

# 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一业主，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	已定单一业主维护、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，零门槛使用直接当贷款，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 70m<sup>2</sup>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 5m<sup>2</sup>；

### 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，经销商可根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	528mL 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。 <b>短信内容见附件2</b>	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  <b>礼：欢乐转盘，幸运有礼</b> 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；  <b>惠：十倍升值，一诺千金</b> 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；  <b>赚：巅峰回馈，刷爆工厂</b> 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。  <b>抢：1 元疯抢，低价乐翻天</b> 活动期间，购买 70m <sup>2</sup> 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）  <b>赢：普天同庆，豪礼巨献</b> 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

		<p>二等奖：2名      品牌冰箱</p> <p>三等奖：3名      品牌净水器</p> <p>幸运奖：若干      精美礼品</p> <p style="text-align: center;"><b>享：金质服务，乐购无忧</b></p> <p>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。</p> <p>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</p>
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	<p style="text-align: center;"><b>正面：</b></p> <p style="text-align: center;">主标：巅峰盛惠，一战到底</p> <p style="text-align: center;">副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO</p> <p style="text-align: center;"><b>背面：</b></p> <p style="text-align: center;">参考宣传单张正面</p>
8	大地贴	参考宣传单张正面
9	砖贴	<p style="text-align: center;">主标：巅峰盛惠，一战到底</p> <p style="text-align: center;">副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO</p> <p style="text-align: center;">原价：xxx    促销价：xxx    抄底价：xxx</p>
10	流动举牌（可做异形）	<p style="text-align: center;"><b>正面：</b></p> <p style="text-align: center;">主标：巅峰盛惠，一战到底</p> <p style="text-align: center;">副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO</p> <p style="text-align: center;"><b>背面：</b></p> <p style="text-align: center;">参考单张正面</p>
11	网上首页全屏	<p style="text-align: center;">主标：巅峰盛惠，一战到底</p> <p style="text-align: center;">副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO</p>
12	户外广告悬挂/主形象画	<p style="text-align: center;">主标：巅峰盛惠，一战到底</p> <p style="text-align: center;">副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO</p> <p style="text-align: center;">文案：</p> <p style="text-align: center;">参考单张正面</p>
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>