# 团购砍价会最终方案

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-07-25

*第一篇：团购砍价会最终方案介休家居建材团购网首届团购砍价会活动方案、流程及宣传方式经认真市场分析，介休2024年上半年装修市场将是难得的黄金佳期。据统计11年四季度，介休市区的房屋交易量就突破了2100户，加上周边县市区和后续几个月的交易...*

**第一篇：团购砍价会最终方案**

介休家居建材团购网首届团购砍价会

活动方案、流程及宣传方式

经认真市场分析，介休2024年上半年装修市场将是难得的黄金佳期。据统计11年四季度，介休市区的房屋交易量就突破了2100户，加上周边县市区和后续几个月的交易量，从去年9月份到金年3月底，房屋交易数量突破2800不在话下。这给各个建材商们提供了大显身手的机会。为抓住这有利时机，创造最佳销售业绩，提升品牌知名度。介休家居建材团购网决定于2024年3月参展商每家：（二选一）

一、参展费用3800元/家提成点数6%。

二、参展费用5200元/家，没有提成。

15日至18日，在 聚鑫园大酒店（南门桥外）举行首届家居建材团购砍价会。我们将全力以赴把本次团购盛会办成一次介休规模最大、影响力最高、交易量空前的大型团购盛会。数十家介休建材知名品牌汇聚一起，让介休人共同分享团购优惠之盛宴！

团购预订会商家范围：（以中高端品牌为主，每个种类进行优化组合。）◇◆地板区：实木地板、复合地板、塑胶地板、强化地板等；

◇◆卫浴陶瓷区：卫生洁具、地面砖、墙面砖等；

◇◆整体橱柜、厨房电器区：整体橱柜、厨房电器等；

◇◆油漆涂料、墙饰展区：乳胶漆、防水材料、墙饰、壁纸等

◇◆门窗、衣柜区：整体衣柜、移动滑门、室内门、防盗门、防盗窗等； ◇◆家具展区：沙发、软床、板式家具、实木家具、儿童家具等

◇◆家电区：电视、空调、小家电、热水器、净水设备等

商家走销量，消费者得实惠！是我们本次活动的宗旨！本次活动主要以团购的形式通过现场展示来呈现本次活动的内涵及主题，通过网站专业砍价师现场砍价，并结合秒杀、拍卖等形式重点宣传商家的品牌，协助商家集中处理库存品、积压品。网站会通过多个专业宣传及渠道把介休市新建设小区内绝大部分正在装修和即将装修的业主邀请到活动现场，最大力度的促成产品的成交及针对性的品牌宣传。

我公司在做好此次活动投入资金的详细预算、风险评估与分析的同时在最短的时间内，迅速汇聚业主资源，提前完成到场人数的预计目标和计划，为商家赢得掌控介休建材市场的主动权。

在整个活动过程中，我们将用更专业、更有效的方式方法，（例：专业的电话营销部门、专业的拓展人员及宣传团队针对最新重点小区、各大小建材市场以及本市人流量最密集的区域进行调查并邀请业主参会）为商家争取最大的销售量及品牌广告效应。在本次合作的过程

当中，我们将本着互利共赢的经营理念来筹划和实施活动，我们用全心全意的服务去争取更大的销售来回报各位老总对联众广告公司和《装房》杂志的支持及对介休家居团购网的关爱。

活动宣传方案:

1、由介休联众团购网设计本次活动方案。并邀请部分商家共同成立策划委员会； 请现场业主或者嘉宾做砍价师，带薪酬。

2、专业业务员在新建小区搜寻客户，详细登记，确保到场人数。

3、介休团购网24小时不间断网络宣传

4、专业营销团队每天利用网络、电话营销传播手段推广本次活动并搜集准业主；

5、介休的广告媒体（介休报）等进行广告宣传；

6、投放5万份户外广告，含商家品牌宣传，覆盖装修需求小区、高档写字间和单位；

7、活动前在酒店做活动宣传喷绘；

10、户外喷绘广告。

11、活动前5天，组织2辆宣传车队上街巡游宣传。

活动标语：

1.省钱才是硬道理！团结起来占便宜！

2.花一天时间，省一年积蓄！

4.原来装修可以如此简单！原来购物可以如此实惠！原来团购可以如此砍价！

5.各大行业畅销品牌联盟聚会！一线品质，优质服务，合同承诺全城最底价！

6.量大价优，薄利多销。便宜的有理有据。

7.惊爆秒杀，震撼全城！第一个拨通砍价师手机直接透水价拿走秒杀产品。

8.犀利砍价，激情全城！金牌砍价师，砍出吐血价！

9.情趣拍卖，快乐购物！产品价格，由您说了算！

10.看得到的实惠，想不到的惊喜！

11.金牌砍价师，带您砍价，直击老板，一砍再砍，刀刀见血！

12.平时他们宰咱们，今天咱们砍他们！

12.谁说天下没有免费的午餐？免费午餐，现场派送！

活动内容：

1、活动期间由介休团购网组织装修需求业主现场参与预订活动。

2、参与的商家必须保证提供一个最低的折扣价，现场公布并组织消费者下订。承诺买贵差价十倍返还！

3、网上或到本公司报名参加团购砍价会并赠送礼品、团购卡、团购手册、团购网专用手提袋等活动前开始会场布置。

4、早上09：30开始业主签到（业主左臂贴团购标识）并派发小礼品（团购网专用手提袋、各商家详细产品资料、便签本、笔、矿泉水等），由商家导购员详细介绍并引导业主进行团购。10：00--12:00第一场砍价会，开始砍价时，将由砍价师运用专业的术语对现场业主进行建材团购的概念引导性灌输，而后各品牌代表逐一上台，进行砍价（活动前由网站砍价师对商家代表统一进行台词编排及话术培训，并和商家商讨砍价方案）。每轮砍价环节结束后，由现场书记员登记消费者号牌并收取订金，同时穿插秒杀活动来促进会场气氛激起业主兴趣。随后进行特价品拍卖（这样可以销售一些商家的积压品），直至活动结束！

5、下午15：00--18：00第二场砍价会6、15-18日轰动安排同上，本次砍价会圆满结束

7、活动结束后进行“消费者最喜爱的建材品牌”“金牌服务商”“金牌砍价师”等评选，网上投票和和现场进行宣传。

活动费用：

参展商每家：（二选一）

三、参展费用3800元/家提成点数6%。

四、参展费用5200元/家，没有提成。

**第二篇：团购砍价会最终方案**

姜堰家居建材首届团购砍价会

活动方案、流程及宣传方式

经认真市场分析，姜堰2024年上半年装修市场将是难得的黄金佳期。据统计2024年春节后的第一个月2月份，姜堰市区的前五强锦绣姜城、东方巴黎城、嘉中名苑、中德名人国际、东方不夜城的销售额都在千万以上，前五强的销售总额更是达到5991.9万元（此数据来自姜堰房地产信息网，统计时间为2024.2.1至2024.2.26）。这给各个建材商们提供了大显身手的机会。为抓住这有利时机，创造最佳销售业绩，提升品牌知名度。2024年3月10日，在 花园大酒店举行首届家居建材团购砍价会。我们将全力以赴把本次团购盛会办成一次姜堰规模最大、影响力最高、交易量空前的大型团购盛会。数十家姜堰建材知名品牌汇聚一起，让姜堰人共同分享团购优惠之盛宴！

一、划分团购砍价会商家范围：（确定展会现场各商家展台区域）◇◆地板区：实木地板、复合地板、塑胶地板、强化地板等；◇◆卫浴陶瓷区：卫生洁具、地面砖、墙面砖等；

◇◆整体橱柜、厨房电器区：整体橱柜、厨房电器等；

◇◆油漆涂料、墙饰展区：乳胶漆、防水材料、墙饰、壁纸等

◇◆门窗、衣柜区：整体衣柜、移动滑门、室内门、防盗门、防盗窗等； ◇◆家具展区：沙发、软床、板式家具、实木家具、儿童家具等 ◇◆家电区：电视、空调、小家电、热水器、净水设备等

二、商家走销量，消费者得实惠！是我们本次活动的宗旨！

本次活动主要以团购的形式通过现场展示来呈现本次活动的内涵及主题，通过网站专业砍价师现场砍价，并结合秒杀、拍卖等形式重点宣传商家的品牌，协助商家集中处理库存品、积压品。网站会通过多个专业宣传及渠道把姜堰市新建设小区内绝大部分正在装修和即将装修的业主邀请到活动现场，最大力度的促成产品的成交及针对性的品牌宣传。

我公司在做好此次活动投入资金的详细预算、风险评估与分析的同时在最短的时间内，迅速汇聚业主资源，提前完成到场人数的预计目标和计划，为商家赢得掌控姜堰建材市场的主动权。

在整个活动过程中，我们将用更专业、更有效的方式方法，（例：专业的拓展人员及宣传团队针对最新重点小区、各大小建材市场以及本市人流量最密集的区域进行调查并邀请业主参会）为商家争取最大的销售量及品牌广告效应。在本次合作的过程当中，我们将本着互利共赢的经营理念来筹划和实施活动，我们用全心全意的服务去争取更大的销售来回报各位老总对姜堰市陆影广告传媒有限公司的支持和关爱。

三、活动宣传方案:

1、由姜堰市缘梦庆典文化传媒有限公司设计本次活动方案。并邀请部分商家共同成立策划委员会；

2、专业业务员在新建小区搜寻客户，详细登记，确保到场人数。

3、欧亚商城户外大屏提前十天高密度播放各商家的宣传广告，预告3月10日花园大酒店砍价会的活动宣传。

4、手机短信3月4日——9日，分时段每天1万条，共6万条传播手段推广本次活动并搜集准业主；

5、姜堰时空快讯两期A+D两个整版DM投放全市，每期1万份，进行广告宣传；

6、投放1万份活动邀请函，覆盖装修需求小区、高档写字间和单位；

7、投放DM宣传单页（A3）1万份，重点商家品牌宣传，随邮政扬子晚报一并发行。

10、腰鼓队，3月3日，4日，8日，9日，每天10人绕城巡游。

11、广告彩车，活动前4天，组织4辆宣传车队上街巡游宣传。

12、贵宾卡，活动当天，交10元抵100元的诚意金，即可获得贵宾卡一张，可参加抽奖。

13、广告条幅，40条，在各待装修小区悬挂14、3月3日，4日，在步行街举办热身宣传活动。

15、砍价会活动现场布置。

四、活动标语：

1.省钱才是硬道理！团结起来占便宜！

2.花一天时间，省一年积蓄！

3.一线品质，优质服务，合同承诺全城最底价！

4.原来装修可以如此简单！原来购物可以如此实惠！原来团购可以如此砍价！

5.各大行业畅销品牌联盟聚会！

6.量大价优，薄利多销。便宜的有理有据。

7.惊爆秒杀，震撼全城！第一个拨通砍价师手机直接透水价拿走秒杀产品。

8.犀利砍价，激情全城！金牌砍价师，砍出吐血价！

9.情趣拍卖，快乐购物！产品价格，由您说了算！

10.看得到的实惠，想不到的惊喜！

11.金牌砍价师，带您砍价，直击老板，一砍再砍，刀刀见血！

12.平时他们宰咱们，今天咱们砍他们！

12.谁说天下没有免费的午餐？免费午餐，现场派送！

五、活动内容：

1、活动期间组织装修需求业主现场参与预订活动。

2、参与的商家必须保证提供一个最低的折扣价，现场公布并组织消费者下订。承诺买贵差价十倍返还！

3、电话预约报名参加团购砍价会的业主可赠送礼品、团购卡、团购手册、团购网专用手提袋等。

4、早上09：30开始业主签到（业主左臂贴团购标识）并派发小礼品（专用手提袋、各商家详细产品资料、便签本、笔、矿泉水等），由商家导购员详细介绍并引导业主进行团购。10：00--12:00第一场砍价会，开始砍价时，将由砍价师运用专业的术语对现场业主进行建材团购的概念引导性灌输，而后各品牌代表逐一上台，进行砍价（活动前由网站砍价师对商家代表统一进行台词编排及话术培训，并和商家商讨砍价方案）。每轮砍价环节结束后，由现场书记员登记消费者号牌并收取订金，同时穿插秒杀活动来促进会场气氛激起业主兴趣。随后进行特价品拍卖（这样可以销售一些商家的积压品），直至活动结束！

5、下午15：00--18：00第二场砍价会

6、本次砍价会圆满结束

六、活动预算

◇◆广告宣传部分

1、欧亚商城户外大屏提前十天高密度播放各商家的宣传广告

费用总计：3000.00元

2、手机短信6万条（分时段）

费用总计：3000.00元

3、姜堰时空快讯两期A+D两个整版DM投放全市，每期1万份

费用总计：6600.00元

4、投放1万份活动邀请函

费用总计：3300.00元

费用组成：19\*21两联一压痕，200克铜版纸彩印1万份1800.00元，各小区进出口，广场步行街，家具建材广场投放，0.15元一份，合计1500.00元。

5、投放DM宣传单页（A3）1万份

费用总计：3500.00元

费用组成：A3双面彩印1万份2024.00元，随邮政扬子晚报一并发行，0.15元一份，合计1500.00元。

6、腰鼓队，3月3日，4日，8日，9日，每天10人绕城巡游

费用总计：2200.00元

费用组成：每人每天50元。50×10×4=2024.00元，广告牌制作200.00.元。

7、广告彩车，活动前4天，组4辆宣传车队上街巡游宣传

费用总计：6600.00元

费用组成：每天每辆车400元,400×4×4=5400.00元，每辆车安装喷绘海报300元，300×4=1200元。

8、1000张VIP贵宾卡制作

费用总计：500.00元(PVC银行卡材质)

9、广告条幅40条，覆盖所有姜堰市区新的小区

费用总计：4000.00元10、3月3日，4日，在步行街举办热身宣传活动

费用总计：5000.00元

费用组成： 4×6米舞台+3×6米舞台背景,专业户外演出音响一套，资深司仪一名，歌手两名，小蜜蜂4名，城管费用两天，演出时间：14:00——16:30。

◇◆砍价会活动现场布置部分

费用总计：8000.00元

费用组成：

1、酒店大门口12双龙拱门一座2、6米气柱3对

3、酒店大门口3×15米海报

4、舞台led超炫高清显示屏5、1.2米×20米助兴演出T台

6、专业演出音响两套

◇◆砍价会活动现场礼仪部分

费用总计：3000.00元

费用组成：

1、金牌砍价师一名2、3CCD新闻采编摄像机一台

3、资深摄像师一名

4、全程高清单反跟拍

5、迎宾礼仪小姐10名

◇◆砍价会活动现场助兴演出部分

A、灯光部分

费用总计：3000.00元

费用组成：

1、电脑摇头灯4台2、3瓦54珠铸铝帕灯8盏3、2024瓦换色柔光灯4盏4、1000瓦面光灯4盏

5、双轮泡泡机一台

6、时尚大冷烟火1组

B、特邀南京美少女组合舞蹈队助兴演出 费用总计：10000.00元

费用组成：

1、4人荧光水鼓2、3人动感小提琴3、3三人肚皮舞

4、东北二人转

5、实力摇滚歌手一名

6、杂技——力量

姜堰市缘梦庆典文化传媒有限公司 qq:963746249

**第三篇：砍价团购会方案(品牌联盟)**

品牌联盟砍价团购会方案

一、背景

从2024年下半年开始，受内外部环境影响，国内房地产行业整体放缓，直接影响到下游产业——家具、建材等行业的发展。国务院温总理也曾表示：“一些地方房价还远远没有回到合理价位。因此，调控不能放松，如果放松，将前功尽弃，而且会造成房地产市场的混乱，不利于房地产长期健康和稳定发展”。由此预见，2024年房地产调控将继续从严，年底之前中央层面的放松将很难出现。与此同时，家具、建材行业将持续受到影响。逆势情况下，我们依然要前行，为今之计，只能找方法。

二、目的

多家联盟以一款超低价来带动店里的全面效益，同时提升品牌在当地市场的品牌知名度。

三、砍价会的条件

（1）、品牌选择：可以选择至少达到5—6家参与。主要是以建材和家具为一体的（家具只能一家参与）。建材可以：瓷砖、卫浴、橱柜、灯具、电器、地板等。（注：建材必须是在当地具有影响力的知名品牌参加，若有整体衣柜参加，家具只能以沙发、软床、餐桌参与进入会场。）

（2）、会场地点定于在当地较有名气的酒店举行。会场面积至少要达能容纳300—500人的会场。（3）、人员配置 1：提前与砍价师联系沟通（最关键的核心人物）。

2：参与本次活动的商家老板中必须有一个老板来出面担任本次活动的全面负责人，操控全局。统计每天的意向客户的搜集结果，与每个老板商讨本次活动中的各项事宜及具体的活动内容方案下达每天的工作量，人员的专业知识培训等。

3：参与砍价会的商家：老板、导购员每店必须出三人，合成一个团队再次分成几个小组由每店的老板或者店长带队出去湃访小区、搜集意向客户出售本次活动的入场卷。入场眷的单价为10元一张出售，签单抵100元现金。（可以由当地的实际情况而定）。

4：当天砍价时间控制在4—5小时。开始时间定在周六或周日的上午或下午进行砍价。

5：砍价会的头一天就要把会场布置到位，自己的展位必须有所展产品的品牌形象喷绘。6：在于本次活动的决定时间的前3-5天在各商场、店门口挂上本次活动宣传广告。不要提前大力宣传以免引起对手的阻击。7：参与本次砍价会的所有工作人员要对外绝对保密本次所砍价产品的型号、价位、店里折扣。只宣布此次活动优惠政策力度！

8：参与的商家一起推出砍价会的一等奖（5000元）、二等奖（3000元）、三等奖（1000元）及进场的人手一份礼品（50元起的）。及每店自己的小礼物拉动客户。

★★以上是砍价会的前期准备工作及操控方案。各店老板必须要高度重视才能产生效果，多与砍价师多沟通以最有力的内容来吸引消费者！！

四、具体操作

（1）：在当日进行砍价当日，由各厂家代表上台与砍价师进行砍价（之前要与砍价师沟通好）：例如：A11是本次参与砍价会的款式。商场标价7500元，平时打完折卖4500至5000元。这次砍价会就得砍到运费+出厂价+500元利润=不超出4000元来砍价。

（2）：厂家上台有40秒的自我介绍与产品的介绍（之前要有精确准备）接下来就是与砍价师的一番争论对话进行砍价。厂家代表最先报价也就是商场的标价如7500元，报7000或者7350都可以，接着就是砍价师的还价，至到砍价师吊起消费者的情绪报出之前给砍价师的最低价如：3980元成交。

五、砍价会后期

砍价会现场活动结束并不代表本场活动正式结束，为使得砍价会真正圆满，当天晚上和之后2天至关重要。

砍价会结束的当天晚上，全体员工及时总结，根据前期邀约客户数量、现场所到客户数量、客户签单数量（细分出同一客户签具体哪些品牌）。仔细分析上述数据，得出结论，从而指导所有员工下一步行动计划。

一般来说，大致会有两种情形。一是还有部分客户未签单，二是如何防止退单。针对未签单客户，通过话术吸引他，以砍价现场的特价以及众多签单，在第2天的电话当中刺激他进店签单。为防止已签单客户退单，不妨以退为进，以公司政策少数量有限为由，主动要求客户进店退单，刺激其着急并且非要参加活动不可，然后借梯子下台阶，要他抓紧时间进店补交余款，趁此机会把这个活动彻底确定。

在砍价活动当天晚上就跟所有人就上述核心问题立即展开培训，然后在接下来两天里，开展上述工作，一是争取更多客户前来签单，二是邀请签单客户前来补交余款，清除退单隐患。

四川夹江九江家具城市场推广部

http://www.feisuxs

2024年5月

**第四篇：大型团购砍价会策划实施方案**

大型团购砍价会策划实施方案

————————————★——————————————

安徽省合肥市庐江县2024年8月8日星期六建《材家居大型团购砍价会策划、实施方案》

活动前期准备工作

1、所有参会商家户外广告及其他各种广告资源整合汇总形成文字表格，报告组委会统一安排调整。（汇总内容：尺寸、位置、截止发布期限）

2、邀请电视台或报社、网站等有影响的单位作为本次活动主办方（即第3方），以在其投放广告的形式作为合作条件。（参考以下申请报告）致庐江县电视台领导：

庐江百安居建材市场通过对全县房地产市场认真调研、分析，经统计2024年四季度庐江县的房屋交易量就突破了1900户，加上乡镇和后续几个月的交易量，从去年9月份到今年7月底，房屋交易数量突破3000户。这无疑是给庐江建材市场打了一支兴奋剂，庐江2024年下半年装修市场将是难得的黄金佳期。为把握住这个契机，拉升销售业绩，提升品牌知名度。庐江百安居建材市场联袂庐城建材一线品牌组团联盟，定于2024年8月8日在 庐江鸿福大酒店举行大型建材团购砍价会。本次活动的主旨思想是：一线品牌、“惠”聚一起，商家走销量，消费者得实惠！

我们还邀请了庐江【金孔雀装饰】现场解答、指导、帮助消费者如何选择科学、合理的装修方案；如何选择环保、健康、质量价格比高的建材产品。富有公益性家装课堂氛围。这也是在立秋之际对广大消费者的一次大型公益活动，我们尊重科学、杜绝浪费、拒绝虚假、打压高价。

本次活动，我们邀请了十大品牌厂家营销总监莅临庐江，他们的到来有助于推动庐江的交通、酒店、餐饮、娱乐、旅游业的消费，同时我们也请来了国内著名的砍价师 吴宗宪 老师率领全体参会消费者，对十大品牌厂家营销老总进行砍价，砍出本地区最低的价格，给广大消费者带来最大化的实惠！本次活动参会厂家都是具有品牌实力、品质口碑的一线品牌，皆是行业领军品牌，销量大、拥有强势的渠道资源和优良的市场口碑，活动通过深度合作的方式，将各大品牌联袂整合在一起，制定一系列的优惠政策，以拉动庐江市场、刺激消费，并以活动组委会的名义组织、参加公益环保事业，共同推动庐江建材行业的健康发展。

联盟品牌有：和成卫浴、诺贝尔瓷砖、志邦橱柜、大自然地板、圣象和雅木门、双虎家私、罗浮宫灯饰、伊莎莱窗帘、德国雷拓移门、奥普浴顶10个品牌。

在此，我们诚挚邀请电视台领导莅临现场，也作为本次活动的名誉筹办方和现场监督单位，对我们的活动给予真知灼见、批评指导，谢谢！

庐江县百安居建材联盟

3、制作会场平面图，严格控制会场出入口，把卫生间和会场尽量安排在一起，方便控场。

4、各品牌电话邀约好厂家大区经理，要求大区经理语言表达能力强，气质佳。

5、联系安排好广告公司、印刷厂、了解价格和安装时间、考虑好现场布展及准备工作。

6、各参会品牌商家礼品及奖品的采购、预定，明确到位时间。（礼品:印有品牌LOGO、小、软、轻、较高的使用价值、可向观众席抛洒，主要起到台上台下互动、活跃气氛之目的）

7、向工厂申请活动支持政策（特价、特供产品）及其他资源。

8、现场工作人员数量、职能确定。（现场包括:场内、场外）

活动操作流程

一、品牌召集

1、召集品牌（组织者）最好为两个品牌，当地人际资源、广告资源、组织能力等相对强势；

2、参加本活动的产品种类有：地板、瓷砖、橱柜、衣柜、集成吊顶、卫浴、照明、套装门、灯具、家

**第五篇：大型团购砍价会策划实施方案**

大型团购砍价会策划实施方案————————————★——————————

————安徽省合肥市庐江县2024年8月8日星期六建《材家居大型团购砍价会策划、实施方案》活动前期准备工作

1、所有参会商家户外广告及其他各种广告资源整合汇总

形成文字表格，报告组委会统一安排调整。（汇总内容：尺寸、位置、截止发布期限）

2、邀请电视台或报社、网站等有影响的单位作为本次活动主办方（即第3方），以在其投放广

告的形式作为合作条件。（参考以下申请报告）致庐江县电视台领导：庐江百安居

建材市场通过对全县房地产市场认真调研、分析，经统计2024年四季度庐江县的房屋交易

量就突破了1900户，加上乡镇和后续几个月的交易量，从去年9月份到今年7月底，房屋

交易数量突破3000户。这无疑是给庐江建材市场打了一支兴奋剂，庐江2024年下半年装修

市场将是难得的黄金佳期。为把握住这个契机，拉升销售业绩，提升品牌知名度。庐江百安

居建材市场联袂庐城建材一线品牌组团联盟，定于2024年8月8日在 庐江鸿福大酒店举行

大型建材团购砍价会。本次活动的主旨思想是：一线品牌、“惠”聚一起，商家走销量，消

费者得实惠！我们还邀请了庐江【金孔雀装饰】现场解答、指导、帮助消费者如何选择科

学、合理的装修方案；如何选择环保、健康、质量价格比高的建材产品。富有公益性家装课

堂氛围。这也是在立秋之际对广大消费者的一次大型公益活动，我们尊重科学、杜绝浪费、拒绝虚假、打压高价。本次活动，我们邀请了十大品牌厂家营销总监莅临庐江，他们的到

来有助于推动庐江的交通、酒店、餐饮、娱乐、旅游业的消费，同时我们也请来了国内著名的砍价师 吴宗宪 老师率领全体参会消费者，对十大品牌厂家营销老总进行砍价，砍出本地

区最低的价格，给广大消费者带来最大化的实惠！本次活动参会厂家都是具有品牌实

力、品质口碑的一线品牌，皆是行业领军品牌，销量大、拥有强势的渠道资源和优良的市场

口碑，活动通过深度合作的方式，将各大品牌联袂整合在一起，制定一系列的优惠政策，以

拉动庐江市场、刺激消费，并以活动组委会的名义组织、参加公益环保事业，共同推动庐江

建材行业的健康发展。联盟品牌有：和成卫浴、诺贝尔瓷砖、志邦橱柜、大自然地板、圣

象和雅木门、双虎家私、罗浮宫灯饰、伊莎莱窗帘、德国雷拓移门、奥普浴顶10个品牌。

在此，我们诚挚邀请电视台领导莅临现场，也作为本次活动的名誉筹办方和现场监督单位，对我们的活动给予真知灼见、批评指导，谢谢！庐江县百安居建材联盟

3、制作会场平面图，严格控制会场出入口，把卫生间和会场尽量安排在一起，方便控场。

4、各品牌电话邀约好厂家大区经理，要求大

区经理语言表达能力强，气质佳。

5、联系安排好广告公司、印刷厂、了解价格和安装时

间、考虑好现场布展及准备工作。

6、各参会品牌商家礼品及奖品的采购、预定，明确到位

时间。（礼品:印有品牌LOGO、小、软、轻、较高的使用价值、可向观众席抛洒，主要起到

台上台下互动、活跃气氛之目的）

7、向工厂申请活动支持政策（特价、特供产品）及其他

资源。

8、现场工作人员数量、职能确定。（现场包括:场内、场外）活动操作流程

一、品牌召集

1、召集品牌（组织者）最好为两个品牌，当地人际资源、广告资源、组织能力

等相对强势；

2、参加本活动的产品种类有：地板、瓷砖、橱柜、衣柜、集成吊顶、卫浴、照明、套装门、灯具、家

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找