

# 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<br>(共10天)<br>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<br>(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<br>张  | 10000-20000 份 | 正面主题、背面活动内容<br>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<br>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<br>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<br>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<br>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<br>市场入口处。 | 可选 |
| 15 | 户外广告喷<br>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<br>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<br>奖内容  | 店内                     | 可选 |
| 19 | 幸运大转盘<br>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。<br><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<br>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！<br>2、巅峰盛惠，一战到底<br>3、o利出击，价比全城，双节狂购 GO<br>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<br>副标：o利出击，价比全城，双节狂购 GO<br><br><b>礼：欢乐转盘，幸运有礼</b><br>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；<br><br><b>惠：十倍升值，一诺千金</b><br>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。<br><br>下定并消费满 5000 元，100 元定金可升值为 300 元使用；<br>下定并消费满 10000 元，100 元定金可升值为 500 元使用；<br>下定并消费满 20000 元，100 元定金可升值为 1000 元使用；<br><br><b>赚：巅峰回馈，刷爆工厂</b><br>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。<br><br><b>抢：1 元疯抢，低价乐翻天</b><br>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）<br><br><b>赢：普天同庆，豪礼巨献</b><br>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！<br><br>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<br/>免费送货上门<br/>免费上门量房<br/>免费铺贴指导<br/>免费补货退货<br/>无忧破损全包<br/>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<br>易拉宝文案 | 主标：巅峰盛惠，一战到底<br>副标：o 利出击，价比全城，双节狂购 GO<br><br>活动规则：<br>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；<br>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；<br>3、摇奖活动，客户需亲自到场，不可代抽；<br>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<br>文案：<br>活动主题<br>我选择我 e 家陶瓷<br>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>