我e家陶瓷
MY HOME CERAMICS
品 质 生 活 · 时 尚 e 家

0 利大惠•最强 1 战

——盛夏放价·火力全开·e 触即发

我 e 家陶瓷-市场策划部

2017 年 5 月 25 日

2017年我e家陶瓷淡季促销执行方案

一、活动背景：

传统销售淡季即将到来，市场竞争激烈，为抢占市场份额，众多陶瓷品牌都加大品牌质量宣传和促销力度。为了巩固我e家陶瓷在市场上的优势，实现销量的长期增长，因此各经销商应当积极响应，通过促销结合客户回馈活动，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，扩大行业影响力；
- 通过促销活动制作噱头吸纳新老客户来访，引起客户及市场关注，提升来访量；
- 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：0利大惠·最强1战

副标：盛夏放价·火力全开·e触即发

四、活动时间：2017年7月1日-8月1日，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：

7月1日-8月1日，时间为32天，分三个阶段实施。前期筹备、蓄客及引爆、活动延续及售后服务。

活动阶段	日期	主要工作内容

第一阶段预热	7月1日-7月14日（共14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	7月15日-7月28日（共14天）	接受预定，阶段收割，选择周六、日集中引爆，分阶段拦截及追踪未订单业主，周末幸运大转盘，暖场活动（diy活动+美食餐饮）
第三阶段售后服务	7月29日-8月1日（共4天）	已定单业主维护、安装跟进、所在楼盘业主资源挖掘等。

七、活动内容

礼：盛夏狂欢，进店有礼

凡进店了解产品并分享专卖店瓷砖照片至朋友圈，即可免费领取USB风扇1台和幸运大转盘抽奖券一张，数量有限，送完即止。

解析：

- 礼品需在活动前进仓，需要做活动的客户请尽快开单；
- 进店客户，凭分享截图，登记联系方式即可获得礼品一份（建议：定制我e家logo的地垫、鼠标垫或洗衣液）；
- 上门客户即送抽奖券1张，集中周末幸运大转盘现场摇奖，每人仅限1次，由于本次促销活动是持续性活动，周末抽奖为了吸引客户二次回访，促进成交；

幸运大转盘奖项设置（生活用品为主）：

一等奖：美的电饭煲
二等奖：1.8L金龙鱼花生油
三等奖：2.5kg生态大米
四等奖： 雨伞
幸运奖：水杯、洗衣液、纸巾、地垫、护眼台灯等家居生活用品

- 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：e掷千金，100抵1000

活动期间，在我e家陶瓷门店申领“e金卡”，预存定金100元，凭金卡活动当天可领取价值69元飞利浦电吹风一台，并享受定金升值，最高抵用1000元。同时老客户成功推荐新客户参与活动，就可免费获得精美礼品。

交款满 5000 元，即可抵用 200 元；

交款满 10000 元，即可抵用 500 元；

交款满 15000 元或以上，即可抵用 1000 元。

解析：

- 每户限领一张“e 金卡”
- 由于定金不退还，建议金卡使用截止日期为 2017 年 12 月 31 日前；
- e 金卡设计文案：

  正面：我 e 家陶瓷 logo+主题+e 金卡+编号+二维码

  背面：使用说明：

  本卡可享受 100 最高抵 1000 元使用权；

  本卡不可兑换现金，不与其他优惠活动同时使用；

  请妥善保管本卡，如有遗失请及时补办；

  本卡截止日期为 2017 年 12 月 31 日；

  本次活动最终解释权归我 e 家陶瓷所有。

抢：厂价钜惠，0 利疯抢

暑“价”狂欢，百余款厂家特供爆款瓷砖，巅峰让利、0 利润超值放送！工厂抄底价，限时限量供应，且抢且珍惜。（特价产品不参与现金抵用）

产品型号	产品规格	原价	促销价	抄底价
XB8001	800X800	XX 元/片	XX 元/片	XX 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。
- 凡打折产品均用砖贴标注清晰（原价、促销价、抄底价）

赢：史无前例，狂赢豪礼

开业当天，凡交定金满 3000 元的顾客，即可获得抽奖券一张，满 6000 元获得两张，以此类推，上不封顶，100%中奖，超大豪礼等着您！

奖项设置：

一等奖：1 名　1.5 匹格力变频空调　　价值：3299 元

二等奖：2 名　美的变频滚筒洗衣机　　价值：1598 元

三等奖：3 名　科沃斯全自动智能拖地机　　价值：999 元

幸运奖：若干　精美礼品一份（礼品：价值 49 元 USB 风扇、蓝牙音箱）

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。
- 抽奖时间集中安排在活动最后 1 天或爆破日抽奖，增强现场销售氛围。
- 领奖需交清全款方可领取，
- 已兑换奖品的客户订金不可退。
- 抽奖形式：电视转盘抽奖 或准备 500 个乒乓球用来抽奖
- 抽奖券正副券：

正券正面：我 e 家 logo+主题+抽奖券+编号+二维码

背面：注意事项：

此券仅限本人亲自参与，不可代抽；

此券不可兑换现金，遗失不补，复印或涂改无效；

本次活动最终解释权归我 e 家陶瓷有限公司所有。

副券：我 e 家 logo+客户姓名+联系方式

送：新品抢鲜，夏不为“利”

2017 年我 e 家陶瓷瓷抛砖新品全球上市，活动期间，均可享受新品买二送一促销优惠，让您的选择引领时代潮流！

享：金牌礼遇•6S 服务

活动期间，凡在全国我 e 家门专卖店签单客户，即可享受我 e 家陶瓷超级 VIP 6S 售后服务套餐。

1 免费上门量房

2.免费全屋设计

3.免费送货上门

4.免费铺贴指导

5.免费退补货一次

6.售后服务与跟踪

(备注：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)

八、活动宣传方式（请按实际需求采纳）

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

九、物料清单

1、宣传物料（请按实际需求采纳）

序号	项目	数量	说明	备注
1	拱门	1 个	主题+活动内容	建议做异形拱门
2	空飘/条幅	4～8 条	主题+活动内容	
3	气球、彩带	若干	-	摆放大厅，增强现场氛围
4	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。
5	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。
6	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
7	吊旗	30-50 个	正面主题、背面品牌推广突出豪礼	悬挂于店内
8	堆头	若干	主题、活动内容	店面大厅
9	地贴	若干	主题，豪礼突出	贴于店门口、建材市场入口处。
10	砖贴	若干	惊爆价+产品特价等内容	贴于活动参与特价产品
11	流动举牌泡沫板	2 个	主题、活动内容	派单外出举牌
12	户外广告喷绘	最少 5 幅	主题，品牌推广	
13	X 展架	最少 3 个	主题，欢迎，礼品	放置于人流主通道处
14	促销活动 KT 板	1 个	主题、活动内容	悬挂于店内或门口
15	幸运大转盘	1 个	圆形转盘内容：主题、抽奖内容	店内
16	幸运大转盘 易拉宝	1 个	主题、活动规则及流程	店内
17	抽奖券	若干	正券、副券：主题、活动内容	前台派发来访客户，副券撕下用于抽奖
18	品牌代言 kt 板	1 个	代言内容	-

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						
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	电饭锅	美的	99元/个	2	198	京东商城价
二等奖	1.8L花生油	金龙鱼	45.6元/瓶	10	456	京东商城价
三等奖	2.5KG大米	金龙鱼	20元/袋	20	400	京东商城价
四等奖	雨伞	——	-	-	-	品牌雨伞，公司可提供，照价收费
幸运奖	塑料水杯、洗衣粉、洗衣液、纸巾、地垫等家居生活用品	——	---	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、满额抽奖礼品

满额赠奖品设置表						
奖项	**品牌及具体型号**	**报价**	**数量**	**单位**	**总价（元）**	**备注**
一等奖	1.5匹格力变频空调	3299元	1	台	3299	京东商城价
二等奖	美的变频滚筒洗衣机	1598	2	台	3196	京东商城价
三等奖	科沃斯全自动智能拖地机	999	3	台	2997	京东商城价
幸运奖	USB风扇	49	若干	台	待定	京东商城价
合计		**2386元**				

3、其它礼品

类别	礼品	价格	备注
预存100赠礼	飞利浦电吹风	68元	
老带新礼品	九阳4L智能电饭煲	199元	礼品可根据实际情况购买

小礼品	环保布袋（50 个）	-	用于赠送小礼品，公司可提供，照价收费
小礼品	可以选择公司现有礼品也可以自行购买	环保水杯、扇子、纸巾、广告笔、围裙、地垫、鼠标垫、手机支架等	用于赠送小礼品，部分公司可提供，照价收费
合计		具体产生成本按实际购买计算	

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(6 项必选，其余可选）

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:7 月 8 日（活动开始前一周投放） 四个时间点单张派发 活动期间两个周末+周三、周五 (7 月 15-16 日、7 月 19 日、7 月 22-23 日、7 月 26 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	7 月 8 日（活动开始前一周投放）	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	7 月 8 日（活动开始前一周投放）	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	7 月 15 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	7 月 15 日-7 月 28（持续宣传）	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	7 月 8 日（活动开始前一周投放）	活动广告	选取当地在知名日报或媒体进行夹报宣传	可选
7	举牌宣传	流动举牌 KT 板	(7 月 15-16 日、7 月 19 日、7 月 22-23 日、7 月 26 日）	活动信息	与单张一同宣传	必选
8	短信	短信平台发送	活动期间每周五发一次，共 2 次 (7 月 14、21 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	必选

					万条。 短信内容见附件 2	
9	微信	微信公众号、手机客户端、微信大号头条	7 月 8 日-8 月 1 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	7 月 8 日-7 月 26 日(按实际投放时间为准)	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	7 月 8 日 , 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

备注：

1、以上媒体广告投放时间仅供参考，实际投放时间以当地经销商确定的时间为准！

2、投放项目：（6 项必选：户外+卖场周边、户外条幅、公司网站、网络媒体、报刊杂志、业主 QQ 群、论坛、贴吧、KT 板举牌宣传、短信、微信），其余投放项目可选，具体投放项目以当地经销商确定为准！

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（模板）

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（当地专卖店为准）

	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。

我e家陶瓷-策划部

2017年5月25日

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：