品设置表						
赠送条件	**奖品类型**	**品牌及具体型号**	**报价**	**数量**	**总价（元）**	**备注**
一等奖	47 寸智能电视	安卓智能电视	4799 元/个	1	4799	京东商城价
二等奖	品牌冰箱	海尔	1699 元/个	2	3398	京东商城价
三等奖	品牌净水器	沁园（QINYUAN）超滤净水器	779 元/套	3	2337	京东商城价
幸运奖	精美礼品	保温杯	59 元/个	若干	-	京东商城价
合计		**以实际产生费用为准**				

备注：活动礼品具体以经销商采购实际礼品为准。

十、媒体广告投放计划表

序号	投放项目	具体形式	投放时间	投放内容	具体操作方式	备注
1	户外+卖场周边	户外广告、DM 宣传单张	户外广告:活动开始前一周投放单张：活动期间两个周末+周五(9 月 9 日、9 月 17-18 日、10 月 1 日、10 月 7 日）	产品促销信息+新品+品牌宣传	选择在中高端小区和建材市场外派发。	必选
2	户外条幅	横幅、竖幅	9 月 8 日	活动广告	选择卖场主干道或者	必选
3	小区广告	喷绘海报、电梯广告	9 月 8 日	活动广告	现有小区资源的梳理（小区宣传栏、电梯广告等资源）	可选
4	卖场广告的投放	喷绘、刀旗、拱门、立柱	9 月 8 日	活动宣传	在卖场周边营造氛围	可选
5	公司网站、网络媒体、报刊杂志、业主 QQ 群、论坛、贴吧	官网、报广、专题、新闻报道	9 月 9 日	活动信息	报广、专题的宣传，需要有专人去进行维护	必选
6	夹报	单张夹报	9 月 9 日	活动广告	选取当地在知名日报媒体进行夹报宣传	可选
7	举牌宣传	流动举牌泡沫板	(9 月 9 日、9 月 17-18 日、10 月 1 日、10 月 7 日）	活动信息	协同派发单张一同宣传	可选
8	短信	短信平台发送	活动期间每周五发一次，共 3 次(9 月 9 日、9 月 23 日、10 月 1 日）	温馨提示+产品信息	由电话组成员完成，收集准业主名单，发送促销优惠时间及具体政策短信。每次发送 10 万条。短信内容见附件 2	必选
9	微信	微信公众号、手机客户端、微信大号头条	9 月 10-10 月 9 日	温馨提示+产品信息	需要有人专门操作	必选
10	广播电台	电台宣传	9 月 9 日、10 月 1 日	活动信息	活动前一个星期在当地的广播电台投放广告	可选

11	电视广告	开机广告、电视标板	活动前一周（具体以实际情况为准）	活动信息	建议在当地新闻电视台、翡翠电视台投放促销活动 15 秒广告片	可选

十一、店面布置

项目	具体事项	
专卖店布置	基本物料	产品宣传资料、价格标签
	促销物料	活动 DM 单张、客户信息登记表、产品画架、宣传物料（地贴、吊旗、X 展架）和软装饰品、礼品堆头陈列
	员工形象	统一工作服穿着、别胸针、带工作证胸牌等
	其他	店内准备茶水饮料及糖果、糕点等，为客户营造良好的购砖环境及服务

十二、人员分配

（略，请自行分配）

十三、培训考核制度

为保证活动能够顺利进行，将突发情况控制在最小范围，活动期间建议推行晨会、晚会制度，

对销售人员进行培训考核，加入奖惩机制，提高活动人员的参与积极性。

组别	邀约进店人数	成交单数	成交金额	目标任务	完成率
门店电话组					
拦截组					
家装渠道组					
小区业务组					
网络渠道组					

合计					

根据总体任务分配到各销售小组中，各小组根据完成率获得团队奖励或团队惩罚。

个人奖惩机制

基本任务目标：

超出基本任务目标 50%，则奖励：

超出基本任务目标 100%，则奖励：

未达到基本任务目标，则惩罚：

十四、集客通道

（1）小区楼盘推广

（2）电话邀约的执行

（3）泥瓦工、家装、工装渠道的邀约

（4）市场集中拦截

（5）网络渠道的推广应用

（6）员工圈层关系的挖掘

（7）老板关系的挖掘

（8）平媒、广媒的影响

（9）老客户回访机制的导入

（10）砍价会、团购会等建材类家装展会推广

十五、费用预算

	金额	共计	备注
广宣			
物料			

临促人员			
礼品			
奖金			
其他			

备注：

1、各地经销商根据实际地区修改活动物料中的公司名落款内容。

2、活动时间、活动礼品经销商自定，以上活动时间安排、活动礼品设置仅供参考。

3、各地经销商根据当地实际促销情况摘选以上可选促销政策，并自行修改

4、具体费用预算按当地专卖店产生实际费用为准。

企业策划部

2016 年 8 月 31 日

附件 1：设计物料文案

1、设计要素：我 e 家陶瓷 logo/100%产自广东、公司名称、地址、电话、网址、二维码

2、设计物料类别及内容：

序号	类别	内容
1	拱门	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO
2	条幅	1、品质生活，时尚 e 家——我 e 家陶瓷欢迎您！ 2、巅峰盛惠，一战到底 3、o 利出击，价比全城，双节狂购 GO 4、六重豪礼大派送，钜惠狂省
3	横幅	巅峰盛惠，一战到底——o 利出击，价比全城，双节狂购 GO
4	海报	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO **礼：欢乐转盘，幸运有礼** 活动期间，微信扫描我 e 家陶瓷二维码，关注并分享门店活动信息至微信朋友圈，登记信息后即可参与幸运大转盘抽奖一次，限时不限量，100%中奖； **惠：十倍升值，一诺千金** 活动期间，客户预存定金 100 元，即可参与定金增值活动，最高可升值为 1000 元使用，零门槛使用直接当货款，价比全城，轻松赚翻天。 下定并消费满 5000 元，100 元定金可升值为 300 元使用； 下定并消费满 10000 元，100 元定金可升值为 500 元使用； 下定并消费满 20000 元，100 元定金可升值为 1000 元使用； **赚：巅峰回馈，刷爆工厂** 双节狂欢，厂家直供多款裸价畅销产品，全场低至 3 折起，工厂抄底价，厚惠无期，抢到就是赚到，我们承诺保价 1 年。 **抢：1 元疯抢，低价乐翻天** 活动期间，购买 70m²以上的全屋瓷砖，既可享受卫生间地砖 5 平方米内，每片只需 1 元钱，超出部分按活动当天特价购买，限量 20 户，欲“取”从速！（每户限一次） **赢：普天同庆，豪礼巨献** 活动期间，凡交定金满 3000 元的顾客，即可获得抽奖机会一次，满 6000 元获得抽奖机会两次，依此类推，定越多中奖机会越大，机不可失，超大豪礼等着您！ 一等奖：1 名　　47 寸智能电视

		二等奖：2 名　　品牌冰箱 三等奖：3 名　　品牌净水器 幸运奖：若干　　精美礼品 **享：金质服务，乐购无忧** 活动期间，选购我 e 家陶瓷产品客户，免费享受最贴心的 7A 星级服务，让您欢乐购砖程无忧。 免费全屋设计 免费送货上门 免费上门量房 免费铺贴指导 免费补货退货 无忧破损全包 售后服务与跟踪
5	宣传单张	参考海报设计
6	吊旗	参考海报设计
7	堆头正面	**正面：** 主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO **背面：** 参考宣传单张正面
8	大地贴	参考宣传单张正面
9	砖贴	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO 原价：xxx　促销价：xxx　抄底价：xxx
10	流动举牌（可做异形）	**正面：** 主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO **背面：** 参考单张正面
11	网上首页全屏	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO
12	户外广告悬挂/主形象画	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO 文案： 参考单张正面
13	X 展架	参考海报设计
14	促销活动 KT 板	主标：巅峰盛惠，一战到底

	（可做异形）	副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO
15	幸运大转盘	幸运大转盘+奖项
16	幸运大转盘 易拉宝文案	主标：巅峰盛惠，一战到底 副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO 活动规则： 1、上门客户来访，登记信息即可参加现场摇奖，每人仅限 1 次； 2、幸运大转盘停下来指针所指向的奖项为客户最终所得奖品，客户填好礼品签收单后现场领取奖品； 3、摇奖活动，客户需亲自到场，不可代抽； 4、本次活动最终解释权归佛山市我的家陶瓷有限公司所有。
18	代言 kt 板	设计要求：品牌 logo、二维码 文案： 活动主题 我选择我 e 家陶瓷 我为我 e 家陶瓷代言
19	抽奖箱	我 e 家 logo+主题+抽奖箱

附件 2：手机短信群发内容

前期：我 e 家陶瓷中秋、国庆双节狂购 GO，六重钜惠重磅来袭，百万家电豪礼，惊喜不断，抢购热线 XXXXXXXX(经销商电话)地点：（XX 我 e 家陶瓷）

中期：我 e 家陶瓷双节低价狂欢购，9 月 10 日-10 月 9 日，六重惊喜，百万家电豪礼，优惠活动火热进行中，错过不再！抢购热线 XXXXXXXX(经销商电话)地点：（XX 我 e 家陶瓷）

备注：

（1）如对方案内容有疑问请致电我 e 家陶瓷策划部

联系人：邱小姐

联系电话：13630192690

品牌服务 QQ：1317792810

（2）百度云空间下载活动物料设计源文件网址链接：

活动物料源文件： http://pan.baidu.com/s/1b4ly9K